

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ	7
<i>Наталія Гончарова.</i> ІНСТИТУЦІЙНА ТЕОРІЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	7
<i>Світлана Фурман.</i> РОЗВИТОК НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК УМОВА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ	9
<i>Ігор Палка.</i> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ.....	14
<i>Марія Квек.</i> ВНЕСОК УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ У ТЕОРІЮ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА	17
<i>Володимир Пиц.</i> ІСТОРИКО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	21
<i>Роман Чорний.</i> РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	26
<i>Оксана Шиманська.</i> МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО КІЛЬКІСНОГО ВИМІРУ	28
<i>Василь Бойко.</i> ПРОЦЕСИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ ТА ФОНДОВІ РИНКИ	32
<i>Руслан Августин.</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ЗАГРОЗИ.....	41
<i>Наталія Кочергіна.</i> ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І РЕГІОНАЛІЗМ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	44
<i>Богдан Тустанівський.</i> ВЗАЄМОВІДНОСИНИ МІЖ СПОЛУЧЕНИМИ ШТАТАМИ АМЕРИКИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В КОНТЕКСТІ ПІВНІЧНО-АТЛАНТИЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	49
<i>Лариса Родіонова.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОСМИСЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ ПЕРВІСНОГО СУСПІЛЬСТВА	51
<i>Тетяна Літвінова.</i> ДЕЯКІ АСПЕКТИ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	55
<i>Петро Хомин, Микола Палюх.</i> РОЛЬ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО НАПРЯМУ	57
НА ДОПОМОГУ ВИКЛАДАЧАМ ВУЗІВ	63
<i>Анатолій Григоруk, Любов Литвин.</i> МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА (МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЇ)	63

Наукові записки

<i>Микола Москалюк. ЕКОНОМІКА СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ (МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЇ).....</i>	<i>69</i>
<i>Віталій Левицький. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ ЯК НАУКА (МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЇ).....</i>	<i>72</i>
ФІНАНСИ. ГРОШОВИЙ ОБІГ. КРЕДИТ.....	75
<i>Вікторія Небрат. ГЕНЕЗА ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ</i>	<i>75</i>
<i>Надія Лубкей. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТУ ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ.....</i>	<i>81</i>
<i>Віктор Сапожніков. ПРОБЛЕМА НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ 2008 РОКУ (НА ПРИКЛАДІ МІСТА НОВОВОЛИНСЬКА).....</i>	<i>84</i>
<i>Алла Степанова. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАПОЗИЧЕННЯ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ.....</i>	<i>88</i>
<i>Ольга Метлушко. ЕКОНОМІЧНІ ТА ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ РЕЄСТРАТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....</i>	<i>93</i>
<i>Олександр Бутенко. СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМ У КРАЇНАХ АЗІЇ ТА ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ</i>	<i>99</i>
<i>Надія Хорунжак, Лідія Гуцайлюк. ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ</i>	<i>102</i>
<i>Світлана Сисюк. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ.....</i>	<i>105</i>
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ	108
<i>Наталія Савенко. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВА</i>	<i>108</i>
<i>Світлана Крамарчук. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПОСТАЧАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</i>	<i>114</i>
<i>Ольга Пробоїв. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ З МЕТОЮ НАРОЩУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ..</i>	<i>118</i>
<i>Іван Мельник. КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ</i>	<i>122</i>
<i>Руслан Августин. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ РИНКУ</i>	<i>126</i>
<i>Микола Бондар. ОЦІНКА ВАРТОСТІ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	<i>129</i>

Надія Михайлишин. РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ У ФОРМУВАННІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	133
Наталія Голомша, Микола Голомша. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ....	135
Валентина Галушак. ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ПРОДУКЦІЇ.....	139
Наталія Опир. СИСТЕМНІСТЬ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРИ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ РЕГІОНУ	142
Ярослава Ларіна. РЕАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА АПК: ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ	145
Любов Зацна. ДЕГУСТАЦІЙНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ В КОМПЛЕКСІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ.....	149
Андрій Грод. КООПЕРАЦІЯ – УМОВА ЕФЕКТИВНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	153
Ірина Бенько. ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО СТАНУ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ	155
Вікторія Рожелюк. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	157
Галина Римар. ПРОБЛЕМИ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ЗА КАЛЬКУЛЯЦІЙНИМИ СТАТТЯМИ ВИТРАТ.....	162
Оксана Оливко. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ КОНТРОЛІНГУ	166
Ірина Любезна. ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	169
Михайло Лучко. МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ ОБЛІКОВОЇ ПРАКТИКИ УКРАЇНИ.....	172
Віта Семанюк. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	175
Наталія Мельник. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	178
Ірина Криштопа. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ СТВОРЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	180
Михайло Лучко. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА СЕГМЕНТАМИ: ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОБУДОВИ В ПРОЦЕСІ КОНСОЛІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	184

Наукові записки

<i>Валерія Сопко.</i> ОЦІНКА ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ.....	186
<i>Олександра Овсянюк-Бердадіна.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ПОСЛУГ: ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	188
<i>Надія Кізима.</i> ДО ПИТАННЯ АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ	194
<i>Оксана Фльонц, Анна Мороз.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИТРАТНО-ЦІНОВОГО АНАЛІЗУ В РОСЛИННИЦЬКИХ ГАЛУЗЯХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	197
<i>Тетяна Палюх.</i> АМОРТИЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	201
<i>Ольга Ніпіаліді.</i> АМОРТИЗАЦІЯ ПОДАТКОВА І БУХГАЛТЕРСЬКА: СПІЛЬНЕ ТА ВІДМІННОСТІ.....	203
<i>Ярослав Костецький.</i> РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АПК.....	206
<i>Юлія Горішна.</i> СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БУРЯКОЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ.....	208
<i>Микола Горлачук, Олексій Горлачук.</i> ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ НА РИНКУ СВИНИНИ ЯК ФАКТОР ЙОГО ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ.....	209
<i>Неля Чорна.</i> РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В ГАЛУЗЯХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНИХ ВЛАСНИКІВ	212
<i>Любов Дудар.</i> ОЦІНКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПРИ СУЧАСНОМУ РІВНІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	217
<i>Степан Куліковський.</i> РАЦІОНАЛЬНІ ШЛЯХИ ВІДРОДЖЕННЯ БУДІВНИЦТВА СПОРУД НА ТВАРИННИЦЬКИХ ФЕРМАХ І КОМПЛЕКСАХ	222
<i>Наталія Супрун.</i> АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ.....	225
<i>Богдан Камінський.</i> ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ НАУКОЮ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ	2299
<i>Галина Ляхович.</i> СЕГМЕНТАЦІЯ І ПОЗИЦІОНУВАННЯ, ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ТУРИЗМУ	23333
НАШІ АВТОРИ	2377

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ

УДК 330.837

Наталія Гончарова

ІНСТИТУЦІЙНА ТЕОРІЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуті теоретичні підходи до пояснення економічної поведінки господарюючих суб'єктів у світлі норм теорії інституціоналізму. Обґрунтовано необхідність інституційної стабілізації економічного розвитку України.

На сьогодні практично незаперечним є розуміння того, що у переважній більшості держав економіка розвивається як динамічна відкрита система, яка зазнає суттєвого впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх явищ – політичних, соціальних, культурних. В економіці України ринкові зрушення є відображенням трансформаційних процесів, що відбуваються і спостерігаються в останні роки. У цьому руслі підвищується актуальність вивчення різних теоретичних аспектів інституціоналізму – вчення, яке комплексно досліджує економічні трансформації у сучасних умовах.

Метою статті є обґрунтування необхідності дотримання норм інституціональної економічної теорії під час формування ринкової економіки України.

Інституційна теорія сформувалась як окремий науковий напрямок протягом тривалого часу і виникла спочатку в США на рубежі XIX–XX ст. Основною відмінністю інституціоналізму від класичного та неокласичного трактування ринкових змін є теза про безсумнівний вплив саме нееконімічних чинників на економічний розвиток.

Розмежовується “старий” і “новий” інституціоналізм. Представники першого з них (Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Мітчелл, У.Гамільтон, Т.Парсонс, Дж.Ходсон) розглядали інститути як соціально-психологічні важелі впливу на поведінку економічних агентів. При цьому заперечувалося стабільне функціонування економіки. Соціокультурний вплив на економічний і технологічний розвиток визначався як основний рушійний чинник. Поступово зосередження на емпіричних аспектах досліджень, на шкоду фундаментальним, потребувало відповідної корекції, що й відбувалось у післявоєнний період. “Новий” інституціоналізм базується на ідеях Дж.Гелбрейта, Дж.Ходжсона, Ф.Хайєка, Д.Норта, М.Олсона, Р.Нельсона, О.Вільямсона, Р.Коуза, Д.Б'юкенена й інших вчених.

Інституційний напрям економічної думки використовує цілісний підхід до об'єкта вивчення, людський фактор визнається однією з основних рушійних сил, процеси і явища розглядаються в динаміці. Інституціоналізм поєднав кращі маржинальні розробки неокласики з науковими здобутками кейнсіанства, соціології і психології. Іншими словами, в інституціональній теорії проглядається міждисциплінарна основа використання наукового інструментарію.

Дж. Ходжсон безпосередньо пов'язує економічний розвиток з розвитком інститутів [1]. Об'єктом вивчення інституційної теорії є соціально-економічна основа господарської діяльності, а предметом виступає “аналіз взаємодії інститутів і структур” [2: 75]. Інституціоналізм розглядає економічні і нееконімічні сторони суспільного розвитку як нерозривні і взаємодоповнючі. Базовим поняттям інституційної теорії є термін “інститут”.

Поняття “інститути” за Д.Нортом, “... являють собою структуру, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином стимули, що окреслюють межі вибору, а останні, в свою чергу, задають рамки функціонування економіки і суспільства протягом того чи іншого періоду часу” [3: 11]. Д.Норт апелює до інститутів як до “правил гри в суспільстві”, які визначаються набором формальних і неформальних рестрикційних норм, що формують економічну поведінку індивідів і організацій на ринку. Аналогічної точки зору дотримуються також й інші дослідники. Так, А.Шаститко, солідаризуючись з Д.Нортом, зазначає, що в даному розумінні “правила є настановами, які вимагають, забороняють чи дозволяють окремі дії для більш ніж однієї людини”, згодом підкреслюючи, що “інститути – це сукупність правил, які виконують функцію обмежень для кожного з гравців” [4: 70, 73]. А.Нестеренко, з посиланням на Т.Веблена, підтримує точку зору останнього, що “інститути є звичками, стереотипами мислення, які поділяє більшість членів суспільства” [5: 47].

Д.Норт розмежовує поняття “інститути” і “організації”, зауважуючи, що “...слід чітко відрізнити правила від гравців” [2: 13]. Організації, за Д.Нортом, охоплюють політичні, економічні, суспільні та освітні органи, які складаються з групи індивідів, що прагнуть досягти певних цілей. Функціонування організацій беззастережно визначається інституційною основою, і саме інституційні рамки визначають умови виникнення і розвитку організацій. Інститути використовуються в економічній діяльності як превентивні обмеження, і таким чином зменшують невизначеність “шляхом встановлення постійної (але не обов'язково ефективної) структури людської взаємодії” [2: 14]. Інституційні зміни відповідно змінюють доступні варіанти суспільного, у тому числі і економічного вибору.

Представники французького інституціоналізму – Ф.Сіміан, Л.Брокар, Л.Тевено, О.Фаворо, Ф.Емар-Дюверне, на відміну від американських колег, більш широко трактують значення терміну “інститути”. Так, наприклад, О.Фаворо зазначає, що “термін “інститут” можна використовувати для визначення тих організацій, де колективне існування не передбачає досягнення об'єктивно

вимірюваного результату” [6: 91].

Аналогічною є позиція авторів вітчизняного підручника “Основи економічної теорії”, які відносять до інститутів “... різноманітні категорії базисного і надбудовного характеру (держава, підприємництво, власність, капітал, гроші, кредит, сім'я, профспілки, політичні партії, звички, інстинкт, традиції тощо)” [7: 734]. Інститут в діалектичній площині “виступає способом узгодження частини і цілого, але таким чином, що кожна частина (група) має риси системи та організаційну самостійність, яка не пов'язана з обов'язковою адміністративною підпорядкованістю і самостійно забезпечує господарювання та відтворення продукту” [8: 47]. Зрозуміло, що відповідна взаємодія різних явищ і процесів, – економічних, політичних, соціальних, – встановлює визначені відносини між господарськими агентами в економічній системі.

З урахуванням вищезазначеного, в цій статті різні організації – економічні суб'єкти розуміються як інституційні одиниці, а термін “інститути” має широке тлумачення – як таке, що об'єднує діяльність інституційних одиниць в рамках визначених формальних і неформальних правил взаємодії елементів системи.

В Україні доцільність дотримання інституційних (а не неокласичних в рамках Вашингтонського консенсусу) основ економічного розвитку є достатньо очевидною і обґрунтовується наступними аргументами.

Економічна політика України після набуття незалежності ґрунтувалася на використанні надмірно ліберальних постулатів неокласичної теорії; формування ринкових відносин мало спонтанний і часто хаотичний характер. Наївна віра в самоорганізуючу здатність ринку з пріоритетом монетарних важелів регулювання має наслідком на сьогодні зниження практично всіх показників економічної статистики. Згідно зі справедливим зауваженням Ф.Емара-Дюверне, – французького неінституціоналіста, – “зведення економічного аналізу тільки до теорії ринків дорого обійшлося економічній науці в аспекті як розуміння всієї складності господарського життя, так і розробки економічної політики. В рамках даної теорії не укладаються явища, що обумовлені глибокими трансформаціями сучасної економічної системи” [9: 104].

Ігнорування і нерозуміння основ інституційної еволюційної теорії спричинили перманентну кризу в економічній й інших сферах розвитку українського суспільства, що проявилось в необґрунтованій лібералізації розвитку ринків, тінізації і стагнації економіки в цілому, послабленні важелів державного регулювання. Захоплення ринковою лібералізацією спровокували неплатежі, бартеризацію, постійну напругу з виконанням державного бюджету, приватизаційні аврари і скандали, корупційний перерозподіл ресурсів і результатів господарської діяльності.

Можна виділити дві особливості впровадження інституційних змін в новітній економічній історії України.

По-перше, постійно протягом всіх років внаслідок падіння середньо статичного життєвого рівня реакція на звуження економічної свободи виявилася більш чіткою і приземленою, ніж на розширення дозволених меж соціально-політичного вибору. Під час лібералізації і “парашутування” ринкової ідеології не були враховані (навмисно чи ні) необхідні передумови дійсної свободи – відповідальність і самодостатність співучасників-контракторів ринкових угод. Майже одночасна втрата звичних гарантій і невизначеність вартості власних активів, а ще більше зобов'язань, дезорієтували індивідів в оцінці відповідних змін. Швидкоплинні новації будувались явно на антиеволюційній основі.

По-друге, в умовах складного періоду становлення ринкової економіки часто формальні інституційні норми перетворюються на неформальні із підтекстом особистих і приватних стосунків. Жорсткість формальних вимог (законів, постанов, наказів) нівелюється суб'єктивною лояльністю в окремих випадках. Залежно від сили тиску лобювання своїх інтересів такі “окремі випадки” можуть перетворюватися в масові. Відомі непоодинокі приклади надання пільг в оподаткуванні, “сприяння” при проходженні митних процедур, отриманні вигідних фінансових і товарних ресурсів. Фактично формальні регулятори суспільного і господарського вибору перестають відігравати стабілізуючу роль, а норми публічного права перетворюються в антипод нестандартної економічної поведінки. При цьому не йдеться про протиставлення формальних і неформальних інституційних норм – потрібні як ті, так і інші, і їх дії взаємно підсилюються.

Загалом необхідність інституційної перебудови викликана наявним дисбалансом формальних і неформальних правил економічного волевиявлення, коли перші слабкі й недопрацьовані, а другі відображають стереотипи періоду первісного нагромадження капіталу.

Вбачається доцільним наголосити на відмінностях у досягненні рівноважного стану позиціонування інституційних одиниць на макро- і мікрорівні в трансформаційному середовищі. Перше зазначалося, що неокласика постулює рівноважний стан суб'єктів ринку як економічний еталон. Однак у реальних (не уявних) умовах економіки України, як, до речі, і в умовах багатьох інших країн, спрощені теоретичні конструкції далеко не завжди підтверджуються практикою.

Про відносне встановлення рівноважного стану можливо говорити переважно на мікрорівні, де відповідальні самоорганізовані суб'єкти ринку здатні самостійно зіставити власні потреби з можливостями їх задоволення. На макрорівні це більш проблематично, і прикладом цього слугує постійна на сьогодні проблема синхронізації обсягів дохідних і витратних статей держбюджету. Про яку об'єктивну рівновагу може йтися при постійній загрозі секвестру бюджетних видатків? Умовна рівновага, яка фактично є штучною, досягається методами адміністративного маніпулювання. На мікрорівні стан рівноваги є індивідуалізованим для кожного суб'єкта ринку, і в сукупності множинність окремих ситуативних мікрорівноважних станів

не переходить у макростабільність. Іншими словами, екстраполяція позиції частини на позицію цілого дає зовсім неадекватний новий результат. Таким чином, інституційно-еволюційний підхід до пояснення особливостей ринкових перетворень у перехідних економіках вбачається більш повним.

Сьогодні вже однозначно зрозуміло, що розробка державними органами засад економічної політики обов'язково повинна базуватися переважно на еволюційному прогнозуванні перспектив розвитку. На порядку денному актуалізується питання обґрунтування послідовності і темпів інституційних змін у сучасній економічній системі України, при чому горизонт прогнозування вбачається, щонайменше, середньостроковим.

Своєчасність та якість інституційних нововведень дозволяють скеровувати лібералізацію і підприємницьку свободу в організоване русло, уникати анархії і поляризації у володінні, розпорядженні господарськими ресурсами та присвоєнні результатів комбінованої (за участю кількох сторін) праці. Інституціоналізація виступає необхідною передумовою економічного консенсусу, якого дотримуються добровільно чи/або примусово учасники ринку.

З набуттям Україною у 2008 р. членства в СОТ інституційне середовище розвитку економіки України набуває нових рис, зокрема це зміни відносин власності і утвердження різноманітних її форм, а також формуванням в економіці нового рівня конкуренції, який все ще далеко не відповідає міжнародним стандартам свободи економічної поведінки.

Отже, дотримання еволюційних інституційних вимог ринкових перетворень слід поставити умовою трансформаційних змін в усіх секторах економіки. Саме інституціоналізм, може виступати основою підтримки конкурентних засад підприємницької діяльності в усіх формах. Неформальні норми довіри між учасниками ринку на мікрорівні поступово здатні формалізуватися в стандартні контракти і ряд законодавчо-нормативних актів, які стануть формальними орієнтирами поведінки на макрорівні і унеможливають зловживання без втрати ринкових (чи дійсно ринкових?) позицій. Згодом макроекономічна формалізація умов економічного волевиявлення на інституційній основі поєднає інтереси різних суб'єктів господарювання, зробіть ринок більш інформаційно насиченим, прозорим і конкурентоспроможним.

Інституційні перетворення в економіці України постійно проявляються в різних аспектах і повинні включати реалізацію таких заходів:

- зміцнення державної, приватної і колективної (корпоративної) власності, створення ефективної системи захисту законних прав інвесторів та кредиторів;
- формування нових суб'єктів ринку, які швидко адаптуються до змінених умов розвитку підприємницьких структур і організацій різного профілю;
- регламентація господарської діяльності, – передусім через достатність і адекватність юридичного (формального) забезпечення можливостей економічного волевиявлення;
- підвищення ролі саморегульованих (неформальних) організацій з одночасним збереженням домінанті попереднього державного (формального) адміністрування;
- розвиток транскорпоративних, міждержавних і наднаціональних органів для підтримки дво- і багатосторонніх відносин в інтегративному режимі.

Література

1. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика.–М.: ИНФРА-М, 2000.–416с.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки.–К.: Основи, 2000.–198с.
4. Шаститко А. Умови і результати формування інститутів// Вопросы экономики, 1997.–№3.–С.67–81.
5. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории// Вопросы экономики, 1997.–№3.–С.42–57.
6. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки// Вопросы экономики, 1997.–№10.–С.90–103.
7. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Підручник/ Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко, Л.О.Каніщенко та ін./ За ред. Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка.–2-е вид. перероб. і доповн.–К.: Вища школа, 1997.–743 с.
8. Кучуков Р., Савка А. Экономическая политика: институциональный подход// Экономист, 2004, №4.–С.15–24.
9. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качество и множество форм координации// Вопр. Экономки, 2003.–№10.–С.104–116.
10. Иншаков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке// Экономист, 2005.–№10.–С.39–44.

Nataliya Honcharova

OF INSTITUTIONALISM THEORY NORMS OF INSTITUTIONAL STABILIZATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Theoretical approaches to the explanation of enterprise economic policy from the point of view of institutionalism theory norms are considered in the article. The necessity of institutional stabilization of economic development of Ukraine is proved.

УДК 346.57; 334; 330.322

Світлана Фурман

РОЗВИТОК НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК УМОВА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджуються зміни законодавства, викликані необхідністю залучення іноземного капіталу та створення умов для розвитку підприємницької діяльності.

Ефективний розвиток інституту підприємництва є важливою передумовою розвитку суспільства взагалі. Та, в свою чергу, він можливий лише за умови інституційного забезпечення. Розвиток таких інститутів як держава, законодавство, організаційні структури в різних їх аспектах досліджуються в економічній та історичній літературі. Але, у зв'язку з необхідністю

аналізу розвитку підприємництва в умовах сучасної української економіки постає проблема вивчення історичного досвіду розвитку вітчизняного підприємництва.

Дослідження різних аспектів вказаної проблеми було проведено в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників В.Бовикіна, Л.Васильєвої, В.Вітчевського, П.Гензеля, І.Гіндіна, Л.Горкіної, П.Кованько та ін. В повній мірі комплексне дослідження нормативно - правових засад залучення іноземного капіталу в економіко-історичній літературі відсутнє.

Серед інституційних норм найперша роль належить законодавству, яким держава регламентує підприємницьку діяльність. В одній своїй частині законодавство містить норми, що прямо декретуються державною владою, в іншій - враховує й "кодифікує" неписані правила й звичаї. Право створює гарантії того, що продукт додаткових економічних зусиль або інноваційного ризику не буде вилучений під яким би то не було приводом, і тим самим стимулює ініціативу й ефективність економічної діяльності.

Вітчизняна економіка в XIX ст. знаходилась на етапі переходу від аграрного типу відтворення до індустріального. Саме цей процес і диктував необхідність змін в нормативній базі економічної діяльності.

Всі законодавчі акти стосовно врегулювання підприємницької діяльності можна поділити на дві групи: загальні акти, що визначають правоздатність суб'єктів; спеціальні акти, що визначають умови діяльності в конкретних сферах підприємницької діяльності.

Спеціальні законодавчі акти, що регламентували різні аспекти підприємницької діяльності, розділяються на торгівельно-промислове, акціонерне, кредитне, страхове, податкове законодавство.

Торгівельно-промислова діяльність була традиційним видом вітчизняного підприємництва, але тільки у перші пореформені роки в загальному вигляді визначається зміст норм, що регулювали торгово-промисловою діяльністю. Одним з найбільш важливих для розвитку підприємництва наслідків реформи 1861 р. стало те, що в ході реалізації заходів, започаткованих нею, принцип свободи промислу нарешті набуває відносно закінчений у юридичному плані вигляд. Так, статтею 21-ю податного закону 1863 р. фіксувалося правило, відповідно до якого промислові свідоцтва могли видаватися особам всіх станів та будь-якої статі, як росіянам, так і іноземним підданам [1:78]. В 1863-1865 рр. приймаються нові торговельний і промисловий статuti загального характеру («Положення 1863-1865 р.»). Вони фіксують нові основні «правила гри» у сфері приватного підприємництва: у них, зокрема, було записане право кожного без різниці у званні, стані, статі, віці вільно займатися за власним вибором торговельною й промисловою діяльністю у всіх її видах; свобода пересування (особливо це мало значення для бурхливого розвитку селянського підприємництва в містах. Однак ці статuti відрізняє ще синкретичний (нерозчленований) підхід до індивідуальних підприємств у тому розумінні, що вони ще не розділялися за характером занять та величиною. Але вже наприкінці XIX ст. така «офіційна» типологія була розроблена самими законодавцями - у зв'язку зі складанням таблиці й шкали сплати державного промислового податку[7: 83].

На початку XIX ст. правове регулювання в сфері акціонерного законодавства ненабагато відрізнялося від концесійної системи заснування, що існувала в країнах Західної Європи. Прийняте ще в 1836 році "Положення про компанії на акціях" пред'являло ряд вимог до статутів акціонерних товариств, незалежно від того, були акціонери російськими або іноземними підданими. "Положення" вводило дозвільну (концесійну) систему створення акціонерних товариств. Це стало загальною практикою аж до початку XX століття. Тому і діяльність кожного іноземного товариства регламентувалася спеціальною урядовою постановою. З 1888 року під дозвільну систему реєстрації не підпадали лише ті іноземні компанії, діяльність яких обмежувалася торгівлею імпортом товарів. Діяльність судноплавних компаній, що перевозили пасажирів і вантажі між російськими і закордонними портами, також могла вестися без особистого дозволу імператора [8].

Як показує практика, невід'ємною умовою підприємницької діяльності є формування системи фінансово-кредитних установ. І тому Указом 31 травня 1860 р. "для поживлення промисловості й торгівлі" був заснований Державний банк, якому передавалися внески кредитних установ, що на той час скасовувалися - Позикового й Комерційного банків, Ощадної скарбниці й установ суспільного піклування. Державний банк одержав переважне право кредитування торговельних і промислових закладів.

Протягом тривалого часу російське законодавство було головним гальмом у формуванні системи дрібного кредиту. І тільки наприкінці XIX ст. намітилися зміни: закон від 1 червня 1895 р. поклав початок створенню установ дрібного кредиту. Виділяли три типи установ: 1) кредитне товариство; 2) ощадно-позичкові каси; 3) сільські, волосні, столичні банки й каси. Головна відмінна риса нових закладів полягала в тому, що їхні основні капітали утворювалися з позичок Державного банку, у той час як кошти ощадно-позичкових кас формувалися завдяки пайовим внескам. Подальшим кроком в розвитку системи дрібного кредиту було прийняте 7 липня 1904 року Положення про установи дрібного кредиту, що мало на меті: забезпечити коштами сільських господарів, землевласників, ремісників, промисловців. Ці установи видавали позички на оборотні кошти, придбання інвентарю, на господарські поліпшення, могли приймати грошові внески й укладати позики. Завдяки законам 1895-1904 рр. став формуватися й кредит у дрібній торгівлі, хоча вже в 1907 р. він був заборонений[4].

В досліджуваній період в Російській імперії починає розвиватися й страхова справа, що суворо регламентувалася і регулювалася. Страхові підприємства засновувалися на підставі

загальних правил у вигляді акціонерних компаній. У страховій справі російське законодавство (слідом за французьким, німецьким і американським законодавством) також детально регулювало інвестиційні операції акціонерних товариств, визначаючи порядок розміщення і збереження коштів і способи покриття зобов'язань. На іноземні компанії поширювалися всі закони, що стосувалися прав іноземних громадян у Росії [9].

Важливим кроком до стимулювання підприємницької діяльності (як іноземної, так і вітчизняної) стали зміни податкового законодавства у 80-і рр. XIX ст.: з 1882-1887 рр. відбувалося поступове скасування подушної податі; в 1887 р. став стягуватися податок із прибутку зі всіх кредитних установ і іноземних компаній. Оподатковуваною базою був чистий прибуток, "отриманий по операціях, здійснених у Росії"[7:69]. Спочатку це стосувалося тільки гільдійських підприємств, а з 1889 р. під ці зміни підпали і негільдейські підприємства, з 1892р. - не акціоновані підкацизні фабрики й заводи. Особливістю вітчизняної податкової системи було те, що суб'єктом обкладання була не родина, як це було прийнято в інших країнах, а кожний її член, що має самостійне джерело доходу. Об'єктом обкладання був сукупний дохід. При цьому цілий ряд доходів не обкладався податком з метою стимулювання технічної модернізації й соціальних програм підприємств. На початку XX ст. в правлячих колах Російської імперії остаточно перемогла ідея необхідності переходу до прогресивно-прибуткового оподаткування і 6 квітня 1916 р. був прийнятий закон "Про введення прогресивно-прибуткового податку", який повинен був набути чинності з 1 січня 1917 р[2].

Як показують дослідження, зміни вітчизняного законодавства відбувалися з метою створення сприятливих умов для розвитку підприємництва як вітчизняного, так і іноземного. Та навіть наприкінці XIX століття іноземний капітал ішов в Росію в недостатніх обсягах. Це пояснювалося юридичною незабезпеченістю прав іноземних компаній і громадян і значних обмежень у їхній діяльності, а також валютними коливаннями курсу паперового рубля з тенденцією до знецінювання[2]. Держава намагалася створити сприятливі умови для функціонування іноземного капіталу в Росії. Однак, залучаючи іноземний капітал у країну, уряд у той же час прагнув створити таку законодавчу базу для іноземних інвестицій, що не дозволила б іноземному капіталу зайняти провідні позиції в економіці. В останній третині XIX століття державна політика відносно іноземного підприємництва надобуває усе більш диференційований характер. У базових галузях промисловості, що недостатнього розвинулися в попередній період і гостро потребували обігового капіталу, іноземним інвесторам надавалися привілеї.

Підприємства іноземних підприємців у XIX – на початку XX ст. діяли насамперед у формі акціонерних товариств відповідно до прийнятого в 1836 році "Положення про компанії на акціях". Згідно з даним положенням іноземні акціонерні компанії діяли на загальних засадах. "Положення" вводило дозвільну (концесійну) систему створення акціонерних товариств. Це стало загальною практикою аж до початку XX ст. Тому і діяльність кожного іноземного товариства регламентувалася спеціальною урядовою постановою. Для початку операцій був потрібен дозвіл Ради міністрів, затверджений імператором. З 1888 р. під дозвільну систему реєстрації не підпадали лише ті іноземні компанії, діяльність яких обмежувалася торгівлею імпортованими товарами. Діяльність судноплавних компаній, що перевозили пасажирів і вантажі між російськими і закордонними портами, також могла відбуватися без особливого дозволу імператора[8].

Стимулом до активізації інвестиційної діяльності іноземного капіталу стали часткові зміни вже існуючого законодавства. Так, в 1877 р. в межах митного законодавства російський уряд ввів "золоте мито". Відтепер мита стягувалися по колишніх ставках, але в золотій валюті. За низького курсу паперового рубля це дало 50% збільшення ставок, що змусило іноземних підприємців переносити виробництво до Росії. Одночасно високе мито убезпечило їх від конкуренції з боку інших іноземних товарів. Ось що з цього приводу писали вітчизняні дослідники: «У середині вісімдесятих років законодавство захистило всі галузі залізної індустрії високими митними ставками. Воно головним чином хотіло заохотити виробництво чавуну в Південній Росії, але в той же час, витісненням закордонної сировини підняло вартість усього процесу у виробництві заліза й послабило митний захист для напівфабрикатів і готових виробів» [6:134]. Сприятливі умови для діяльності іноземних підприємців в країні створювало введення системи золотого стандарту в межах грошової реформи.

Згідно з дослідженнями переважними сферами застосування іноземного капіталу стали сфера обігу, залізничне будівництво й банки. Іноземні підприємці ввозили сировину й продукти, машини, устаткування, побутову техніку й інші товари народного споживання. Російський уряд ставився стримано до переваги закордонних фірм в області зовнішньої торгівлі. Це було пов'язане із загальною слабкістю зовнішньої торгівлі Росії в цей час. У російському експорті переважали сировина й напівфабрикати. Лише з 1890 - х років почалося вкладення іноземних капіталів у сфери промислового виробництва й міського транспорту. У цьому стали приймати участь і іноземні банки.

Потрібно відзначити, що російський уряд тримав іноземні промислові підприємства під твердим контролем і навіть робив енергійні спроби передавати їх у руки російських підданих. Відчуваючи підтримку держави, вітчизняні підприємці активно відстоювали свої позиції, найчастіше навіть встановлюючи контроль над компаніями, заснованими іноземними інвесторами. Так, в 1911 р. золотодобувна компанія "Лена Голдфілдс", створена англійськими підприємцями, перейшла під контроль російських акціонерів [3;4].

В 1892 р. в російському законодавстві вперше створюється прецедент по обмеженню

прав іноземних вихідців, що прийняли російське підданство. Право купівлі-продажу землі в Росії згідно ст. 830 "Закону про стани" поширювалося й на іноземні підданих. Однак існували територіальні виключення із загального правила. Обмеження поширювалися на ряд територій, для яких вводилися особливі положення щодо керування. На деяких територіях іноземці не могли придбати у власність землю Іншими словами, у прикордонних регіонах і нових приєднаних територіях вільна купівля-продаж землі заборонялася. Указ 14 березня 1887 р. урізав права іноземців у придбанні у власність землі в сільській місцевості в 10 губерніях Царства Польського й 11 західних російських губерніях (Бессарабської, Виленської, Вітебської, Волинської, Гродненської, Київської, Коменської, Курляндської, Лифляндської, Мінської й Подільської)[1:217]. Щоправда, іноземці не втрачали права на купівлю землі для промислових цілей.

Законодавство врегульовувало не тільки діяльність торгівельних та промислових іноземних підприємств, а й установ кредитної та грошової сфери. Уперше докладні умови діяльності для іноземних страхових компаній були вироблені в 1871 р., а для торгово-промислових фірм – у 1886 р. . В 1887 р. став стягуватися податок із прибутку зі всіх кредитних установ і іноземних компаній. Оподатковуваною базою був чистий прибуток, "отриманий по операціях, здійснених у Росії"[9]

Протягом 90-х рр. відбувалося формування прецедентів і фактичного врегулювання діяльності іноземних акціонерних компаній практикою сепаратного акціонерного законодавства, підсумками якого стали "Правила про дозвіл іноземним акціонерним підприємствам провадити операції в Росії й про надання їм права судового захисту в судах імперії" 1898 р. [4], що мали чинність закону, "Правила про зміну й доповнення діючих постанов про акціонерні компанії (затверджені 21 грудня 1901р.) [10].

Іноземні акціонерні компанії могли проводити операції в Росії з особливого дозволу вищої влади, на прохання відповідних міністерств через Комітет міністрів або Державну раду. Статuti затверджених товариств публікувалися у Зборах узаконень і розпоряджень уряду. Товариства, що діяли на іноземних статутах, повинні були пройти попередню реєстрацію в Російських консульствах тих країн, де компанії засновувалися. На консульствах лежала місія негласного збирання інформації про іноземних засновників і акціонерів з погляду оцінки фінансового потенціалу підприємства, що організується, про котирування їхніх акцій на біржах.

Статuti, що практикувалися, передбачали ряд обмежень, що вимагають особливих урядових дозволів, пов'язаних з володінням іноземними товариствами нерухомістю, випуском облігаційного капіталу, пред'явницьких акцій, участю в адміністрації іноземних громадян, а також територіальних. Лише положення Тимчасового уряду від 10 березня 1917 р. скасувало всі діючі в законах постанови щодо іноземних підданих [10].

Практика сепаратного законодавства, на яке була зроблена ставка в урегулюванні умов діяльності іноземного підприємництва в Російській імперії, привела до виключення, в більшості випадків, найнезручніших для іноземних товариств, умов.

Як показує аналіз джерел, на практиці створення російських акціонерних товариств, за участю іноземних і єврейських капіталів, а також відкриття дій у Росії іноземних компаній зустрічали значні утруднення у виді існування безлічі обмежувальних узаконень як щодо володіння землею іноземцями так і відносно права займатися зазначеним особам різними промислами (гірським, нафтовим, золотим і ін.). Відповідно до дії згаданих узаконень, якщо і дозволялося утворення російських товариств (причому кількість нерухомості, що здобувається ними, обмежується достатньо малими розмірами), то висувалися вимоги або щодо випуску тільки іменних акцій, або ж щодо обмеження або повної заборони іноземцям і євреям участі в адміністрації компаній[1:267]. За таких умов нерідко ставало неможливим як залучення капіталу, так і правильне керування підприємством внаслідок недостатньої кількості досвідчених ділових людей. Такі вимоги щодо складу адміністрації висувалися нерідко і до таких акціонерних товариств, які мали діяти в місцевостях, де не існувало жодних обмежувальних законів щодо іноземців і євреїв. Що ж стосується іноземних компаній, то вони не допускалися до дій у місцевості, де іноземцям заборонене придбання нерухомості, навіть за умови сприяння іноземним капіталом розвитку там тієї або іншої галузі промисловості; допущені ж до операцій в інші, крім зазначених, місця іноземні компанії мають певні обмеження своїх дій, як щодо придбання нерухомості, так і щодо складу адміністрації на місцях (російське підданство, християнське віросповідання).

Як показує аналіз, ускладнення підприємницької діяльності стосувалося не тільки іноземних а і вітчизняних підприємців. Це відмічав, наприклад, С.Ю.Вітте в Доповідній записці імператору. Він вказував, що промислово-торгівельне законодавство, а також і практика адміністративних установ, центральних і місцевих, встановлювалася в той час, коли промисловість тільки зароджувалася. У такий час могло не виникати особливо серйозних ускладнень з приводу того, що кожному підприємству доводилося мати справу з різними відомствами у всіх інстанціях, починаючи з нижчої адміністративної влади і закінчуючи вищими державними органами, причому відношення до промисловості не були узгоджені в різних відомствах; одержання дозволу часто залежало від особистого погляду того або іншого представника влади і завжди вимагало багато часу. Коли промисловість почала розвиватися такі неузгоджені відносини адміністрації до приватних підприємців стали дуже значним гальмом [5:137-138].

Дослідження законодавчої бази Російської імперії, можна зробити висновок, що юридичне

регулювання підприємництва здійснювалося по декількох напрямках, що збігалися з галузевою структурою підприємництва: торговельне, кредитно-банківське, страхове й так далі. Головними джерелами діючого економічного законодавства в Російській імперії були Загальний статут російських залізниць (1885 р.), Статут торговельний (1887 р.), Статут судочинства торговельного, Статут вексельний (1862, 1902 рр.), Статут про промисловість (1892 р.), Статут гірський (1893 р.), Зведення законів цивільних, Статут про прями податки, Статут кредитний.

Найважливіший принцип, на який опиралося торговельно-промислове законодавство Росії - правоздатність на визнані законом види промислових занять всіх категорій підданих Російської імперії, а також іноземців. Гірський і Торговельний статuti, Статут про промисловість мали окремі статті, що регламентували діяльність іноземних підданих у відповідних галузях економіки. Спеціальний розділ про права іноземців був і в Законі про стани. Інші ж правові акти не виділяли їх в окрему юридичну категорію.

Аналіз російського законодавства в науковій літературі показує, що порівняно з західним воно мало цілий ряд недоліків. Так, Т.Оуэн в праці „The Corporation under Russian Law, 1800—1917. A Study in tsarists economic Policy” вказує на те, що для західноєвропейської промислової цивілізації характерним стало правове забезпечення життєдіяльності акціонерних і промислових корпорацій у міру їхнього розвитку, тоді як в Росії ситуація складалася по-іншому: акціонерне законодавство усе більше й більше відставало від потреб економічного розвитку країни[11:2].

Стримуючим чинником для появи в широких масштабах нових акціонерних товариств в Росії, на думку Оуена, стало те, що так і не змогли перейти від дозвільної системи організації акціонерних товариств до явочної, оскільки за таких умов існувала постійна можливість довільного втручання [11:129-130]. З приводу російського аграрного законодавства він зауважує, що воно виглядало архаїчним і вкрай відсталим у порівнянні із законодавством інших промислових держав. Принципові розходження в сфері законодавства із країнами Західної Європи стали вже очевидними до кінця 60-х і в 70-і рр. XIX ст.[11:55-56].

Навіть на початку XX ст. законодавство не в повній мірі відповідало потребам практики підприємництва: залишалась діючою застаріла концесійна система засновництва; залишився, по суті, без змін закон 1836 р., незважаючи на спроби реформувати законодавство (робота Комісії з підготовки проекту акціонерного закону під головуванням А.І.Бутовського) і наполегливі пропозиції підприємців перейти до реєстраційної системи. І надалі будь-які спроби змінити сформований порядок (робота комісії під головуванням П.П.Цитовича в 1891-1898 рр. і рада під головуванням С.І.Тимашева в 1911-1912 рр.) закінчувалися провалом [6:137-150, 161-171]. Таким чином, уряд виявився нездатним сприяти динамізму і послабити правові норми відносно акціонерних товариств, незважаючи на постійні заклики до реформ з боку лідерів буржуазії й відомих економістів. [11: 215]. На думку дослідників, тенденція в урядових колах в сторону лібералізації правових норм відносно акціонерних товариств у період війни запізнилася принаймні років на сорок [11:187].

Аналіз розвитку правових засад підприємницької діяльності показує, що зміни законодавства були несистематичними і не завжди сприяли економічному розвитку (обмеження прав підприємців, обмеження іноземців у правах власності тощо). Часто зміни законодавства були запізненими (наприклад, в сфері аграрних відносин, кредиту, страхування). Часом вони були непередуманими і викликали небажані наслідки. Хоча в цілому законодавство сприяло розвитку підприємництва, однак воно включало ряд обмежень, які протидіяли цьому: обмеження на діяльність і на володіння землею іноземців, євреїв, поляків; заборона на монополістичні об'єднання; дріб'язкова опіка і регламентація діяльності акціонерних компаній; завищення нижньої межі основного капіталу і номінальної вартості акцій.

Можна стверджувати, що відсутність системи у змінах законодавства, які часто відбувались «навздогін», та його недостатня ефективність пояснюється відсутністю стратегічних ідей розвитку країни - ідея економічного розвитку шляхом індустріалізації підпорядковувалась ідеї зовнішньо- та внутрішньополітичної стабілізації зі збереженням існуючої соціальної системи. Законодавчі зміни були відображенням інтересів далеко не всіх прошарків суспільства, що не могло не привести до виникнення соціальних проблем.

Про відсталість вітчизняного законодавства свідчить наявність спеціальних умов для іноземних підприємців, оскільки за умов розвинутої ринкової економіки законодавство створює однаково сприятливі умови для капіталів будь-якого походження. Щодо створення правових засад діяльності іноземного капіталу, то необхідно зазначити, що їх розвиток здійснювався за такими напрямками: удосконалення російського законодавства в сфері іноземного інвестування, встановлення міжнародних угод щодо заохочення й взаємного захисту капіталовкладень. Законодавчими актами встановлювалися основні гарантії прав іноземних інвесторів на інвестиції та одержувані від них доходи й прибутки; захист прав і інтересів їхньої діяльності (з деякими обмеженнями). Іноземні інвестори отримували певні пільги. Одним з важливих недоліків законодавства була відсутність системи стимулювання потоків інвестицій в галузі з низькою швидкістю обороту капіталу, які носять стратегічний характер, але є менш привабливими для іноземного, а також для національного капіталу. Недостатня ефективність законодавства пов'язана також з відсутністю організаційних структур, що регулювали б діяльність іноземних капіталів у вітчизняній економіці.

Оцінюючи ситуацію в цілому, можна констатувати, що внаслідок недосконалості законодавства розвиток вітчизняного підприємництва та приплив іноземних капіталів в економіку Росії залишався на недостатньо високому рівні.

Література

1. Бовыкин В.И. К проблеме иностранного предпринимательства в России на рубеже XIX-XX вв.// История предпринимательства в России. Кн. 2. Вторая пол. XIX - нач. XX века. –М.: Российская политическая энциклопедия., 1999. 575 -575с.
2. Васильева Л.В. Правовые основы деятельности иностранных предпринимателей в Российской империи в конце XIX – начале XX века// Налоги. Инвестиции. Капитал. №3-4, 2004. [http:// nic. pirit. info/ 200408/ content.htm](http://nic.pirit.info/200408/content.htm)
3. Васильева Л.В. Участие иностранного капитала в экономике Российской империи и его влияние на торгово-промышленное развитие Западно-Сибирского региона в конце XIX – начале XX вв.// Налоги. Инвестиции. Капитал. №3-4, 2004/ <http://nic.pirit.info/200408/content.htm>.
4. Вестник финансов, промышленности и торговли, 1898. №24. с.663-678.
5. Витте С. Докладная записка Николаю II. Историк-марксист, 1935, N 2/3, С.131-139;
6. Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней. Пер. с нем. Браузе А.В. С-Пг., 1909. -362с.
7. История предпринимательства в России. Кн. 2. Вторая пол. XIX - нач. XX века. –М.: Российская политическая энциклопедия., 1999. 575 с.
8. ПСЗ. II. Т. 11. Отд. II. № 9763; СУ 1907. Отд. II. Ст. 177, 191, 192, 314, 315, 419.
9. Свод законов Российской империи. Кн. II. Т. V. М., 1910. Устав о прямых налогах 10. СУЗ, 1917. №69. Ст.388.
11. Owen Th. C. Russian Industrial Society and Tzarist Economic Policy, 1867 -1905. Journal of Economic History, Vol.45, No. 3,(Sept.1985), pp. 587-606.

Svetlana Furman

THE DEVELOPMENT OF THE REGULATORY FRAMEWORK AS A CONDITION OF ENTREPRENEURSHIP ATTRACT FOREIGN CAPITAL

The article examines changes in the law caused by the need to attract foreign capital and enterprise development

УДК 657.424

Igor Palka

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються проблемні питання формування інвестиційного клімату в Україні, проведено аналіз факторів, які впливають на нього. На основі проведеного дослідження запропоновано шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні.

Стратегія економічного зростання України та її регіонів передбачає проведення на інноваційній основі глибоких структурних перетворень в економіці країни, формування ринкового середовища на засадах конкурентних відносин у всіх сферах економічної діяльності, що вимагає відповідних інвестицій.

В умовах гострої міжнародної конкуренції на ринку капіталів, внаслідок постійного перевищення попиту над їх пропозицією, важливою та актуальною проблемою постає формування сприятливого інвестиційного середовища, тобто створення умов для підвищення інвестиційної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів підприємницької діяльності. Визначальними чинниками цього процесу є новітні явища суспільно-економічного розвитку, пов'язані з поширенням глобалізаційних процесів та проявом ознак постіндустріального суспільства; формування особливих соціально-економічних відносин, що виникають в умовах реалізації державної регіональної політики.

Вагомий внесок у вивчення проблем оптимізації інвестиційних процесів, факторів формування інвестиційного клімату, здійснили такі вітчизняні науковці як Бланк І.А., Бойко Є.І, Гаврилюк О.В., Геєць В.М., Герасимчук М.С., Голикова В.І., Губський Б.В., Долішній М.І., Пересада А.А., Пинзеник В.М., Шевчук В.Я. та інші.

В економічних дослідженнях значна увага приділяється проблемам вивчення інвестиційних механізмів задля активізації економічних процесів в Україні, які на тлі монетарної стабілізації як ніколи вимагають інвестиційних впливів для забезпечення свого розвитку.

Важливим елементом активізації процесів інвестування є забезпечення сприятливого інвестиційного клімату. Але – при досить широкому вживанні цього терміна – в літературі немає більш-менш чіткого визначення сутності відповідної соціально-економічної категорії.

Сучасна наука не виробила єдиного трактування дефініції „інвестиційний клімат”, що спричинено наявністю різних підходів до визначення сутності цього поняття.

Під інвестиційним кліматом розуміють середовище, в якому формуються інвестиційні процеси.

Чинне інвестиційне законодавство не містить визначення поняття привабливого чи сприятливого інвестиційного клімату. Немає його і в юридичній та економічній літературі. Так, І.О. Івашук робить висновок про те, що економічний термін „інвестиційний клімат” є малодослідженим для фінансової України. Він визначає ту систему орієнтирів, у межах яких відбувається процес інвестування, і на основі цього орієнтує на ефективне використання інвестицій. [3:73]

На нашу думку, використання системного підходу до трактування цього терміну дозволить розширити його зміст. Тому пропонується, „інвестиційний клімат” розглядати у трьох вимірах: як систему відносин, середовище діяльності та систему відліку інвестування. В сукупності вони формуються комплексом нормативно-правових, політичних, соціальних, економічних, організаційно-управлінських, інформаційних факторів та залежать від рівня (макро-, мікро- і мезо-) управління; вирізняються закономірною циклічністю, яка зумовлена динамічними змінами суспільного та економічного середовища; характеризуються різним ступенем сприятливості для різних типів інвесторів в межах однієї суспільно-територіальної системи.

У зазначеному контексті формування сприятливого інвестиційного клімату, насамперед, дасть можливість розв'язати такі важливі завдання:

- гармонізувати інтереси всіх учасників інвестиційної діяльності на основі створення сприятливого механізму регулювання економічних процесів;
- створити відповідний режим стимулювання різних видів інвестицій;
- прискорити впровадження у виробництво інноваційної моделі розвитку економіки;
- забезпечити збалансованість інвестицій з процесами відтворення робочої сили через кількість робочих місць, які ефективно функціонують;
- створити умови економічної сталості, безпеки держави і господарських систем, а також екології регіонів.

Слід зазначити, що оцінки інвестиційного клімату коливаються в широкому діапазоні від сприятливого до несприятливого. Сприятливим вважається клімат, який сприяє активній діяльності інвесторів, стимулює приплив капіталу. Несприятливий клімат підвищує ризик для інвесторів, що веде до витоку капіталу і послаблення інвестиційної діяльності.

Інвестиційний клімат проявляє себе через двохсторонні взаємовідносини підприємницьких структур, банків, профспілок та інших суб'єктів господарських відносин й органів влади. На формування сприятливого інвестиційного клімату в ході реальних економічних, юридичних, культурних контактів як іноземних, так і вітчизняних інвесторів впливає значна кількість як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів.

Зважаючи на існування численних перешкод на шляху прямих іноземних інвестицій в Україну, проведено опитування інвесторів щодо дій українського уряду, які найбільше сприятимуть залученню інвестицій. Саме тому до анкети ввійшов блок питань стосовно до того, що саме український уряд має зробити, аби поліпшити інвестиційну привабливість країни. [7:23]

Відповіді на запитання, що потрібно зробити, аби підвищити привабливість України для іноземних інвесторів, дали позитивні результати.

Найнагальнішими завданнями українського уряду інвестори вважають:

• лібералізація руху капіталу, валютного ринку та зняття обмежень на репатріацію прибутків;

• зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях;

• мінімізація бюрократичних обмежень;

• зниження податкових ставок та зменшення кількості податків.

Усі категорії інвесторів майже одноставно підтримують таку позицію.

Проте, відзначимо певну відмінність у позиціях транснаціональних компаній та інших груп інвесторів. Тимчасом як транснаціональні компанії наголошують на лібералізації руху капіталу, валютного ринку та репатріації прибутків, а також на знятті обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях, інші групи інвесторів важливими завданнями уряду вважають мінімізацію бюрократичних обмежень, зниження податкових ставок та зменшення кількості податків. Таку різницю в оцінках можна пояснити кращою спроможністю транснаціональних компаній (порівняно з інвесторами-підприємцями та приватними інституційними інвесторами) відстоювати свої інтереси.

Транснаціональні компанії та інвестори-підприємці, будучи безпосередньо залученими до процесу виробництва та збуту, більше уваги приділяють питанням вільного доступу до ринків, тому що нерідко саме цей чинник стає для них головною перешкодою. Зазначимо, що заходи, які часто вважають потужними стимулами для прямих іноземних інвестицій (рівні умови для національних та іноземних інвесторів, покращення інфраструктури, підвищення імпорتنих бар'єрів), інвестори не визнали пріоритетними для українського уряду. В цій групі другорядних завдань міжнародні фінансові організації та транснаціональні компанії надають більшу вагу заходам щодо покращення інфраструктури. Інвестори-підприємці, які мають обмежені можливості захисту своїх прав, наголошують на потребі встановити однакові „правила гри” для українських та іноземних інвесторів.

Отже, за найнагальніші завдання українського уряду стосовно сприяння інвестиційному процесу визнано лібералізацію руху капіталу валютного ринку, оскільки руху законного капіталу не повинно бути перешкод.

Важливо переглянути обмеження на репатріацію прибутків, інакше хто ж буде працювати лише на іноземну державу. Відносно пропозиції про зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях, то це питання слід додатково вивчити. І, безумовно, абсолютно справедливо вимагати мінімізації бюрократичних обмежень, зниження податкових ставок та зменшення кількості податків.

На сьогодні держава та місцева влада входять у процес перенесення фінансової відповідальності на місцевий рівень. Додатковий тиск вимагатиме від місцевої влади розвивати їх аналітичні навички та спроможність функціонувати незалежно й ефективно. Таким чином, місцева влада має „зелене світло” для того, щоб брати активну участь у процесі регіонального розвитку. Спрямування вектора розвитку є однією з основних можливостей місцевого самоврядування. Але треба чітко вирізняти економічне зростання регіону й економічний розвиток. Зростання може бути як інтенсивним, так і екстенсивним. Основою інтенсивного зростання має бути економічний розвиток. Він передбачає зміни взаємовідносин між людьми та середовищем, інституцій та навіть критеріїв для визначення негативного й позитивного у взаємодії всіх елементів.

Одним із головних завдань, на нашу думку, є створення відповідних ринкових стимулів для місцевої влади.

По-перше, необхідно чітко виокремити ті вільні економічні зони і території пріоритетного

розвитку, які працюють ефективно відповідно до всіх вимог щодо їхнього економічного та адміністративного статусу. Це стане поштовхом для пошуку місцевою владою власних джерел розвитку.

По-друге, розвиток місцевого аналітичного потенціалу допоможе місцевій владі демократично контролювати зростання та розвиток таким чином, щоб збільшити соціальний, економічний та політичний добробут регіону. Поліпшення процесу планування має стати основою розвитку як окремого регіону, так і країни в цілому й відбуватися з ініціативи місцевої влади.

По-третє, максимальна свобода у прийнятті рішень щодо місцевої політики інвестиційного розвитку та інструментів залучення інвестицій дасть змогу створити максимально конкурентне середовище серед регіонів країни, виявити їхні конкурентні переваги як у країні, так і за її межами та зробити максимально прозорими „правила гри” на місцевому рівні.

Зі свого боку місцева влада має докладати максимальних зусиль для створення позитивного інвестиційного іміджу та необхідного інституційного забезпечення інвестиційного процесу.

Для створення ефективного діалогу між зацікавленими сторонами місцевої влади необхідно створити місцеві центри розвитку інвестицій. Широка участь зацікавлених сторін у розвитку інвестицій стане поштовхом для виникнення диверсифікованого та інноваційного підходу щодо розв'язання проблем регіону і створення нових можливостей. Обов'язковими вимогами до відповідних інституцій мають бути незалежність та наявність необхідної інформації щодо можливостей регіону та його інвестиційного потенціалу, допомога під час реєстрації та консультування іноземних інвесторів.

Створення стимулів для реінвестування прибутків в економіку регіонів також є важливим завданням місцевої влади. Окрім створення відповідних ринкової економіці стимулів, прозорого середовища та позитивного іміджу, треба забезпечити функціонування фінансових інститутів.

Так, наприклад, створення кредитних спілок регіонального розвитку чи кредитних фондів може значно стимулювати розвиток інфраструктури регіону. Ця практика застосовується у багатьох розвинених країнах світу. Основою їхньої діяльності може бути неприбутковість. Звільнення від місцевих податків та зборів дасть їм змогу отримувати ресурси за відсотками, нижчими за ринкові, що позитивно вплине на розвиток ділової активності.

На нашу думку, найважливішими складовими інвестиційного клімату в Україні є висока родючість землі, сприятливі кліматичні умови, порівняно низька вартість робочої сили при високій її кваліфікації, значна ємність внутрішнього ринку, соціальна та економічна стабільність, достатня забезпеченість економіки основними фондами.

Слід також високо оцінити можливість оренди майна в Україні, розвиток ринку нерухомого майна та економічну стабільність. Разом з тим, зазначимо, що потребують удосконалення такі складові українського інвестиційного клімату, як податки та їх адміністрування, зокрема стабілізація податкового законодавства і зниження податкового навантаження, спрощення податкових процедур, насамперед повернення податку на додану вартість.

Також доцільно удосконалити процедури ліцензування та сертифікації, митного оформлення, застави землі, придбання її іноземцями.

Слід відзначити, що спеціальні, додаткові ризики, які виникають при інвестуванні в іноземну країну, дуже важко оцінити, але їх обов'язково необхідно враховувати. Йдеться, наприклад, про відмінності менталітету і культури різних країн. Злиття нідерландських і бельгійських банків виявилось неможливим саме через відмінність менталітету і культури голландців та бельгійців, незважаючи на те, що банківські справи обидві країни вели голландською мовою. У більшості випадків мовна проблема є додатковим ускладненням.

Специфічною економічною проблемою інвестування за кордон є ризик, пов'язаний з коливанням курсів валют. Приміром, компанія інвестує в доларах або євро, а прибутки з українських інвестицій отримуватиме в гривнях. Але виникає питання: якою буде різниця у курсі гривні до основних валют на той момент, коли інвестор захоче отримати хоча б дивіденди?

Інвестори зважають і на ризик, пов'язаний із інвестиційним кліматом, тобто регулятивною структурою і бізнес-кліматом у країні. В цьому аспекті Україна програє країнам Західної Європи, США, Канаді, меншою мірою країнам Центральної Європи. Саме у цій сфері український уряд і парламент мають поліпшити становище, бо нестабільність правової структури, непередбачуваність податкового тягаря — це чинники високого ризику для інвестора, які не сприяють інвестуванню.

Отже, аналіз факторів, здійснений вище, свідчить, що репутація України як складного місця для ведення як іноземного, так і українського бізнесу підтверджується. Необхідно змінити негативні фактори на позитивні. Для цього потрібні об'єднані зусилля науковців, фахівців та працівників усіх ієрархічних рівнів управління, які, на нашу думку, в найближчий час створять сприятливий клімат для притоку національних та іноземних інвестицій в економіку України.

Література

1. Асаул А. Формування інвестиційного клімату.// Економіка України, 2002.-№4.-С.83-88.
2. Басюк Т. Інвестиційний моніторинг: проблеми і перспективи.// Економіка України, 2004.-№6.-С.32-37.
3. Іващук О.Т. Методи та моделі прийняття інвестиційних рішень: навч. посібник.-Тернопіль: Економічна думка, 2004.-219с.
4. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат в Україні.// Фінанси України,2001.-№7.-С.137.
5. Косова Т.Д. Становлення інституційних інвесторів в Україні.-Донецьк, 2004.-296с.
6. Сухоруков А.І. Інвестиційні пріоритети України.// Економіка буд-ва, 2005.-№1.-С.14-26.
7. Федоренко В.Г. Інвестиційна привабливість України.// Інвестиції: практика та досвід,2004.-№21.-С.23-26.

PROBLEMS OF INVESTMENT CLIMATE FORMATION IN UKRAINE

The article deals with problem issues of forming of investment climate in Ukraine, contains analysis of factors which influence it. On the basis of the research realized ways of improvement of investment climate in Ukraine are suggested.

УДК 330.52

ВНЕСОК УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ У ТЕОРІЮ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА

У статті розглядаються концептуальні підходи українських вчених в дослідженні системи теорії національного багатства. Вивчено зміни ціннісних орієнтирів у трактуванні сутності національного багатства, його структури та збереження.

Проблеми визначення сутності, змісту та обсягу національного багатства, відтворення його динаміки, забезпечення національного добробуту обумовлюють необхідність вивчення і переосмислення внеску українських вчених у теорію національного багатства. Довгий час проблеми національного багатства не досліджувались в повній мірі в економічній теорії та практиці. В умовах економічної незалежності держави поглиблюється розуміння ролі національного багатства та його збереження у поступі держави, забезпеченні національної економічної безпеки та охорони довкілля. Водночас наголосимо, що національне багатство є необхідною базою задоволення людських потреб і вирішальним критерієм при дослідженні ефективності економічної політики держави. Тепер не викликає сумнівів те, що втрата великої частини національного багатства рівнозначна економічному, культурному та соціальному занепаду. Тому, на нашу думку, доцільно розглянути і проаналізувати розвиток українськими вченими теорії національного багатства.

Оскільки термін “національне багатство” з’явився в епоху меркантилізму (XV-XVIII століття), тому доцільно розглядати цю теорію саме з періоду становлення централізованих національних держав, поглиблення ринкових засад їх функціонування, розвитку освіти та первісного нагромадження капіталу. Інтенсифікація внутрішньої та зовнішньої торгівлі зумовили визнання грошей джерелом зростання національного багатства на основі нееквівалентних зовнішньоторговельних операцій. А саме національне багатство ототожнювалось із золотом та сріблом. Характерною рисою цього періоду є схвалення економічних інтересів найвищою цінністю держави та наукове осмислення необхідності активного регулювання нею процесу нагромадження багатства нації.

До українських прихильників меркантилізму можна зарахувати гетьмана *Богдана Хмельницького* (1595-1657) та *Івана Мазепу*, які велику увагу приділяли стимулюванню зовнішньої торгівлі та різних галузей сільськогосподарського підприємництва (млинарство, гуральництво та інші)[1:163]. Також до їх числа можна зарахувати українця *Феофана Прокоповича* (1677-1736), який позитивно ставився до промислово-купецького шляху розвитку держави, до розвитку науки, ремесел, мистецтв (людина має бути корисною державі[2:125]). Український вчений висунув концепцію про те, що тільки чесна праця повинна визначати місце людини в суспільстві. Ф.Прокопович прихильно ставився до нагромадження багатства, проте засуджував аморальні способи збагачення. Крім того, вчений запропонував провести облік, інвентаризацію та підрахувати все матеріальне багатство (“скільки де нажинається жита, пшениці, ячменю, вівса, гречки, проса, яке число млинових каменів нараховується, де й скільки озер та інших місць, для вилову риби придатних, скільки в Карпилівському повіті медових маєностей, тощо”) [2:126], що, на його думку, приведе до раціоналізації використання ресурсів економіки.

Оригінальним виразником фізіократичної думки був *Василь Каразин* (1773-1842), який національне господарство ототожнював із домоводством. У цьому пріоритетне значення відводив управлінні, нагляду, поділу праці і знанням, без яких національна економіка занепадає. В. Каразин оцінив десятину землі в 15 днів сільськогосподарських робіт, визначив ціну лісу, кубометра дров, будівлі [2:159]. Селянин, відповідно до визначеної кількості сільськогосподарських угідь, мав платити поміщикові ренту. Він був новатором, який запропонував на макrorівні створити департамент статистики, щоб адекватно відтворити реальну дійсність щодо стану української економіки. Крім того, В. Каразин аналізував населення невіддільно від природних умов і побачив зв’язок між зростанням населення і ціни на землю. Вчений обґрунтував необхідність проведення кадастрової оцінки землі, яку вважав підставою загальної відповідальності та розглядав її як капітал, відсоток від якого може бути використаний на надзвичайні потреби. Українець сприяв розвитку наукового потенціалу України за допомогою Філотехнічного товариства, яке сам створив. Важливого значення вчений надавав відкриттям і винаходам. Він прийшов до висновку, що експорт сировини та імпорт готових виробів з неї призводить до господарської неефективності. В. Каразин висловив актуальну і на сьогоднішній день думку про те, що люди керуються обмеженими потребами теперішнього дня (споживацький матеріалізм) і ставляться байдуже до майбутніх вигод. Це стосується насамперед природної частини національного багатства, яке потребує збереження для наступних поколінь людей.

Семен Десницький був однодумцем А. Сміта, який вважав, що нація отримує найбільшу

вигоду та стає більш забезпеченою завдяки торгівлі, науці та промисловості. Власність С. Десницький вважав категорією суспільного розвитку та економічною основою влади. Земля, на його думку, надійний скарб усіх націй. Тому потрібно розвивати землеробство. Отже, національне багатство ототожнювалось із створеними працею та природою благами.

Видатним економістом класичного напрямку в політичній економії та першим дослідником вчення меркантилістів, фізіократів і класичної школи політичної економії в Україні був *Михайло Балудянський* (1769-1847). Він здійснив комплексний аналіз цих трьох економічних систем, які спричинили пізнання причин багатства народів, їх процвітання і занепад. М. Балудянський високо оцінив вчення А.Сміта, який, на думку українського економіста, відкрив людям істину в економічній сфері (першопричина багатства - праця). "Державне господарство ґрунтується, - писав М.Балудянський, - на трьох системах, в яких перша виражає багатство народу в грошах, друга - у не перероблених плодах землі, а третя - у міновій вартості всіх виробів"[2:165]. Філософія господарювання меркантилістів, на його думку, ґрунтувалася на таких основних принципах: гроші (основне знаряддя для торгівлі та міра всіх цінностей) вважаються багатством народу; завданням цієї системи є примноження грошей. Адже "кількість народного багатства дорівнює кількості грошей, що знаходяться в обігу, з додатком до того паперових грошей, винайдених кредитом" [2:165]. Тому ефективність економічної діяльності на думку меркантилістів полягала у забезпеченні позитивного торговельного балансу та переважанні в державі експорту над імпортом.

Якщо меркантилісти відводили у збагаченні держави останнє місце сільському господарству, то фізіократи поставили його на перше (все йде від землі). Адже землероб, обробляючи землю, "видобуває те, чого раніше не було, він творить; дає суспільству те, чого воно не мало і заставляє до того ж саму природу. Отже, праця землероба завжди виробляє нові цінні предмети і примножує природне майно"[2:167].

Аналізуючи систему А. Сміта, М.Балудянський прийшов до висновку, що він поєднав попередні концепції та визначив працю першопричиною багатства. "Народне багатство, - писав М. Балудянський, - полягає в нагромадженні продуктів продуктивної праці. Взагалі всякий товар, на виробництво якого використано більше праці, при обміні має і більшу вартість"[2:168]. Він також зазначив, що для виробництва у будь-якій сфері потрібні праця, капітал і земля. Відповідно до цього він розглянув окремі фактори зростання національного багатства. М.Балудянський виступав проти марнотратства і вважав, що дохід нації, прибутковий капітал і багатство нагромаджуються за умови перевищення виробництва над споживанням. А коли національне багатство зростає, прибуток на капітал зменшується. Крім того, український вчений проаналізував розподіл та обіг багатства. Він прийшов до висновку, що багатство виробляється працею і розподіляється між трьома продуктивними класами, а надлишкові товари обмінюються. Велику увагу вчений звертав на закони обміну, їх вплив на національне багатство та роль і функцію в цьому купецтва. М.Балудянський обґрунтував, що зростання економіки нації відбувається завдяки сфері виробництва. Оскільки держава збагачується не тому, що більше ввозить, ніж ввозить, а тому, що більше виробляє. М.Балудянський не вважав гроші багатством, для нього "гроші це тільки знаряддя або досконала машина, що служить полегшенню торгівлі, а не загальне чи переважаюче державне багатство"[2:169]. Він зробив висновок: "кредит, оснований на достатку позичальника і продуктах праці, правосуддя, покровительство і свобода промисловості, спільно з освітою громадян і поширенням торгівлі, є єдиними дійсними засобами збагачення нації"[2:170].

Значний внесок у розвиток економічної теорії національного багатства вніс український економіст *Тихін Степанов* (1795-1847). Вчений вважав, що "природа, праця і капітал служать першими джерелами багатства". Пріоритетного значення надавав людині, її освіті та моралі у процесі розвитку економіки держави. "Людина, як явище, - цар землі" [2:170]. Т.Степанов виступив з критикою теорії народонаселення Т. Мальтуса. Він писав, що "багатство до народонаселення і народонаселення до багатства, за законами Вічного, повинні перебувати у досконалій співмірності"[2:175]. Він вірив у те, що завжди буде справджуватись закон гармонії між населенням і природними ресурсами. Вчений стверджував, що нація не може вважатись багатою, коли є велика поляризація достатку між людьми. Актуальною є його думка про те, що не треба "наслідувати... рабськи" досягнення західноєвропейської економічної науки. Т. Степанов під багатством розумів користування самими речами, їх властивість задовольняти людські потреби, а не їх мінові вартості. Тобто він заперечував ототожнення споживної і мінової вартості. Він вважав, що у створенні багатства нації велике значення відіграє поділ праці, обмін та інші стадії відтворення. "Природа, - писав Т. Степанов, - становить власне основу багатства, а фізико-моральна праця в точному значенні - його джерело"[2:178]. Тобто національне багатство він трактував як сукупність споживних вартостей речей і природних ресурсів.

До видатних класиків політичної економії можна віднести і фундатора теорії потреб *Івана Вернадського*(1821-1884). Вчений в центр свого аналізу поставив суспільство і людину. Всесторонньо проаналізував національні, індивідуальні, регіональні та інші види потреб, обґрунтував їх залежність і об'єктивний характер. Він також вважав працю джерелом багатства, але водночас казав, що в сутність праці з самого початку поставлена продуктивність. Тому вважав будь-яку працю продуктивною, бо вона поєднує предмет з потребою, і відстоював вільний розвиток усіх сфер економіки. На його думку, нація повинна сприяти задоволенню потреб людей, а не протистояти цьому. Відношення між потребами при взаємному їх задоволенні утворює цінність. І.Вернадський казав, що праця і капітал - єдині чинники

виробництва, а останній характеризується постійною тенденцією до збільшення. В господарський розвиток вагомий внесок робить неречовий (духовний) капітал. В інтерпретації автора "володіння і праця становлять головну умову утворення цінностей і основу всякого правильного господарства, як система економічної діяльності"[2:183]. "Цінність, - писав І. Вернадський, - не зміниться від нашого міркування або від нашого розуміння, вона лежить в природі наших відносин і у властивостях самих речей. Наше незнання, наше ліниство або наша неакуратність, а іноді і наша гордіня можуть змінити ціну речей, підвищуючи або понижуючи її, але це так мало відповідає справжній цінності, як суми зусиль, потрібних для вироблення цих речей у конкретний момент, як злодійська ціна або придбання насильством"[2:190]. Він вважав, що розмір заробітної плати залежить від рівня розвитку суспільства. Базою економічного життя є суперництво (конкуренція). Національне багатство І. Вернадський ототожнював із міновими цінностями, матеріальним та нематеріальним багатством.

Юліан Бачинський(1870-1940), який в певний час схилився до соціалістичних ідей, дуже своєрідно трактував економічну теорію К.Маркса. Він, як ніхто інший, обґрунтував потребу розбудови національної економіки і національної держави. Пробирав пояснити причини еміграції. Державна самостійність та політична незалежність – фундаментальні засади, про які сміливо твердив автор.

Микола Бунге як представник українського варіанту історичної школи – Київської школи, писав, що "державі належить діяльність вищого роду, піклування про загальне благо...", а також, що "економіст має справу з людською природою, з діяльністю людей, з обставинами, що являють собою наслідки нашого розвитку, нашої свідомості і нашої волі"[2:202]. "Послідовний ряд господарських явищ, починаючи з потреб і закінчуючи їх задоволенням, - писав М. Бунге, - вичерпує зміст політичної економії і представляє з достатньою ясністю, що ця наука не може обмежуватися ні вивченням багатства, незалежно від суспільно-економічних відносин, ні вивченням останніх, незалежно від засобів, що служать для задоволення потреб"[2:205]. Пріоритетного значення для забезпечення гармонійного розвитку людини він надавав суспільним, духовним, моральним, етичним та іншим потребам. Він заперечував матеріалістичний детермінізм.

Дмитро Піхно (1853-1909) позитивно ставився до теорії граничної корисності. Речі й послуги, які можуть задовольнити потреби людей, вчений назвав корисностями або споживчими цінностями. Людина визначає цінність усіх благ. З приводу цього Д. Піхно писав: "Індивідуальна і суб'єктивна оцінка творить індивідуальну і об'єктивну цінність"[2:207]. Обсяг людських потреб, на думку економіста, визначається фізичним і духовним розвитком, культурним рівнем, зовнішніми (природними) умовами людського існування. Національно-природні ознаки (характер поверхні землі та її надра, ґрунт, води, система зрошування, клімат, величина країни, географічне становище), на думку Д.Піхна, значно впливають на відмінності у потребах людей та на їх господарську діяльність. Культурно-історичним силам народу український економіст визначає пріоритетну роль в забезпеченні ефективності господарської діяльності. Вони, на думку Д.Піхна, створюють не лише речові елементи господарства, а й "духовні блага і сили", які передаються з покоління в покоління і підтримують або руйнують основи національної економіки. "Найважливіша з цих сил, що постійно діє на господарську діяльність як окремих осіб, так і всього народу, така: норів і звичаї, мораль і освіченість, енергія, дух підприємливості, законодавство, державність і суспільний лад життя"[2:209].

А. Антонович (1848-1917) також вважав центральною категорією політичної економії – цінність (мірило взаємності в задоволенні потреб в економічному співжитті). Він опирався на концепцію трисекторності національної економіки (виробництво, розподіл, споживання). "Політична економія – це наука суспільної домовитості... Політична економія в такому випадку підводить до одного знаменника духовну діяльність з матеріальною діяльністю"[2:214]. Гроші вважав силою, яка поєднує фактори виробництва з метою стимулювання збільшення кількості вироблених товарів і наданих послуг.

На думку прихильника історичної школи *Євгена Олесницького* (1860-1917), представники цього напрямку економічної думки показали, що ставлення людини до природи змінюється в процесі історичного розвитку. В різні епохи умови життєдіяльності людей змінюються і тому "мусять також конечно змінитись й інституції, котрі відповідають тим поняттям і потребам". Вказані обставини визначають особливу актуальність розв'язання проблем гармонізації взаємодії людини і природи в контексті розвитку національної економіки. Отже, ця школа найповніше враховувала національні особливості і соціально-економічні потреби людини.

Р. Орженцький (1863-1923) як прихильник теорій граничності, теорію цінності ототожнював із наукою, яка вивчає закони, що керують майновими відносинами. Психологічна теорія цінності поєднує дослідження майнових відносин економічних об'єктів з їх суб'єктивним значенням для учасників обміну. Важливого значення у з'ясуванні економічних відносин надавав етично-психологічним оцінкам. "З об'єктивної же точки зору, - доводив економіст, - цінність являє собою нормальне біологічне пристосування. Можна вважати загальним правилом, що задоволення супроводжує такі впливи об'єктів на організм і психіку або такі процеси душі і тіла, котрі корисні для життя індивіда і підтримки існування виду і, навпаки, страждання відповідає шкідливим впливам і процесам"[2:217]. Тому цінність благ змінюється відповідно до їх суб'єктивного сприйняття. Крім того, "у нашій психіці постійно зароджуються нові цінності і часто щезають попередні... Доки в житті панують інтереси голоду та інших подібних потреб, у психіці

переважають відповідні цінності, а ці цінності, за своєю природою, не можуть стати найвищим благом”[2:217]. Адже цим благом є, на думку вченого, інтелектуальні цінності.

Екологічні передумови трактування національного багатства були закладені в працях українських вчених *С.Подолінського* (1850-1891) та *В.Вернадського* (школа фізичної економії).

С.Подолінський висунув космогенно-енергетичну теорію розвитку економіки. І довів, що додатковий продукт породжується не лише землею, але і з допомогою природного процесу нагромадження нової органічної речовини на поверхні землі – фотосинтезу[5]. Він писав: “Ось чому ми вважаємо себе вправі сказати, що правильне землеробство є найкращий представник корисної праці, тобто роботи, яка збільшує збереження сонячної енергії на земній поверхні”[2:305]. Тому “тільки суспільство, з прагненням до швидшого нагромадження енергії, може швидко йти вперед. Застій у цьому випадку майже рівнозначний розсіюванню нагромадженої енергії”[2:308]. Отже, *Подолінський С.* був новатором, який поєднав природничі і економічне вчення.

Послідовник ідей *С.Подолінського В.Вернадський* розробив концепцію ноосфери, яка спрямована на розумове збалансування відносин людини і природи та орієнтує суспільство на вибір такого шляху розвитку, котрий збереже людство в гармонії з природою. Тобто він визнав пріоритетною роль людського інтелекту в процесі нагромадження енергії, а отже, і в процесі створення та примноження національного багатства.

Ідеї школи фізичної економії розвинув сучасний український вчений *М.Д.Руденко*, який ввів поняття “енергія прогресу” та вважав, що перетворення та збереження сонячної енергії втілюється у створенні додаткової речовини. Визначне місце в новій парадигмі економічного прогресу *М.Д.Руденка* є розмежування багатства на абсолютне (продукти фотосинтезу, які затримують на планеті сонячну енергію) та відносне (виготовлене людьми).

М.Туган-Барановський (1865-1919) – видатний економіст, який здійснив синтез трудової теорії вартості та теорії граничної цінності. В контексті цієї теорії він розглядає дві основні логічні категорії господарства – цінність (платня) і вартість (затрата). “Господарська цінність є значенням, яке ми надаємо даному предмету в силу нашої свідомості, що від володіння ним залежить у більшій або меншій мірі наш господарський добробут”[4:87]. Вчений приходить до висновку, що теорія Менгера не виключає, а лише доповнює теорію Рікардо. Крім того, при раціональному розподілі виробництва гранична корисність продуктів повинна бути пропорційною до їх трудової вартості. “Під вартістю будь-якого господарського предмету треба розуміти господарську затрату, що зроблена на купівлю цього господарського предмету. Під трудовою вартістю треба розуміти ту працю, що затрачається на виробництво господарського предмету. А сама трудова вартість, поряд з цінністю, є основною логічною категорією господарства, тому її потрібно визнати абсолютною вартістю”[4:101]. Також український економіст визнає, що деякі товари можуть мати як вартість, так і цінність, або щось одне з них двох. Товари, що мають економічну цінність, є економічними. Для того, щоб товар мав ціну, потрібно, щоб він мав відносну рідкість. Так, природні ресурси, які не створені працею, на думку *М. Туган-Барановського*, є економічними товарами, але як дари природи не мають абсолютної вартості, вони мають відносну вартість. На його думку, людина – суб’єкт економіки і єдиний абсолютний елемент вартості, є мірою всьому. Адже економічна діяльність складається з людської діяльності, спрямованої на “створення матеріальної обстановки, яка необхідна для задоволення наших потреб”[4:51]. Вчений, таким чином, пояснює виникнення витрат. Він визнає продуктивною лише людську працю, оскільки її не можна прирівняти до нелюдської праці (тварин). *М. Туган-Барановський* зробив висновок, що лише людська праця виробляє багатство. Вчений критикував англійських і французьких економістів за те, що вони політичну економію визначили наукою про багатство, тобто наукою про речі. Під багатством він розумів зовнішній результат господарської діяльності (сукупність цінних (господарських) предметів). *М. Туган-Барановський* висловив актуальну думку про те, що розумна цілеспрямована економічна діяльність повинна здійснюватись у відповідності з господарським принципом (“вимогою якомога бережливішого” ставлення до всіх засобів задоволення наших потреб). Не оминув він також проблем взаємодії між людиною і природою, розглянув економіку як двосторонній акт, який спрямований на покращення добробуту людини через ефективне використання ресурсів природного довкілля. Однак, людина, на думку вченого, який погоджується в цьому з *Мюнстербергом*, не є “повелителем природи, а її слугою, помічником, її наймогутнішою силою. Завдяки господарству, природа досягає ніби свого власного завершення, і в цьому полягає самостійна цінність господарства”. Крім того, “всяка людська особистість є верховною метою в собі, тому-то всі люди рівні, як носії святих людської особистості”[4:71]. В економічному розвитку вчений надав пріоритетного значення соціальним і психологічним чинникам.

Засновник економетрії *Павло Чомпа* у своїй праці “Порадник у грошових і податкових справах” висловив думку про те, що “багатство народу є дитиною освіти, праці та ощадливості...”[2:348].

Володимир Тимошенко (1885-1965) поєднав у своїх лекціях “Вчення про світове господарство” економічний та географічний підходи до господарського розвитку. Економічну діяльність він трактував як діяльність, яка спрямована на “планомірне забезпечення потреб людей необхідними матеріальними речами, рівно ж як і людськими послугами”[2:423]. Вчений вважав, що економічні явища за своєю суттю соціальні, проте значною мірою залежать від природного середовища. Так, економічне зростання, на думку вченого, значною мірою залежить від природних умов. Тому *В. Тимошенко* обґрунтовував теорію “географічної економії”.

Видатний український вчений С.М.Злупко доповнив теорію національного багатства екологією - наукою, яка розглядає в органічній єдності розвиток людини і довкілля. На думку вченого, "тільки на основі глибокого розуміння розвитку людини і природного довкілля, тільки завдяки залученню усіх людських резервів і мотивацій щодо збереження у якісному стані останнього, людина здатна забезпечити собі виживання у майбутньому"[6:375]. Українську землю, її родючі чорноземи вважав національним багатством, "коморою продовольства й основою безпеки"[6:67]. У єдності землі, праці та ощадливості, на думку вченого, закладений фундамент нашого національного матеріального і духовного добробуту.

Крізь призму вирішення еколого-економічних проблем розглядає природне національне багатство українська вчена Гринів Л.С. На основі обґрунтованої нею теорії збалансованого розвитку екосоціосистем вчена вважає природний капітал внутрішньою енергією соціально-економічних процесів або ендегенним чинником впливу на господарські системи. Тому макроекономічне моделювання зростання має здійснюватись з врахуванням природно-ресурсних обмежень. На думку Гринів Л.С., "ендогенізація цих обмежень повинна здійснюватись на основі біофізичних критеріїв природокористування, що суттєво знизить екстернальні витрати економіки"[7:94].

Отже, картина новаторських доповнень українськими вченими теорії національного багатства не була копією зарубіжних взірців. Вони, незважаючи на авторитет закордонних авторів, завжди стояли і будуть стояти на позиціях строгої науковості, що дозволило подолати матеріалістичний детермінізм у з'ясуванні суті та змісту такої фундаментальної категорії як національне багатство, а також дало змогу вирішити багато методологічних проблем збереження національного багатства. Викликає захоплення глибока обізнаність цих економістів щодо досягнень світової економічної науки та розвиток ними нових парадигм дослідження національної економіки. Їхні оригінальні погляди та ідеї не лише не втратили свого теоретичного і практичного значення сьогодні, а й потребують подальшого переосмислення та розвитку новими поколіннями вчених. Адже дослідження наших геніальних співвітчизників спричинились до багатьох наукових відкриттів ХХ-ХХІ століть, які вийшли за національні межі, збагативши світову економічну науку.

Література

1. Історія економічних учень: Підручник / За стат. В.Д.Базилевича. – К.: Знання, 2004.- 1300с. 2. Злупко С.М. Економічна думка України: Навчальний посібник. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 496с. 3. Злупко С.М. Основи історії економічної теорії: Навчальний посібник. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001.-628с. 4. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії. Науковий редактор, автор передмови і вступної статті С.М.Злупко. – Львів: ЛНУ ім.І.Франка, 2003. – 628с. 5. Воробійова Л., Шевчук В. Українська наукова школа фізичної економії як новітня економічна школа світового виміру// Економіст, 2004.-№2.-С.58-61. 6. Злупко С. Воля народу – добробут нації.-Львів, 2005.-632с. 7. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія.- Львів: ЛНУ І.Франка, 2001.-240с.

Mariya Kvak

UKRAINIAN SCHOLARS' CONTRIBUTION TO THE THEORY OF NATIONAL WEALTH

The article considers conceptual approaches of Ukrainian Scholars to the system of national wealth theories. Changes in system of values in the interpretation of national wealth essence, its structure and preservation have been examined.

УДК 314.18

Володимир Пиц

ІСТОРИКО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті ґрунтовно досліджено підходи до сутності поняття людського потенціалу в історичному ракурсі.

Проблема формування та розвитку людського потенціалу у сьогоденному українському суспільстві стає надзвичайно актуальною. Однак аналіз наукових поглядів на людський фактор у господарській діяльності підказує, що їх еволюція відбулась у тісному зв'язку з розвитком суспільного виробництва, удосконаленням умов виробничого процесу та в загалі соціально-економічних умов. Тому, аналізуючи різні періоди розвитку суспільства, ми можемо стверджувати, що наприклад у доіндустріальному суспільстві, визначальним фактором виробництва був «природній», в індустріальний період – «капітал», і лише в постіндустріальному періоді це – інформація і знання, які продукуються людиною.

В історії світової економічної думки більшість фундаментальних досліджень зосереджувалися не на вивченні продуктивних сил і виробничих відносин суспільства, які протягом тривалого часу розглядалися в замкненому радянському просторі і марксистської аудиторії, що «довго побутувала в економічних дослідженнях і спрямовувала їх в русло догматизму, спрощення і наперед визначених схем» [1: 10], а людині, яка зі своїм інтелектуальним потенціалом є основою інноваційного розвитку суспільства.

Відповідно до системного історичного підходу, поняття «людський потенціал» необхідно розглядати як динамічне, те, що розвивається, постійно поповнюється елементами якісно нового змісту на різних стадіях і етапах розвитку економічної системи.

Людський потенціал є головним потенційним фактором процесу виробництва, а його постійне відновлення у широкому розумінні – це відтворення. В контексті зазначеного, важливо оцінити вже здобуті економічною теорією наукові знання, щодо поглядів на роль відтворення людського потенціалу в економічному житті суспільства з врахуванням еволюції економічного світогляду.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що проблема людського розвитку не є новою, в своєму становленні та еволюційному процесі, вона пройшла тривалий історичний час. Її витoki можна знайти ще у наукових працях мислителів античної доби, Ксенофонта, Аристотеля, в яких було досліджено різноманітні природні здібності людей. Більш ретельно цю проблему висвітлено в праці Платона «Держава», де зазначено, що «люди мають різну природу, а також здібності, і людей котрі мають такий природний дар як мудрість дуже мало». Він також вважав, що справедливим буде той устрій, за якого кожен займатиметься лише однією справою, виходячи зі своїх природних здібностей [2: 34].

Представники староіндійської економічної думки в трактаті «Артхашастра», також стверджували «що багатство держави створюється всім населенням країни, тому просвітителю повинен піклуватися про задоволення загальнодержавних потреб, захищаючи не землю, а людей. Сила держави у людях «Безлюдні землі схожі на безплідну корову» [2: 34].

Актуальність даної проблеми підтвердили і меркантилісти. Один з видатних її представників француз А.Монкретьєн зауважував, що серед багатьох економічних заходів поживлення економіки поліпшення потенціалу праці є завдяки використанню професійного навчання людей [2: 35].

Належне треба віддати і класичній школі в політичній економії. Її засновниками були Вільям Петті, Франсуа Кене, які суттєво змінили ставлення до проблеми праці, а також чинників, які на неї впливають.

Вільям Петті у своїх наукових працях заклав основні ідеї та підходи до оцінки властивостей людей, їх живих діючих сил. Він був першим, хто включив корисні властивості людини в грошовій оцінці й зазначав: «Представляється розумним, щоб, те що ми називаємо багатством, майном або запасом країни і що є результатом колишньої або минулої праці, не вважалось б чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювалось б однаково...» [3:58]. Крім того, він також стверджував, що «людський рід має таку вартість, як і земля...» [3: 82]. Більше того, В.Петті доводить, що країна, з малочисельним населенням, за своїм багатством може бути еквівалентною багатчисельній, а досягається така відповідність за рахунок природних здібностей людини та шляхом підвищення професійної майстерності, позаяк «одна людина, більш спритна або сильна і більш ретельна до праці, ніж інша; інша людина за допомогою штучних пристосувань може виконати такий же обсяг роботи, який виконує багато людей без них» [3: 157].

Помітне місце в еволюції поглядів на відтворення людського потенціалу серед представників класичної школи політичної економії займає теорія Ф.Кене, відзначимо, що перші його дослідження базувалися на розумінні цього процесу як результату суб'єктивного чинника. Наприклад, Ф.Кене чи не найпершим в економічній теорії зробив спробу пояснити причини міграційних процесів. За твердженням економіста «уряд пояснює занепад лівнівстю народу... Але людина завжди прагнула до добробуту і до багатства і ніколи не лінується, якщо може їх досягти. Її лінь відображає тільки її безсилля, а її безсилля є результатом дії уряду. Безсилля створює занепад духу і збуджує бажання покидати рідні місця, села втрачають населення, а землі залишаються необробленими, міста переповнюються людьми, які живуть за рахунок останніх ресурсів уряду, а населення в цілому скорочується до такої кількості, яка тільки можлива в стані повного занепаду [4: 189-190].

Ф.Кене розглядаючи зайнятність населення через призму ринкових відносин попиту і пропозиції на працю, вважає, що держава «повинна зменшувати чисельність, зайнятих на роботах, які можна використовувати з меншою чисельністю і з меншими затратами. Люди, які без потреби використовуються на таких роботах, відволікаються від інших робіт, де могли б бути корисними державі [4: 206]. На думку економіста, збільшення населення, зростання багатства країни залежить від зростання добробуту. «Всі розуміють, - писав Ф.Кене, - що необхідно збільшити сільське населення, але ніхто не хоче розуміти, що зростання населення перш за все залежить від приросту багатств, що слід займатися не збільшенням населення, а збільшенням багатств, тому, що люди стануть справді корисними тільки тоді, коли буде забезпечений успіх їх праці» [4: 190-191]. Також він вважав, що «могутність держави творять люди», а «від способу використання людей і від зростання населення залежить збереження і збільшення багатства нації» [4: 145]. Так, на думку вченого, «заможність зумовлює працездатність тому, що люди користуються добробутом, який вони забезпечують, звикають до вигод життя: до доброї їжі, гарного одягу, бо бояться бідності. Вони виховують у своїх дітей звички до праці й добробуту, і діти продовжують їх старання [4: 175].

Перші елементи майбутньої теорії людського потенціалу, що відображає економічні аспекти формування здібностей людини до праці, склалися у вісімнадцятому сторіччі завдяки роботам Адама Сміта. Так, представник класичної політичної економії й автор «Дослідження про природу і причини багатства народів», вводить поняття «економічної людини» і розглядає її сутність. Зокрема А.Сміт наголошує, що головним мотивом діяльності людини є особистий економічний інтерес, прагнення до повної максимальної економічної вигоди «природне бажання людини підвищувати свій життєвий рівень» [5: 89]. Хоча фундатор економічної науки і не визначав конкретно поняття «людський потенціал», але надавав істотної значимості придбанню здібностей, а також утриманню їх власника протягом його виховання, навчання або учнівства, що вимагають дійсних витрат, які є основним капіталом, який мов би реалізується в його особистості [5: 409].

Якщо В.Петті та А.Сміт вважали приріст населення, приростом багатства країни, то з цим

не погоджувався інший прихильник класичної течії в політичній економії, Т.Мальтус. Зокрема, він вважав, що нормальному відтворенню здорового населення перешкоджає на самперед дія природного закону народонаселення. Суть цього закону полягає у постійному намаганні, властивому усім живим істотам, розмножуватися швидше, ніж це допускає кількість харчів, що є в їхньому розпорядженні. Вчений стверджував, що приріст населення здійснюватиметься через кожні 25 років у геометричній прогресії, а виробництво – в арифметичній. Прогноз був зроблений наприкінці XVIII ст.; через 2 століття відношення чисельності населення до кількості засобів існування становило б 256 до 9, а за три століття дана пропорція сягатиме 4096 до 13 [6: 60-61].

Обґрунтовуючи це положення Т.Мальтус приходив до таких висновків: по-перше, чисельність населення обмежується засобами для існування; по-друге, якщо засоби для існування зростають, то і чисельність населення неминуче зростає і стримати розвиток цього процесу можуть тільки серйозні і явні перешкоди; по-третє, до таких перешкод належать різні обмежувачі, серед яких вчений виділяє так звані природні і соціальні «лиха». Він вважав, що в силу, так званого «природного» закону народонаселення існує тенденція, за якою людство зростає в геометричній прогресії, тоді як зростання засобів для існування воно може забезпечити лише в арифметичній прогресії. Арифметичну прогресію цього росту обґрунтовано «законом зменшення повернень від вкладеного капіталу і затрат праці у сільському господарстві» і «принципом демографічного тиску на засоби для існування».

Насправді, зростання виробництва на думку науковців за останні два століття не зменшувалося, а навпаки випереджало приріст населення. Ця закономірність зумовлена на самперед досягненнями науки і техніки, їх ефективним використанням у виробничих процесах для задоволення всезростаючих людських потреб. На нашу думку, головний недолік концепції Т.Мальтуса полягає в тому, що він і його послідовники недооцінювали роль науково-технічного прогресу та можливості людини.

Автор закону народонаселення також досліджував природу еміграції, трактуючи її «як частковий і тимчасовий захід, спрямований на розширення оброблювальних площ землі і далі поширення цивілізації, він може бути корисним і потрібним... Уряди не повинні активно заохочувати еміграцію, але й помилково в політичному плані чинити їй перешкоди» [6: 136].

Подальшу розробку ідей А.Сміта, продовжив Д.Рікардо, стверджуючи, що працівники продають свою працю. Крім того, вчений вперше застосує категорію «робоча сила». З огляду на це, кажучи про витрати відтворення трудових затрат, він вводить поняття «природної ціни праці», тобто тієї платні за працю, яка необхідна щоб робоча сила мала можливість існувати і продовжувати свій рід без збільшення або зменшення чисельності. Здатність робітника утримувати себе і сім'ю, на його думку, залежить не від кількості грошей, які він одержує у вигляді платні за працю, а від кількості їжі, предметів життєвої необхідності і комфорту, які можна придбати на ці гроші. «З прогресом суспільства, природна ціна праці завжди має тенденцію підвищуватися» - робить висновок Д.Рікардо [7: 89].

Послідовник Д.Рікардо, Дж.С.Мілль у праці «Основи політичної економії», зазначає: «Людина є метою, заради якої створюється багатство...», а також надає велику роль інтелектуальній праці [8: 11]. Все це засвідчує про відхід англійського вченого від трудової теорії вартості.

Основоположник соціалістичної політекономії К.Маркс у своїй фундаментальній роботі «Капітал» основну увагу приділив дослідженню соціально-економічної ролі найманого працівника в капіталістичному виробництві, а також акцентував увагу на тому, що трудовий фактор відіграє детермінуючу роль, де носій праці, зокрема, фізичної, завжди присутній, але його зведено до елемента у системі взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. В зв'язку з чим, суб'єкт праці втрачає в такій матеріалістичній концепції свої творчі ознаки, які є рушійною силою для нарощування людського потенціалу [9: 17].

Невичерпність вчення К.Маркса було зумовлено не лише особливостями притаманному йому капіталістичного суспільства, але й класовим підходом до проблеми, а також недооцінка розумової, творчої підприємницької праці, зосередження досліджень на простішій фізичній праці працівників. Проте науковою заслугою творця «Капіталу» є соціальна спрямованість його трактування економіки, її ролі у суспільстві, розуміння того, що всі речі, люди і відносини набувають товарної форми, отримавши яку, вони розв'язують себе соціальним змістом.

Один із засновників неокласичного напрямку Кембриджської школи А.Маршалл зробив спробу, синтезуючи численні ідеї щодо місця людини в економіці, пов'язати накопичення багатства з розвитком людини. Зокрема він писав: «Виробництво багатства – це лише засіб підтримки життя людини, задоволення її потреб і розвитку сил фізичних і розумових, але саме людина головний засіб виробництва цього багатства і саме вона слугує кінцевою метою цього багатства...» [10: 246]. А.Маршалл включав до складу нематеріального багатства сили, здібності і навички, які безпосередньо сприяють зростанню продуктивності праці людини, що більш важливо, ніж будь-який інший вид вкладення. Він відзначив, що мотиви, що спонукають людину накопичувати людський потенціал у вигляді вкладень в освіту, є надзвичайно важливими.

Кажучи про необхідність державних витрат на освіту, які А.Маршалл розглядав як національні інвестиції, вчений пише: «Гарна освіта приносить великі непрямі вигоди навіть простому працівнику. Вона стимулює його розумову діяльність, вона укріплює в ньому звичку до розсудливої допитливості, вона посиляє його розумові здібності, його підготовленість і надійність в його звичайній роботі, вона підвищує його життєвий тонус як у робочий, так і у

позаробочий час, вона, таким чином служить важливим засобом збільшення виробництва матеріального багатства». І далі: «Доцільність витрат державних і приватних коштів на освіту не слід вимірювати лише її безпосередніми практичними результатами. Таке розміщення засобів приносить свої плоди вже тим, що відкриває перед загалом людей набагато більші можливості, ніж вони самі звичайно можуть собі забезпечити» [10: 247-248].

Продовжуючи ретроспективу поглядів вчених, економістів кінця XIX ст. середини XX ст., щодо дослідження моделі людини, то можемо відмітити, що вони переносяться в площину визначення зв'язків між людиною і капіталом.

Автор концепції «всеосяжного капіталу» І.Фішер, відкидаючи теорію трьох факторів виробництва, під капіталом розумів все те, що протягом певного часу спроможне приносити дохід. Базуючись на теорії корисності, він вводить людину до складу капіталу на рівні з іншими матеріальними об'єктами. На думку вченого, капіталом є будь-який запас благ, що може накопичуватися, продуктивно використовуватися не одноразово, а протягом досить тривалого часу і давати прибуток. Зокрема, до цього поняття І.Фішер відносить не лише знання та вміння людей, а й здатність до праці, психологічні особливості, суспільні культурні якості людини [11: 5].

Таким чином, теорія капіталу І.Фішера стала основою виникнення і розвитку ширших концепцій людського розвитку, а економічна думка у процесі еволюції підійшла до введення в науковий обіг і обґрунтування поняття «людський капітал», яке стало одним із визначальних у формуванні поняття «людський потенціал».

У визначенні Е.Боувмена, людський капітал «складається з набутих знань, навичок, мотивацій й енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного часу, з метою виробництва товарів та послуг» [12: 362].

У трактуванні Л.Туроу, людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання» [13: 15].

Автори концепції «виробництва людського капіталу», трактують його як запас, що виробляє трудові послуги у стандартних одиницях виміру та складається з якостей та здібностей людини, що беруть участь у виробництві самого людського капіталу, та тієї частини людського капіталу, послуги якого пропонуються на ринку працедавців і яка є вкладенням у виробництво інших предметів та послуг [14: 353-354].

В кінці 30-тих років минулого століття, теорію людського капіталу досліджував і знайшов їй практичне застосування вчений Гарвардського університету Ж.Волш. Базуючись на попередніх розробках у цій галузі, він вперше в економічній науці зробив конкретні розрахунки впливу професійної освіти на рівень національного доходу в США [15: 255-285].

В основі сучасної теорії людського капіталу, лежить економічний підхід до людської поведінки. Виділення людської поведінки в якості самостійного напрямку світової економічної думки приходиться на кінець 50-х початок 60-х років минулого століття.

Зародження і формування концепції людського капіталу в її сучасному розумінні стало можливим завдяки публікаціям американського економіста, представника «Чиказької школи», лауреата Нобелівської премії 1979 року Т.Шульца. Він вважається «піонером, першовідкривачем» даної концепції (офіційно оприлюдненої у 1960 році). Т.Шульц та його учні довели, що американська економіка впродовж тривалого часу отримувала більш вищі прибутки від людського капіталу, а ніж від уречевленого «Формування та розвиток людського капіталу Т.Шульц вбачав у розвитку здібностей та знань, які надаються шкільною освітою, навчанням на робочому місці, зміцненням здоров'я і зростаючим запасом економічної інформації» [16: 64].

Попри те, що основний внесок у популяризацію ідеї людського капіталу був зроблений Т.Шульцом, розробка мікроекономічних основ цієї теорії, належить Г.Беккеру - ще одному представнику «Чиказької школи». У 1964 році він опублікував фундаментальну класичну працю «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз». Сформована в ній модель стала основою для подальших досліджень у цій сфері.

Г.Беккер розглядає людський капітал, як наявний запас знань, здібностей і мотивацій, що є у кожного. Він «формується за рахунок інвестицій у людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни та доходи» [17: 11]. Відправним пунктом для досліджень Г.Беккера, був висновок про те, що при вкладенні власних ресурсів у підготовку на навчання, як учні так і їх батьки поводяться раціонально зважаючи відповідні вигоди і витрати. Залежно від того, що з економічної точки зору принесуть вкладення у підготовку і навчання, ухвалюється рішення, або про продовження навчання, або про його припинення. Порівняння вигод і витрат від отримання освіти дало вченому можливість визначити рентабельність вкладень у людину. За дослідженням Г.Беккера, віддача від вищої освіти, яку людина здобуває для подальшого отримання прибутку, знаходиться в США на рівні 10-15%, що перевищує показники прибутковості для більшості фірм. Це підтверджувало його припущення про раціональність рішень студентів і їх батьків стосовно вибору тієї чи іншої форми освіти.

Альтернативні концепції людського капіталу намагаються враховувати весь спектр рис людини, які можуть приносити доходи і які не враховувалися при традиційному підході. Наприклад, Р.Тоубмент внаслідок низки досліджень, дійшов висновку, що на частку генетичного потенціалу людини припадає 45% різниці в заробітках, на частку соціального походження - 12,9% на частку освіти в тій мірі, в якій вона є передачею глибинних факторів, лише близько 6% [18: 393].

Е.Долан і Д.Ліндсей, людський капітал визначають як капітал у формі розумових

здібностей, що здобуваються в наслідок «формального навчання, освіти або на основі практичного досвіду» [19: 256,445].

Д.Тоффлер, визначаючи виникнення нової системи одержання багатства, яке використовує не фізичну силу людини, а її розумові здібності, оперує поняттям «символічний капітал», під яким розуміє знання. Цей вид капіталу, на відміну від традиційних його форм, невичерпний і одночасно доступний безкінечному числу користувачів без обмежень [20: 48].

Ф.Махлуп, професор Принстонського університету, відносить до людського капіталу будь-які «вдосконалення», що «збільшують фізичні або розумові здібності людини» [21: 419].

Слід зазначити, що серед учених не було єдиного підходу і до визнання змісту капіталу, але всі вони сходились в одному: людський капітал стає капіталом (подібно до матеріально-речових ресурсів) тільки після певного інвестування в нього і будучи капіталом, він набуває спроможності давати відповідну віддачу у часі.

Та в кінці ХХ ст., у зв'язку з науково-технологічною революцією відбулися якісні зміни у суспільному виробництві, що відобразились у зміні змісту праці, умов і чинників її ефективності, тобто надзвичайно велике значення вчені і економісти почали надавати інтелектуальній компоненті.

З усього вище зазначеного видно, що протягом тисячоліть розвивались погляди на роль людини в постійному поступі суспільства, які щоразу більше акцентували увагу на моральних засадах функціонування людини в господарській системі. Наука щораз приходила до висновку, що тільки вільна, кваліфікована, морально вихована і освічена людина може забезпечити належні темпи розвитку суспільного виробництва. П.Бергер у своїх п'ятдесяти пропозиціях, щодо процвітання, рівності і свободи, аргументовано довів, що тільки свобода, освіта і демократія є рушійною силою економіки [22: 112].

Всі ці інноваційні перетворення привели до формування нових теоретичних течій, найбільш вичерпно з яких стала концепція розвитку людського потенціалу, спрямована на розширення, максимізацію можливостей кожної людини нагромадити запас фізичного, технічного, духовного, морального здоров'я, знань, умінь, навичок, професійної компетентності, підприємницької і громадянської активності, що може реалізуватися в суспільстві через різні види діяльності.

За соціально-економічним змістом ця концепція складається з чотирьох компонентів.

Продуктивність. Люди повинні мати можливість підвищувати продуктивність своєї діяльності, повноцінно брати участь у процесі формування доходу і працювати за грошову винагороду. Тому, економічне зростання є однією із складових моделей розвитку людського потенціалу.

Рівність. Усі люди повинні мати рівні умови і рівні можливості. Бар'єри, які перешкоджають над бажанням можливостей в економічному та політичному житті, повинні бути ліквідовані для того, щоб люди могли брати участь у реалізації цих можливостей і користуватись їх благами.

Сталість. Доступ до можливостей повинен бути забезпечений не тільки нинішнім, а й майбутнім поколінням. Належить забезпечити відновлення всіх форм капіталу - матеріального, людського, екологічного.

Розширення можливостей. Розвиток необхідно здійснювати зусиллями людей, а не тільки в інтересах людей. Люди повинні всебічно брати участь у процесі прийняття рішень та інших процесах, які визначають їх життя.

Таким чином, на основі зміцнення і розвитку людського потенціалу, можна забезпечити розширення людських можливостей і підвищення продуктивності праці населення, внаслідок чого люди стають дієвими суб'єктами зростання. Економічне зростання повинно поєднуватись зі справедливим розподілом його благ. Рівні можливості повинні мати не тільки нинішні, але й майбутні покоління. І всі люди - як чоловіки, так і жінки - повинні отримати можливість брати участь в розробці і реалізації ключових рішень, які визначають їхній зміст життя.

Концепція розвитку людського потенціалу ставить основний акцент на стійкості процесу розвитку. Вона не тільки визначає центральне місце людини в процесі розвитку, але й пропагує ідею забезпечення майбутнім і нинішнім поколінням життєво важливих можливостей від природних систем, які визначають саме життя.

Стійкий розвиток людського потенціалу пов'язаний, як з рівністю в межах одного покоління, так із рівністю між поколіннями - можливістю для всіх поколінь, як нинішніх, так і майбутніх, з максимальною ефективністю використовувати свій потенціал. Вона пов'язує процес розвитку з «пропускну здатністю» природи, відводячи найпріоритетніше місце проблемі відновлення довкілля, для того щоб забезпечити відповідні можливості майбутнім поколінням.

Нові можливості людини ідеально сформульовані у відомому імперативі А.Маслоу: «Людина повинна бути тим, чим вона може бути; вона повинна відповідати своїй внутрішній природі» [23: 4].

Виходячи з викладеного вище, можна погодитись з К.Бондарчуком, що відтворення людського потенціалу залежить від індивідуальних властивостей кожної людини, так і її потреб, інтересів, мотивації, особистих зусиль, праці професійного потенціалу. Зокрема, стан фізичного, психічного здоров'я, обдарування, здібності, знання, уміння формують та визначають ступінь здатності конкретної людини до опанування певної професії, і, як наслідок - рівень конкурентоспроможності, продуктивності, якості її праці. Формування інтелектуальної, професійної складової людського потенціалу потребує не лише праці, докладання зусиль збоку

людини, а й відповідних інвестицій для збереження та зміцнення здоров'я; виявлення, розвитку обдарувань, здібностей, здобуття освіти, професійної кваліфікації [24: 27].

Тому враховуючи історичні, демографічні, соціальні, економічні та релігійні особливості України, починати вирішувати проблеми відтворення людського потенціалу необхідно з врахуванням тих поглядів, які окреслені у світовій економічній думці, а свідченнями цьому, можуть слугувати наведені вище аргументи, що людський потенціал є цінністю, що визначає поступ цивілізації і нації на всіх історичних етапах еволюції, а його відтворення є основним мірилом, що встановлює даний поступ суспільства.

Література

1. Злупко С.М. Економічна думка України.- Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000.
2. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України: Монографія. – Львів: ЛНУ ім.І.Франка, 2006. – 315с.
3. Пети В. Экономические и статистические работы.–М.:Соцгиздат, 1940-320с.
4. Кенз Ф. Избранные экономические произведения: Пер. с франц.–М.: Соцэкгиз, 1960 – 551с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.–М.:Соцгиз, 1962 – 684с.
6. Мальтус Т. Дослідження закону народонаселення Пер. з англ. – К.: Основи, 1998.
7. Рикардо Д. Сочинения.–Т.1.–М., 1965. –360с.
8. Милль Дж. Основы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1980.–Т.1.–195 с.–Т.2.–480 с.–Т.3.–447с.
9. Злупко С. Економічна думка України (Від давнини до сучасності): Навч. посібн.–Львів, 2000. – 496 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки Т-1. Пер. с англ. – М., Прогресс, 1993 – 26л.
11. Fisher I. Mathematical investigation in the theory of value and price, New Haven, 1925 – 671с.
12. Bowman E.H., Fetter R.B. Analysis for Production Management. – Homewood: Richard D. Irvin, Inc., 1997.– 503 p.
13. Thurow L. Investment in Human Capital. - Belmont, 1970. - 145 p.
14. Ben Porath V. Production of human capital and the life cycle of Earnings. – The Journal Political Economy, - 1967, August.
15. Wolsh J.R. Capital Concept Applied to Man // the Quarterly Journal of Economics. – 1935. – №2. – P. 255-285.
16. Shultz T. Investment in human capital. – N.Y., - 1971.
17. Becker G.S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis. – N. Y., 1964. – 356 p.
18. Taubman R. The Reletion Influence of Inheritable and Environmental Factors and the Importance of Intelligence in Earnings Functions // Personal Income Wistribution. – Amsterdam, - 1998.
19. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Микроэкономика – СПб., 1994 – 448с.
20. Калькова В.Л., Тодфлер О. Сметение власти: знания, богатство и принуждение на пороге XXI века. – ИНИОН АН СССР, 1991.
21. Machlup F. The Economics of Information's and Human Capital. - Princeton: Princeton University Press, 1984. - 644 p.
22. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. – М.: Медиум. – 1995.
23. Маслоу А.Н. Motivation and personality. - 1970.
24. Бондарчук К. Профориєнтація як складова відтворення людського потенціалу в Україні// Україна: аспекти праці, 2007 - №7 – С.27.

Vladimir Pyts

HISTORI-ANALITICH ASPECTS OF CONCEPTUAL GOING ARE NEAR ESSENCE OF HUMAN POTENTIAL

Thoroughly investigational going near essence of concept of human potential in the historical foreshortening.

УДК 331.101.262

Роман Чорний

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Визначено проблеми розробки нової моделі української економіки, спрямованої на ефективний і всебічний розвиток людини та людського потенціалу як найважливішого і найціннішого обмеженого ресурсу, що впливає, на економічне зростання і підвищення добробуту нації, а також роль інновацій у людський капітал. Дано якісну та кількісну оцінку підвищення рівня й ефективності соціальних інвестицій і соціального захисту в людський розвиток. Проаналізовано вплив інформаційних технологій у сфері освіти на зростання економічного розвитку України.

Підтримка стабільних темпів розвитку та подолання кризових явищ в економіці України розглядається через призму ендогенної теорії економічного зростання і науково-технічного прогресу, котра отримала світове визнання і покладена в основу економічної політики багатьох країн (на прикладі нової економіки США). В інноваційно-гуманітарній моделі України розвиток економіки розглядається як функціональна залежність від основних факторів з боку пропозиції: людського капіталу в контексті розширення гуманітарного змісту фактора трудових ресурсів, основних фондів, інновацій, науково-технічного прогресу (НТП) та екології. Серед зазначених факторів основна увага приділяється взаємозв'язку "людський капітал - інновації у людський розвиток" і визначається у таких аспектах, як вимоги інновацій та НТП до складових людського потенціалу (насамперед до рівня освіти, кваліфікації і спроможності виробляти нову науково-технічну інформацію), вимоги людського капіталу до НТП (в першу чергу через вартість робочої сили як основного джерела відтворення людського капіталу і досягнення випереджаючими темпами необхідного рівня продуктивності праці), а також становлення інноваційного підходу до інвестицій у людський капітал.

Питанням про людський капітал, трудові ресурси займаються багато відомих вчених таких як: Гесць В.М., Трубич С.Ю., Богиня П.Д., Бойко Є.І., Качан Є.П., та багато інших.

У формуванні людського капіталу виокремлюються виробництво нових знань (науково-технічна інформація), нематеріальні активи та інновації як рівень доцільного впровадження науково-технічної інформації. Додатково враховуються інші фактори попиту на людський капітал та інновації (рівень конкурентоспроможності, економічної і технологічної безпеки, трудової міграції робочої сили, наукомістких послуг, ліцензій тощо), а також відображаються фінансові, інформаційні, часові умови та обмеження, насамперед бюджетні макроекономічні обмеження на максимальний приріст заробітної плати та державних витрат при відновленні соціального контракту з боку держави щодо забезпечення гарантій магістральної економічної стабільності у базових нормах для всіх громадян та універсального доступу до якісної освіти й охорони здоров'я - основних правил надання суспільних благ.

Адекватне фінансування освіти, охорони здоров'я, наукових досліджень, соціальних трансфертів – довготермінові капіталовкладення держави в гуманітарний та економічний потенціал, соціальну стабільність суспільства.

Основними змінами в інноваційно-гуманітарній моделі визначаються інвестиції у людський капітал з різних джерел - бюджету, нерозподіленого прибутку корпорацій, самофінансування за рахунок власних доходів, коштів міжнародних фінансових організацій (міжнародних трансфертів на розвиток науки, освіти, охорони здоров'я, екології, культури, засобів масової інформації тощо), громадських фондів суспільного розвитку. Особлива увага приділяється активізації можливостей прямого інвестування з взаємних фондів фінансового ринку (пенсійного, страхового та ін.), венчурного фінансування інтелектуальних центрів, підтримки прогресивного ефективного взаємозв'язку "університети - науково - дослідні інститути - лабораторії", створення інноваційних технопарків при великих наукових та освітянських установах.

Важливим фактором моделі є екологічна складова: по-перше, екологічна ситуація в Україні надзвичайно загрозлива як з об'єктивних, так і з суб'єктивних причин, по-друге, світовий ринок екологічного обладнання збільшується стрімкими темпами і на цьому відносно новому ринку зайняти "нішу" легше, ніж на традиційних ринках наукомістких товарів, особливо в умовах переходу до промислової екології. Стан екології та інвестиції в охорону навколишнього середовища розглядають як умову сталого розвитку в контексті впливу на здоров'я населення, тривалість життя, витрат на медичні послуги, попередження екологічних катастроф і відповідно прагнення людини отримати освіту та набути нових знань.

Підвищення рівня освіти та інформатизації освітніх технологій – найважливіші фактори розвитку нової економіки України. На сучасному етапі за якісними параметрами освітня система України залишається конкурентоспроможною у світовому освітньому просторі і має високий освітній потенціал (показник грамотності серед дорослого населення становить близько 99% і є одним з найвищих за світовим рейтингом, а частка студентів у загальній кількості населення навіть вища від рівня 1990-1991 навчального року), хоча аналіз факторів, що впливають на якість освіти, рівнів фінансування, кадрового, інформаційного, матеріально-технічного забезпечення, свідчить про наявність тенденції їх погіршення (за роки реформування соціальної гарантії держави поступово зменшувались: бюджетні витрати на освіту скоротились з 5,6% ВВП у 1995 р. до 3,5% у 2000 р., що не відповідає державним гарантіям забезпечення базового рівня освіти, охорони здоров'я і фундаментальних наукових досліджень).

Розвиток української освіти має нестабільний і нерівномірний характер. Серед позитивних тенденцій слід відзначити розвиток саме ринкових освітянських послуг (вища освіта, частка загальної середньої освіти, де освіта характеризується самоокупністю і рентабельністю, а також міжнародний обмін, участь у міжнародних проєктах і програмах фінансуванням здебільшого із-за кордону. Але неринкові послуги освіти переважно нерентабельні через брак досвідчених кадрів, і відсутність державного матеріально-технічного забезпечення й скорочення мережі. На думку експертів, якщо в найближчий час кардинально не змінити підходів до державного фінансування національної освіти, то Україна може втратити наявний освітній, інтелектуальний, науково-технічний потенціал і надовго застрягнути на периферії світової економіки.

Закон України "Про освіту" передбачає бюджетне фінансування освіти на рівні не менш ніж 10% ВВП. Але видатки на освіту в 2001 р. становили лише близько 4% ВВП. При цьому у зведеному бюджеті на фінансування освіти передбачено на 0,5% менше, ніж у 2001 р. (3,45% ВВП). Водночас, хоча коштів на розвиток освіти постійно не вистачає і нинішній рівень її бюджетного фінансування не задовольняє навіть поточних потреб, передбачених чинним законодавством, то бюджетні кошти мають надаватися державою обов'язково. За цих умов бюджетне фінансування матиме інвестиційний характер і забезпечувати модернізацію освітньої системи України.

Інформаційне забезпечення і поширення телекомунікаційних мереж є на даний час вирішальними факторами якості освіти та її нової форми - дистанційного навчання, що дає змогу студентам вільно вибрати відповідно до стандартів фаху освітні дисципліни, спілкуватися з викладачами у вільному режимі і, безумовно, передбачає наявність засобів доступу до інформації та мережі Інтернет учасниками освітнього процесу. Нині лише близько двох відсотків населення країни є користувачами Інтернету, що значно обмежує доступність освітньої мережі й перешкоджає впровадженню дистанційної освіти. Поширення мережі дистанційного навчання стає дедалі важливішою складовою реформування системи освіти в Україні і потребує негайних всебічних заходів щодо: впровадження сучасних технологій електронного навчання через Інтернет і навчальної web-індустрії у бізнес-менеджменті, освіту, науку; розширення спектра освітніх і консалтингових послуг, сприяння підвищенню ефективності, доступності та узгодженості наукових досліджень; створення умов вигідного міжрегіонального партнерства й міжнародного співробітництва; підвищення рентабельності дистанційної освіти, розробки та поширення сертифікованих професійних програм, web-платформ і ліцензійних пакетів дистанційних курсів, консалтингу в галузі використання мультимедіа, телекомунікаційних мережевих технологій у програмах і послугах навчальних установ й суб'єктів господарської діяльності та в перспективі створення електронних університетів (E-University). Відповідно здійснюватиметься соціально значиме масове залучення учасників освітнього процесу до світового інформаційного процесу, котре необхідно підтримати державними заходами щодо впровадження інтенсивного вивчення основних іноземних мов і масової комп'ютерної грамотності з охопленням найширшого кола споживачів дистанційної освіти.

За результатами загальнонаціонального соціологічного опитування з питань освіти, як низький рівень інформаційного забезпечення в середніх школах оцінили 52,2% опитаних, у професійно-технічних закладах-43,8%, у ВНЗ - 25,1%, що свідчить про незадовільний стан інформатизації та інформаційно-технічного забезпечення установ освіти України і пов'язується як з об'єктивними наслідками економічної кризи, так і з неефективною політикою інвестиційної підтримки з боку держави, що в цілому негативно позначатиметься на якості освіти вже в найближчому майбутньому.

Нині в Україні започаткована широкомасштабна реформа освіти, затверджена Національна доктрина розвитку освіти у XXI столітті. Ряд принципів нововведень реалізує Міністерство науки та освіти України в напрямку еволюції освітніх послуг, але вкрай необхідні принципово нові реформаторські кроки щодо функціонування інноваційної моделі економіки з урахуванням власного та міжнародного досвіду (відповідно до урядової Програми інноваційного розвитку країни). Подальша реалізація ефективних заходів економічної політики щодо інформатизації освіти вимагає комплексного підходу до вирішення проблем фінансового, організаційного, кадрового, соціального, інформаційного та іншого характеру:

- визначення розвитку освіти і науки як стратегічного державного пріоритету, створення сприятливих фінансових умов, законодавчого та правового простору для науково-технічних досліджень, приватних ініціатив, прикладних експериментів у сфері освітніх послуг та інформатизації освіти;

- збільшення бюджетного фінансування освіти у 1,5-2 рази і відхід від практики її "залишкового" фінансування;

- формування інтернет-індустрії, розгалуженої мережі баз даних, ринку інформаційних послуг (з впровадженням відповідного реального захисту прав інтелектуальної власності);

- стимулювання зростання інвестицій в інформаційні технології, збільшення прямих і венчурних капіталовкладень через законодавче закріплення пільг внутрішньому та іноземному капіталу у сфері інформаційних технологій;

- активізація інноваційної діяльності у вищій школі, функціонування науково-технологічних парків на базі вищих навчальних закладів, стимулювання створення інтернет-інкубаторів, технополісів, соціополісів, що об'єднують освіту, науку, виробництво (університети зі студентським, професорсько-викладацьким складом, науково-дослідні лабораторії за рахунок бюджетного фінансування і невеликі наукомісткі бізнес-структури на базі позабюджетних фондів і приватного капіталу), відтворюють інтелект і стають прообразом нової економіки.

Література

1.Інноваційна стратегія українських реформ/ Гальчинський А. С., Геєць В.М., Кінах А.К, Семиноженко В.П. - К.: Знання України, 2002. 2.Секторальні моделі прогнозування економіки України / Геєць В.М., Скрипниченко М.І., Дем'яненко В.В.-Київ: Фенікс, 1999. 3.Drucker P. Knowledge Society// The Economist, 2001.-November 01. 4.Матеріали круглого столу. Національна доктрина розвитку освіти. Чого чекати від її виконання? (17 травня 2002 р., м. Київ). Організатори: УЦЕПД ім.О.Разумковка за підтримки Міжнародного фонду "Відродження". 5.Дистанционное образование на Украине// www.misi.ru.

Roman Chornyu

DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL IS A MORTGAGE OF SUCCESS OF ECONOMY OF UKRAINE

Certainly problem of development of new model of the Ukrainian economy, man and human potential directed on effective and comprehensive development as major and most valuable limited resource which influences, on the economy growing and increase of welfare of nation, and also role of innovations in a human capital; it is given high-quality and quantitative estimations of increase of level and efficiency of social investments and social defence in human development; influencing of technologies of information's is analyzed in the field of education on growth of economic development of Ukraine.

УДК 339.727.2

Оксана Шиманська

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО КІЛЬКІСНОГО ВИМІРУ

У статті зосереджено увагу на проблемі визначення реальних обсягів міграційного капіталу, який надходить в Україну від трудових мігрантів і може розглядатись як один із стимулів для розвитку вітчизняної фінансово-банківської системи та джерело економічного розвитку.

Глобальна трансформація світової економіки супроводжується наростанням масштабів міжнародної трудової міграції, яка охопила сьогодні, за різними оцінками фахівців, від 150 до 175 млн. осіб, тобто понад 3% населення планети [5]. Вражаючою є участь українських громадян у світових міграційних процесах. Зокрема, за даними Інституту соціології Академії Наук України, нині за кордоном з метою працевлаштування перебуває 2-3 млн. українців. Ці дані ґрунтуються на щорічному моніторингу громадської думки, який проводить Інституту соціології. Впродовж останніх трьох років за підсумками цього моніторингу соціологи отримують стабільний результат – у 12% домогосподарств України є принаймні одна особа, яка має досвід роботи за кордоном [4:44]. З огляду на те, що в Україні налічується 18,2 млн. домогосподарств, середній розмір яких становить 2,6 осіб і за кордоном могли працювати як один, так і два члени родини, то загальна чисельність українських працівників-мігрантів власне й становить від 2-х до 3-х млн. осіб. За даними ОЕСР, кількість українських трудових мігрантів наближається до 4,8 млн. осіб, а

за іншими експертними оцінками – до 6-7 млн. осіб [3:589]. Основна причина таких розбіжностей в оцінках масштабів української трудової міграції обумовлена небажанням громадян, котрі виїжджають за кордон з метою працевлаштування, реєструватися у відповідних органах державної влади. Лише 5% потенційних трудових мігрантів реєструються у відповідних установах. Відтак, нелегальний статус мігрантів у багатьох країнах світу позбавляє можливості провести точні підрахунки чисельності вітчизняних трудовіміграційних потоків.

Вітчизняні фахівці зосереджують сьогодні увагу на трьох найважливіших проблемах, які існують у сфері української трудової міграції, а саме:

- природі міграції, виявленні її причин та наслідків, вигод і втрат для країни (з акцентом на втратах для України від трудової еміграції);

- виявленні масштабів української трудової міграції, її динаміки та прогнозів (гострота дискусії обумовлена, передусім, відсутністю належної інформаційної бази стосовно кількості, регіональних характеристик міграційних потоків, а також якісних і професійних оцінок розмірів цього явища);

- з'ясуванні розмірів грошових коштів, зароблених українськими трудовими мігрантами за кордоном і їх надходжень в Україну, оскільки доходи трудових мігрантів можуть бути розглянуті як одне з джерел інвестицій у національну економіку.

У розрізі першої проблеми варто зазначити, що посилення глобалізаційних процесів у світовому господарстві супроводжується постійним зростанням масштабів міграції робочої сили. Одночасно зростають і доходи, і трансферти грошових переказів тих, хто працює за кордоном. Причому, вже сьогодні приріст обсягів та розмірів грошових надходжень значно перевищує приріст кількості трудових мігрантів, що позитивно відображається не лише на становищі сімей працівників-мігрантів, які залишилися в Україні, а й може стати потужним генератором національної економіки.

Для підтвердження останньої тези показовими є офіційні дані стосовно розмірів грошових надходжень від трудових мігрантів в країни, що розвиваються – вони становили, зокрема у 2006 р., близько 200 млрд. дол. США, що значно перевищило обсяги міжнародної технічної допомоги цим країнам, обсяги портфельних інвестицій і майже співпало з обсягами залученого капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. За період 1970-2005 рр. обсяги грошових надходжень від трудових мігрантів у світі (переважно з розвинутих країн в країни, що розвиваються) зросли в 13 разів, а кількість мігрантів – лише в 2,3 рази [2:1].

Таким чином, трансферти грошових переказів фактично формують окрему складову міжнародного ринку капіталу, яку можна окреслити як міграційний капітал. Кількісно його величина репрезентується розмірами доходів працівників-мігрантів, які (за мінусом втрат на переїзд і перебування в країні-реципієнті) надходять в країну походження мігранта і використовуються для підвищення економічного і соціального рівня життя його сім'ї, розвитку місцевих територій, а також країни в цілому.

Вдаючись до аналізу позитивних моментів (вигод) і негативних наслідків (втрат) від трудової еміграції для України, необхідно зосередити увагу на низці обставин: 1) мова йде, насамперед, про неможливість забезпечення належного рівня зайнятості трудових мігрантів на вітчизняному ринку праці і отримання ними в Україні належної заробітної плати, яка б забезпечила можливість утримання працівника та членів його сім'ї; 2) можливим є працевлаштування в сусідніх країнах і отримання там вищих доходів; 3) перспективним вбачається значне розширення професійних навичок і загального світогляду працівників-мігрантів у країнах-реципієнтах а також після їх рееміграції; 4) значні суми зароблених за кордоном коштів, які переказані або привезені в Україну, дозволяють вирішити нагальні життєві проблеми українських сімей.

З огляду на визначені реалії, трудова міграція загалом вигідна для країн-донорів трудовіміграційних потоків.

Залучення міжнародного міграційного капіталу і пов'язані з ним проблеми обумовлюють загострення уваги з боку міжнародних організацій, органів державної влади та регуляторів фінансового ринку. По суті мова йде про масштабну економічну діяльність, яка впливає на загальну соціально-економічну ситуацію в багатьох регіонах світу. Для України ці питання є вкрай актуальними, оскільки чисельність українських громадян, які працюють за кордоном (про що зазначалось вище) обчислюється мільйонами. За роки незалежності в Україні не були проведені ґрунтовні дослідження стосовно обсягів і розмірів надходжень міграційного капіталу з-за кордону, а статистичні дані, оцінки окремих фахівців, українських і міжнародних організацій значно різняться між собою. Зокрема, за офіційними даними Світового банку, який щорічно публікує інформацію про трансферти міграційного капіталу між країнами світу, розмір грошових надходжень у формі переказів, які отримала Україна, зокрема у 2006 р., становив лише 595 млн. дол. США. А за даними Національного банку України (НБУ) протягом 2000-2006 рр. обсяги міграційного капіталу, який надійшов в Україну через банківську систему, зріс у 2,2 рази і перевищив у 2006 р. 2 млрд. дол. Найбільші темпи зростання спостерігались саме у 2006 р. (на 30%), що обумовлено посиленням лібералізації ринку грошових переказів і зниженням цін на послуги з переказування грошей. Ще близько 1 млрд. дол. надійшло в Україну через спеціалізовані системи грошових переказів (Western Union, Money Gram та ін.) [2:8]. За оцінками фахівців Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, наші співвітчизники за кордоном щорічно заробляють від 4,7 до 7,5 млрд. дол. Однак, немає точної інформації стосовно того яку частину доходу мігранти витрачають у країні-реципієнті, а яку переказують на

Наукові записки

батьківщину, тому фахівці висловлюють припущення, що в Україну надходить лише близько половини цих коштів, тобто розмір міграційного капіталу становить 2,5-3,5 млрд. дол. Такі доволі значні розбіжності в оцінці обсягів надходження міграційного капіталу обумовлені відсутністю чіткої державної політики у міграційній сфері, непрозорістю схем переказу грошових коштів, а також обмеженнями валютного законодавства України, яке забороняє громадянам відкривати рахунки за кордоном. Внаслідок цього, переважна більшість зароблених коштів надходить від трудових мігрантів через неофіційні (незареєстровані) канали, через знайомих, водіїв міжнародних маршрутів, неофіційні системи грошових переказів або ж привозиться ними особисто.

З метою визначення реальних обсягів міграційного капіталу, який надходить в Україну, фахівцями НБУ запропонована система обрахунків, яка передбачає 3 етапи:

I етап: розрахунок обсягів трудової міграції;

II етап: обчислення величини доходів (розміру зароблених коштів) трудових мігрантів;

III етап: визначення параметрів розподілу доходів трудових мігрантів і частки їх грошових переказів в Україну.

Стосовно розрахунку обсягів вітчизняної трудової міграції варто зазначити, що трудову міграцію українських громадян сьогодні доцільно визначати як "доволі помірну", оскільки відношення кількості трудових мігрантів до загальної кількості населення в Україні коливається в межах 11-12%, тоді як у Грузії цей показник становить 36%, у Молдові – 27%, в північних країнах Латинської Америки, зокрема, в Сальвадорі – до 30%, на Гаїті – 24%, в Екваторі – 16%, що пояснюється, перш за все, територіальною близькістю цих країн до США та Канади [2:8].

Статистичні дані щодо спрямованості трудовіміграційних потоків з України та їх масштаби, які наведені у таблиці 1, свідчать не лише про дифузорність (розпорошення, проникнення) трудової еміграції з України по країнах світу, а й відображають значну асиметричність у розподілі вітчизняних трудовіміграційних потоків. Зокрема, загальна чисельність українських заробітчан, виходячи з даних таблиці, становить 4,24-4,27 млн. осіб, з яких 2 млн. працевлаштувалися у Росії, 1 млн. – у Польщі, а також значна кількість в Італії (500 тис.), Греції (350 тис.) і Португалії (200 тис.) [2:8]. Переважна більшість українських працівників-мігрантів перебувають у країнах Східної Європи та Європейського Союзу.

Таблиця 1. Орієнтована чисельність українських трудових мігрантів в країнах світу станом на 01.01.2006 р., тис. осіб

Країни	Кількість трудових мігрантів з України
Росія	2000
Польща	1000
Італія	500
Греція	350
Португалія	200
Чехія, Іспанія, США, Німеччина	100-130
Нідерланди, Угорщина, Румунія, Франція, Велика Британія	50
Бельгія, Кіпр	30
Канада, Швейцарія, Ізраїль, Ірландія	10
Всього	4240-4270

Аналіз досліджень і опитувань українських мігрантів фахівцями Міжнародної організації з міграції (МОМ), в аспекті визначення величини їх доходів, засвідчив суттєві коливання цього показника в розрізі країн (табл. 2).

Таблиця 2. Щомісячний дохід українських мігрантів (у розрахунку на одну особу) у країнах працевлаштування, 2005 р., дол. США

Країни	Розмір доходу	Країни	Розмір доходу
Швейцарія	2300	Іспанія	890
Бельгія	1675	Франція	781
Нідерланди	1600	Греція	766
Велика Британія	1500	Чехія	527
Німеччина	1300	Кіпр	526
США	1100	Угорщина	500
Ізраїль	1050	Словаччина	430
Канада	950	Румунія	430
Італія	934	Польща	430
Португалія	897	Туреччина	417

Найбільший дохід мігранти отримують у країнах Європейського Союзу. Особливо варто виділити Ірландію (3125 дол. на місяць), Швейцарію (2300), країни Бенілюксу (1600, 1675), Німеччину (1300) та Італію (934). Значно меншими є доходи українських громадян, які працюють у країнах Східної Європи: в Чехії – 527 дол. на місяць, Румунії та Словаччині – 430, Росії – 371. На основі цих даних можна розрахувати річний дохід трудового мігранта у кожній з країн-реципієнтів, помноживши розмір місячного його доходу в окремій країні на 12 місяців, а також, володіючи інформацією про кількість мігрантів (табл. 1), визначити загальний дохід трудових мігрантів за країнами працевлаштування. Відтак, найвищий сукупний річний дохід мають українські громадяни, які працюють у Росії – 8,9 млрд. дол., що обумовлено найбільшою їх чисельністю – 2 млн. осіб. Далі йдуть Італія та Польща, де обсяги сукупних доходів становлять відповідно 5,6 та 5,2 млрд. дол. Загальна ж розрахункова величина доходів українських

мігрантів у всіх країнах-реципієнтах становить близько 35,3 млрд. дол. в рік, що в розрахунку на одного мігранта становить 8209 дол.

Третій етап запропонованої системи обрахунків реальних обсягів міграційного капіталу, який надходить в Україну, передбачає визначення суми грошових переказів, які здійснюють трудові мігранти на батьківщину. Якщо скористатися даними про надходження міграційного капіталу в розмірі 3,06 млрд. дол. у 2006 р. (дані НБУ по банківській системі – 2,06 млрд. дол. + 1 млрд. дол., який надійшов через спеціалізовані системи грошових переказів Western Union, Money Gram та ін.), то виявиться, що в середньому один мігрант надіслав у 2006 р. в Україну 717-722 долари (3,06 млрд. дол.: 4,24-4,27 млн. мігрантів), або 59,6-60,2 дол. на місяць (717-722 дол.: 12 місяців). Цілком логічно виникає запитання чи потрібно українським громадянам виїжджати за кордон з метою працевлаштування, важко там працювати та економити задля того, щоб в середньому на місяць надіслати в Україну 60 дол. (302 гривні)? Такі висновки наштовхують на думку про відсутність повноти офіційних даних і необхідність визначення реальніших обсягів міграційного капіталу, який надходить від майже 5 млн. українських громадян з-за кордону. Тут також варто зазначити, що розміри доходів і грошових переказів мігрантів значно різняться, враховуючи витрати на проживання, харчування, транспортні витрати в тій чи іншій країні перебування. Саме тому актуальною вбачається необхідність дослідження трансакції грошових переказів. Однак, в Україні поки що подібні дослідження не проводились. Але, виходячи з 50-річного досвіду трудової міграції населення з Латинської до Північної Америки, а також народів Південної Азії в регіон Перської затоки, можна констатувати, що мігранти надсилають у країни свого походження від 50 до 70% заробленого доходу, причому розмір переказів зростає в періоди економічних рецесій, природних катаклізмів у країнах-донорах, а також напередодні свят. Якщо взяти до уваги середню цифру у 60%, то величина грошових коштів, які надійшли в Україну від трудових мігрантів, зокрема у 2006 році, становитиме 21,2 млрд. дол. (60% від загальних доходів українських трудових мігрантів у розмірі 35,3 млрд. дол.). Ця сума виглядає доволі перекожливою, особливо з огляду на те, що становить майже чверть ВВП країни і значно перевищує обсяги сукупних іноземних інвестицій в Україну.

Розраховані обсяги можливих надходжень міграційного капіталу в країну стануть ще реальнішими, якщо співвіднести їх з річною кількістю українських працівників-мігрантів. Поділивши 21,2 млрд. дол. на 4,24-4,27 млн. мігрантів отримаємо суму в розмірі 4965-5000 дол. міграційного капіталу у розрахунку на одного мігранта в рік, або 414-417 дол. щомісячного грошового переказу (4965-5000 дол.: 12 місяців). Ці дані можна порівняти з розмірами щомісячних переказів в інших країнах світу. Зокрема, у Бангладеш і Пакистані середньомісячні суми трансфертів у 1,5-2 рази, а в Індії – у три рази перевищують розмір грошових надходжень від трудових мігрантів в Україну. Фахівці у галузі статистики грошових переказів працівників-мігрантів у різних країнах світу констатують, що обсяги міграційного капіталу в Україні наближаються до відповідних показників тих країн, для яких властиві широкомасштабні потоки трудової міграції, наприклад, Китаю, Індії, Мексики. Відтак, за офіційними даними, лише в Мексику міграційний капітал надійшов у 2006 році в розмірі понад 25 млрд. дол., в Індію – 23,5 млрд., Китай – 22,5 млрд. дол. (табл. 3). Значні його обсяги спостерігалися також у Лівані, Марокко та Бангладеш, хоча кількість трудових мігрантів з цих країн за кордоном значно менша, ніж з України. Однак, варто наголосити, що стосовно згаданих країн наводяться офіційні дані, а стосовно України – розрахункові. Якщо врахувати той факт, що міра офіційності щодо грошових надходжень від працівників-мігрантів в середньому у світі становить 50%, то дані таблиці 3 необхідно збільшити принаймні удвічі. Тому виникає необхідність оцінки рівня офіційності міграційного капіталу в Україні. Якщо взяти за основу статистичні дані НБУ (2,06 млрд. дол. міграційного капіталу у 2006 р.), а також врахувати обсяги трансакцій через спеціалізовані системи за цей же період (1 млрд. дол.) і співставити їх з наведеними розрахунковими даними (21,2 млрд. дол. США), то рівень офіційності становитиме в Україні всього 14%.

Таблиця 3. Обсяги зареєстрованих (офіційних) потоків міграційного капіталу в окремих країнах світу (2006 р.), млрд. дол. США

Країни	Розмір доходу	Країни	Розмір доходу
Ліван	5,7	Домініканська республіка	2,9
Марокко	5,2	Вірменія	1,2
Бангладеш	5,1	Молдова	1,2
Гватемала	5,0	Судан	1,1
Пакистан	4,7	Уганда	0,6
Єгипет	3,3	Західне Самоа	0,2

Відсутність офіційного підтвердження стосовно грошових надходжень від українських мігрантів у розмірі 21,2 млрд. дол. пояснюється низкою зовнішніх і внутрішніх чинників, зокрема, доволі високою вартістю послуг щодо здійснення переказів та відсутністю виваженої державної політики у міграційній сфері. З огляду на це, вбачаються актуальними наступні висновки та пропозиції:

- необхідно налагодити проведення повноцінного статистичного аналізу чисельності трудових мігрантів, величини їх доходів і переказів в Україні;
- доцільно розробити програму з лібералізації законодавства у сфері грошових надходжень працівників-мігрантів, що в кінцевому підсумку призведе до значного збільшення обсягів міграційного капіталу в Україні через фінансово-банківську систему;

- для фінансово-банківського сектору вітчизняної економіки міграційний капітал може стати додатковим стимулом розвитку його інфраструктури та джерелом розширення сфери послуг.

Таким чином, за умови виваженого підходу до окреслених проблем, міграційний капітал в Україні може стати одним із важливих чинників економічного розвитку.

Література

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посіб.: У 2 кн.–Кн.1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка/ За ред. С. Панчишина і П. Островерха.–4-ге вид., випр. і доп.–К.: Знання, 2006.–С.271–273.
2. Гайдудцький А. Миграционный капитал в Украине: скрытая реальность// Зеркало недели, 2007.–№15 (от 21 апреля)–С.1,8.
3. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри/ За ред. С.І.Юрія, Є.В.Савельєва.–К.: Знання, 2007.–С.589–591.
4. Шевченко А. За довгим євро// Корреспондент.–19.03.2005.–С.42–45.
5. Шокало О. Інтеграція чи повернення додому// Дзеркало тижня, 2005.–№12 (<http://www.zn.kiev.ua>).

Oksana Shymanska

MIGRATION CAPITAL IN UKRAINE AND PROBLEMS OF ITS QUANTITATIVE MEASUREMENT

The article deals with the determination problem of the real volumes of migratory capital which comes to Ukraine from labour migrants and can be examined as one of stimuli for development of the domestic financial and banking system and as a source of economic development.

УДК 336.76

Василь Бойко

ПРОЦЕСИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ ТА ФОНДОВІ РИНКИ

У статті розглядаються процеси інтернаціоналізації капіталу та фондові ринки.

Однією із закономірностей економічного розвитку є інтернаціоналізація господарського життя – залучення національних економічних суб'єктів у господарські відносини з закордонними партнерами. Інтернаціоналізація приводить до створення всесвітнього господарства, а у фінансовій сфері – до глобального чи світового фінансового ринку.

Сфера міжнародних економічних відносин має особливі форми та закономірності розвитку, пов'язані з відмінностями політичних і економічних систем, наявністю різних валют, різним рівнем економічного розвитку і т. п.

Теорія та практика свідчать про очевидні вигоди, які несе зі собою інтеграція ринків капіталу. Країна, що зазнала тимчасових труднощів у зв'язку з економічною кризою чи стихійним лихом, може одержати позики за кордоном. Країни, що розвиваються, і не володіють достатніми інвестиційними ресурсами, залучаючи іноземні капітали, здійснюють інвестиції без надмірного обмеження споживання. Інвестори, здобуваючи активи різних країн, мають можливість знизити цінові ризики. На глобальному рівні міжнародний ринок капіталів дає можливість направити заощадження для найбільш ефективного використання.

На початку 70-х років ХХ ст. у Норвегії співвідношення між імпортом капіталу та ВВП складало 14% (велика частка припадала на інвестиції в розробку родовищ нафти Північного моря). У Португалії на початку 1980-х років обсяг іноземних інвестицій, що направлявся на модернізацію, дорівнював 17% ВВП. У Польщі в 1998-99 р. аналогічна цифра склала 6% [12]. В усіх трьох випадках приплив капіталу сприяв економічному росту та підвищенню ефективності суспільного виробництва.

Разом із тим, інтеграція ринків капіталу може спричинити і негативний вплив на національну економіку. Глобалізація фінансових ринків призвела до помітного росту їхньої волатильності, посилила ефект поширення фінансових потрясінь на світових ринках. Особливо це стосується країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою.

Багато чого пов'язано просто з масштабами ринків. Як було відомо, більше 90% фінансових активів припадає на розвинуті країни. Для США прихід, або відхід з їхнього ринку 30-50 млрд. дол. буде мало помітний, а для таких великих країн, що розвиваються Росії чи Індії це може мати колосальні наслідки, не говорячи вже про Україну.

Процеси інтернаціоналізації характеризуються циклічністю. Так, в минулому максимальний рівень інтернаціоналізації був досягнутий до початку Першої світової війни. Потім протягом тривалого періоду часу, пов'язаного зі світовими війнами, ростом протекціонізму в часі між ними, ступінь інтернаціоналізації світової економіки помітно спала. Починаючи з 60-х років ХХ ст., спостерігається новий етап у розвитку інтернаціоналізації господарського життя, а у 90-і роки відбулася її помітна активізація.

Історію світового господарства та світової валютно-фінансової системи ХХ ст. можна розбити на чотири періоди: 1) з кінця ХІХ ст. до Першої світової війни; 2) період між двома світовими війнами; 3) період існування бреттон-вудської валютної системи (з 1945 по 1971 р.); 4) з початку 70-х років по даний час.

Перший період – панування класичного "золотого стандарту" характеризувався стабільними валютними курсами, ростом світової торгівлі і експорту капіталу.

Перед Першою світовою війною експорт капіталу, вимірюваний величиною сальдо поточного платіжного балансу по відношенню до національного доходу складав у ведучих країнах 4-5%. Величина закордонних активів (капіталовкладень) по відношенню до ВВП збільшилася з 7 % у 1870 р. до 20 % в 1914 р. У зв'язку з інтеграцією ринків капіталу відмінності в рівнях відсоткових ставок у різних країнах стали мінімальними [13]

Світова війна ґрунтовно потрясла світове господарство. Після деякої стабілізації в 20-х

роках у 1929 р. вибухнула світова економічна криза, що характеризувалася практично тотальним переходом країн до автаркії і ростом протекціонізму - зведенням бар'єрів на шляху руху товарів, послуг і капіталів. У 20 - 30-і роки ХХ ст. міжнародні потоки капіталу скоротилися і до кінця 30-х досягали лише 2 % національного доходу. Закордонні активи знизилися до 8% ВВП у 1930 р. і 5% у 1945 р. Дисперсія відсоткових ставок виросла приблизно в 2 рази.

У третій період починається успішна спроба відновити міжнародні господарські зв'язки, усунути бар'єри на шляху руху товарів. Проте, валютні курси залишаються фіксованими, як і передбачалося Бреттон-вудськими угодами, і залишаються в силі обмеження на переміщення капіталів. За 1945-1960 р. реальні обсяги експорту капіталу при абсолютному рості знизилися ще більше - до 1% національного доходу.

Четвертий період – епоха плаваючих валютних курсів. Уведення плаваючих курсів сприяло інтеграції ринків капіталу, оскільки супроводжувалося практично повним скасуванням контролю над переміщенням капіталу. Саме в цей період спостерігається небувалий ріст інтенсивності фінансових потоків, який переривається окремими подіями, типу боргової кризи початку 80-х або кризи на ринках, що формуються, 1997-98 рр.

Стабілізація і реінтеграція світових ринків капіталу привела до того, що дисперсія відсоткових ставок у різних країнах у 90-і роки знову порівнялася з періодом до Першої світової війни. Цікаво, що по деяких позиціях навіть в кінці 90-х років не досягнутий рівень інтернаціоналізації початку століття. Так, частка зовнішньої торгівлі в економіці Японії тоді була вищою, ніж зараз. Прямі закордонні інвестиції в промислово розвинених країнах складають 5 - 6 % від об'єму внутрішніх інвестицій, в той же час як на початку минулого століття у Великобританії прямі іноземні інвестиції були рівними внутрішнім. [20] А середній рівень сальдо біжучого платіжного балансу не досягнув рівня періоду перед Першою світовою війною.

Найбільшою інтенсивності фінансові потоки досягають у 90-і роки минулого століття. У це десятиліття темпи росту запозичень на міжнародних ринках капіталу досягали від 20 до 50% на рік, у той час як темпи росту ВВП і експорту в поточних цінах дорівнювали приблизно 5-8%.

За 1995 р. світовий експорт товарів і послуг склав 6,1 трлн. дол., у той час як щоденний оборот валютного ринку дорівнював 1,2 трлн. дол. за даними Банку Міжнародних розрахунків. Якщо ці цифри привести до однієї бази, то виявиться, що оборот валютного ринку в 50 разів перевершував щоденний експорт товарів і послуг це майже триразовий ріст у порівнянні з 1985 р. А в 1998 р. щоденний оборот валютного ринку досягав уже 1,5 трлн. дол. [4] В 1999 р. у зв'язку з введенням євро оборот валютного ринку помітно скоротився.

За даними Euroclear і Cedel загальний оборот торгівлі борговими і пайовими (акціями) цінними паперами, що пройшов через ці організації (а це практично вся міжнародна торгівля цінними паперами, принаймні по цінних паперах розвинених ринків) за 1995 р. склав 34,5 трлн. дол., у 1996 р. - 45 трлн. дол., а в 1998 р. приблизно 60 трлн. [30], а також база даних в Інтернеті Euroclear і Cedel <http://www.euroclear.com>, <http://www.cedelinternational.com>.

Найбільш красномовно про ріст інтернаціоналізації фондових ринків говорить таблиця 1, що містить дані про співвідношення міжнародних операцій з акціями й облигаціями і ВВП тієї чи іншої країни. Якщо ще в 1975 р. це співвідношення складало від 1 до 5%, то до 1997 р. воно збільшилося до 100-700%. Причому, як свідчать цифри, цей процес протікав у даний період неспинно, без будь-яких істотних повернень назад.

Таблиця 1. Міжнародні операції з акціями й облигаціями у% від ВВП*

	1975	1980	1985	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998
США	4	9	35	89	129	131	135	160	213	230
Японія	2	8	62	119	78	60	65	79	96	91
Німеччина	5	7	33	57	170	158	172	199	253	334
Франція		5	21	54	187	197	187	258	313	415
Італія	1	1	4	27	192	207	253	470	672	640
Канада	3	9	27	65	153	208	189	251	358	331

* Валові покупки цінних паперів між резидентами й нерезидентами; Джерело: Banks For International Settlements - 68th Annual Report. Basle, 1998, p.100; Bank for International Settlements - 69th Annual Report. Basle, 1999, p.118.

Усе частіше для розміщення своїх акцій фірми звертаються до іноземних ринків. За 1990-1999 р. закордонні емісії акцій фірм промислово розвинених країн виросли в 24 рази: з 7,4 млрд. дол. до 179 млрд. дол. (по всіх країнах 214 млрд.) [10; 26]. За той же період (1990-1999) заборгованість по міжнародних боргових цінних паперах (паперах, спеціально розміщуваних на закордонних ринках) виросла приблизно в 3,25 рази, з 1,6 до 5,2 трлн. дол. (див. табл. 7).

Таблиця 2. Частка нерезидентів на ринку державного боргу (у% від загального державного боргу)

	США	Японія	Німеччина	Італія	Англія	Канада	Бельгія
1983	14,9		14,1			10,7	13,2
1985	15,2	3,7	16,3		7,0	12,4	13,9
1990	20,1	4,4	20,9	4,4	14,7	17,4	19,3
1995	28,3	4,3	28,2	13,2	18,8	23,3	21,5
1997	40,1		25,3			23,1	21,9
1998	36,4		26,4				

Джерело: International Capital Markets: Developments, Prospects and Key Policy Issues IMF, Washington D.S., September 1998, p.190; International Financial Statistics Yearbook 1999; Deutsche Bundesbank Financial Accounts 1990-1998. Special Statistics Publication 4, Frankfurt/M, Juli, 1999, p. 87

Як було встановлено [31], приблизно 2/3 світової заборгованості по боргових цінних паперах припадає на державу. За 1983-1997 р. частка нерезидентів на ринку державного боргу промислово розвинених країн підвищилася в середньому більш, ніж вдвоє і досягає в більшості

Наукові записки

країн 20-40% (табл. 2). Враховуючи, що в розвинених країнах на частку внутрішніх (domestic) цінних паперів, випущених державою, припадає 96% усієї заборгованості по державних цінних паперах, дані таблиці 2 говорять про те, що стирається грань між внутрішніми (domestic) і міжнародними (international) цінними паперами, як і грань між внутрішнім і зовнішнім боргом.

Ще більша частка заборгованості по державних цінних паперах припадає на закордонних інвесторів у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, що, втім, природно, з огляду на те що ці держави є нетто-імпортерами капіталу. Так наприклад, у 1998 р. від чверті до третини заборгованості по внутрішніх рублевих боргових зобов'язаннях Російської Федерації (ДКО-ОФП) припадало на нерезидентів. При цьому цінні папери в іноземній валюті (ОЗВП і еврооблігації), які складали більш 20% усієї державної заборгованості по цінних паперах (без врахування переоформленої в спеціальні папери заборгованості колишнього СРСР), переважно належали іноземцям (єврооблігації практично цілком, ОЗВП значною мірою).

Таблиця 3. Прямі й портфельні інвестиції з 7 промислово розвинених країн світу, за рік, млрд. дол.

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Всього	19	61	144	309	613	1133	1521	1488	1097
Прямі	14	34	83	76	283	369	358	448	439
Портфельні	5	27	61	233	330	764	1163	1040	653

Розраховано по: International Capital Markets: Developments Prospects and Key Policy Issues IMF, Washington D.S., September 1998, p.187; International Financial Statistics Yearbook 1999; Washington 1999.

Інтернаціоналізація фондових ринків виявляється також і в тім, що тими самими інструментами усе ширше торгують на різних ринках. Як відзначалося [32], усе більше емітентів одержують лістинг на закордонних, крім національних, біржах (табл. 3). Це означає, що акції найбільших емітентів можуть продаватися одночасно в Нью-Йорку, Лондоні, Франкфурті, Токіо і т. і. Найбільш інтернаціональною фондовою біржею світу залишається Лондонська фондова біржа. В кінці 90-х років ХХ ст. тут мали лістинг приблизно 2400 емітентів акцій, із яких 500 іноземні. Частка іноземних акцій загальному обороті торгівлі акціями на цій біржі в 90 роки складала приблизно 40%. Відомо, що оборот торгівлі акціями багатьох континентальних емітентів (з Бельгії, Швеції, Нідерландів) на ЛФБ більший, ніж оборот цими ж акціями на національних фондових біржах. На франкфуртській фондовій біржі кількість іноземних емітентів акцій досягає майже 2000 (але оборот іноземних акцій на порядок нижчий Лондона).

Те ж саме спостерігається на ринку деривативів. Ф'ючерсними контрактами на німецькі державні облігації (bund-future) торгують одночасно в Лондоні на LIFFE, і в Німеччині на Eugeх (колишня DTB). Ф'ючерсний контракт на довгострокові облігації німецького уряду спочатку появився в Лондоні і лише потім у Франкфурті. Багато років оборот LIFFE по цьому інструменту значно перевищував оборот DTB. Проте в кінці 90-х років Франкфурт зміг переманити практично повністю до себе торгівлю ф'ючерсами на бунди (bunds). В Сінгапурі на SIMEX (з 2000 р. на Сінгапурській біржі) продавали ф'ючерсні контракти на японський фондовий індекс Ніккей 225, так як і на Осацькій фондовій біржі. На американській деривативній біржі CME торгують контрактами не тільки на основні валюти, але і на валюти країн, що розвиваються, включаючи бразильський реал, мексиканське песо, південноафриканський ранд, російський рубль, малайзійський рінгіт, тайландський бат, індонезійську рупію і українську гривню.

Крім того, як відзначалося в [32], між біржами устанавлюються формальні відносини кооперації. Перший спільний проект пов'язав SIMEX і CME ще у вересні 1984 р. По цьому проекту на двох біржах з'явився спільний контракт - на євродолари. Як відкрити, так і закрити позицію можна на обох біржах. В даний час подібні зв'язки стали широко поширені. Самий грандіозний проект - це створення загальноєвропейської деривативної біржі на базі Eugeх. Вись майбутньої біржі утворили дві деривативні біржі німецька DTB і швейцарська Soffex, створивши Eugeх. До Eugeх повинні приєднатися французькі деривативні біржі (проект Euro Alliance). Досягнуто домовленості про зв'язок Eugeх з американською CBOT (Чикагською торговельною палатою) [32].

У березні 2000 р., як відзначалося [32], відбулося злиття Паризької, Амстердамської і Брюссельської бірж з утворенням міжнаціональної біржі Euronext. У травні цього ж року відбулося об'єднання Лондонської фондової біржі та Німецької біржі (нова біржа iX). Вже очевидно, що в майбутньому до цих груп приєднуються й інші європейські біржі. У травні 2000 р. між англо-німецькою iX і американською НАСДАК підписана угода про створення спільної торгової системи для акцій молодих, інноваційних компаній.

Поява нових систем зв'язку й Інтернет узагалі ламає бар'єри між національними ринками. Так, маючи рахунок у брокерській фірмі в США, можна купувати і продавати акції, що мають лістинги на НФБ чи в системі НАСДАК, з будь-якої країни світу безпосередньо на НФБ чи в НАСДАК (через інтегровані в них "приватні торгові системи" [32]. Потрібний лише комп'ютер і підключення до всевітньої мережі.

Проте, процес інтернаціоналізації фондових ринків ще тільки набирає обороти. Банки та інші фінансові інститути тільки недавно почали відзиватися на віяння часу і повертати в бік закордонних ринків. Їхні портфелі ще далекі від оптимальних. Сучасна теорія управління портфелем (portfolio theory) говорить, що оптимально-диверсифікований портфель повинен бути складений таким чином, щоби частка паперів однієї країни відповідала частці цієї країни в сукупних активах (звичайно для спрощення використовують показник частки країни у світовій капіталізації). Частка іноземних активів у портфелях інституціональних інвесторів розвинених країн, як ми відзначали [34], у більшості країн основна група інвесторів складала наприкінці 90-х років тільки 20% .

Таблиця 4. Сумарний обсяг нагромаджених інвестицій 7 провідних промислово розвинених країн світу, млрд. дол.

	Інвестиції за кордоном				Іноземні інвестиції у країні			
	Прямі	Портфельні	Інші	Усього	Прямі	Портфельні	Інші	Усього
США(1997)	1794	1446	1632	4872	1621	2918	1791	6330
Японія (1998)	270	1062	1439	2771	26	637	1169	1832
Німеччина(1995)	231	386	970	1587	91	638	756	1485
Франція (1996)	445	252	623	1320	410	433	571	1414
Великобританія (1998)	499	1210	1835	3544	327	1133	2219	3679
Італія (1998)	165	395	388	948	105	545	373	1023
Канада(1997)	136	78	153	367	131	327	164	622
Усього*	3540	4829	7040	15409	2711	6631	7043	16385

*Варто врахувувати, що сума акцій у різних країнах приведена на різні дати Розраховано по: International Financial Statistics Yearbook 1999. Washington 1999.

У 1991 р. Кеннет Френч й Джеймс Потерба опублікували дані, згідно яких наприкінці 80-х років частка іноземних акцій у сукупному портфелі акцій інвесторів США складала 6%, інвесторів Японії - 2%, інвесторів з Європи - 1% (не включаючи європейських емітентів)[7]. Правда, як ми показали [35], у післявоєнний період дохідність американських акцій була вищою, ніж іноземних, при більш низькій волатильності. З цієї точки зору поведінка американських інвесторів є досить раціональною. І хоча в 90-і роки ХХ ст. ця частка виросла, вона залишається дуже малою. Тобто маються величезні можливості подальшого росту іноземних інвестицій в акції.

Вище відзначався інтернаціональний характер Лондонської фондової біржі, в обороті якої (по акціях) частка іноземних емітентів у 90-і роки минулого століття складала 40%. Однак ЛФБ скоріше виняток, ніж правило. На інших біржах оборот торгівлі акціями іноземних емітентів незначний. Торгівля акціями, на відміну від облігацій, здійснюється в основному і національних біржах.

Експорт капіталу і фондовий ринок. Однією з найважливіших форм міжнародних економічних відносин є експорт-імпорт капіталу. Міжнародна торгівля цінними паперами враховувана національними статистичними органами в рамках статистик платіжного балансу, цілком включається саме в баланс руху капіталів. Іншими словами, експорт капіталу пов'язаний в основному (хоча і не цілком) саме з фондовим ринком.

Міжнародна статистика, зокрема статистика Міжнародного валютного фонду, виділяє три групи інвестицій, що включаються в баланс руху капіталів: прямі інвестиції, портфельні інвестиції та інші.

Відповідно до рекомендацій ОЕСР й МВФ, підприємство прямого іноземного інвестування визначається як компанія, в якій іноземний інвестор володіє 10% й більше голосуючих акцій чи капіталу. Прямий інвестор у стані впливати чи брати участь в управлінні підприємством. [25] Придбання контрольного пакета акцій закордонного підприємства буде входити в категорію прямих інвестицій, просто акцій, що не дає можливості впливати чи брати участь в управлінні - портфельних.

Прямі інвестиції, відповідно, пов'язані з фондовим ринком лише в частці придбання контрольних пакетів акцій закордонних підприємств. Одна з рис прямих інвестицій, що відрізняє їх від інших видів інвестиції, полягає в тому, що в деяких країнах вони можуть включати нерозподілений прибуток. У США нерозподілений прибуток з кінця 30-х років представляв основне джерело прямого інвестування, на який припала приблизно половина всіх прямих інвестицій американських компаній (при помітних коливаннях в окремі роки). Одна з причин подібного явища полягає в тому, що американські закордонні підприємства діють уже протягом тривалого періоду часу. У той же час деякі країни (наприклад, Бельгія, Канада Італія, Норвегія, Франція, Японія) не враховують реінвестовані прибутки в цифрах руху капіталів.

Портфельні інвестиції включають придбання долевих цінних паперів-акцій (що не приводить до встановлення контролю над підприємством), боргових цінних паперів - облігацій, інструментів грошового ринку і деривативів. Слід правда мати на увазі деяку умовність такого поділу. Існуюча статистика не завжди дає можливість провести суттєві відмінності між різними видами руху капіталу. Так в прямих і портфельні інвестиції попадають деякі види кредитів. Іноземні інвестиції, в одних країнах прямі, в інших розглядаються як портфельні і т.д. Іншими словами, портфельні інвестиції цілком пов'язані з фондовим ринком.

Інші інвестиції - це торгові кредити, банківські позики, лізинг, придбання валюти та розміщення коштів на депозитах.

По оцінці Джона Даннінга, напередодні Першої світової війни 90% експорту капіталу здійснювалося у формі портфельних інвестицій без встановлення контролю над підприємствами. [11] У роботах інших авторів також відзначається переважна роль портфельних інвестицій у той період. У той же час мали місце і винятки. Так, експорт капіталу зі США і Японії здійснювався в основному у формі прямих інвестицій. Однак у той період ці держави не були основними експортерами капіталу у світі.

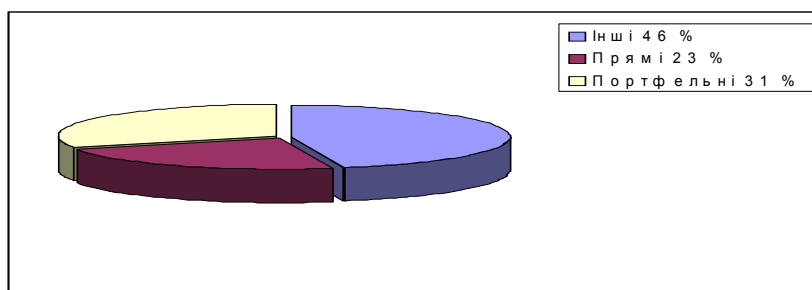
Теза про незначний обсяг прямих інвестицій до Першої світової війни, принаймні у відношенні потоків у напрямку колоніальних і залежних країн, є спірною для деяких економістів. Зокрема, у ряді робіт відзначається той факт, що офіційна статистика опирається на дані фондових бірж, у той час як багато прямих інвестицій ніяк не пов'язані з фондовою біржею. По оцінці Пітера Сведберга, з 19 млрд. дол. інвестицій накопичених у слаборозвинених країнах у 1913-14 р., 44-60% припало на прямі інвестиції [11].

Наукові записки

Іноземні інвестиції у США на 80% в минулому представлені портфельними інвестиціями. Але при цьому споконвічно самі США, як відзначалося вище, були орієнтовані на прямі інвестиції за кордон.

Після Першої світової війни портфельні інвестиції США починають швидко рости й у 1929 р. уперше випереджають прямі інвестиції. Однак світова економічна криза завдала страшного удару саме по американських портфельних інвестиціях. Через масове банкрутство боржників портфель боргових цінних паперів, що належав американським інвесторам, скоротився приблизно на 50%. До 1940 р. прямі інвестиції знову виходять на перше місце, досягаючи 60% усіх приватних іноземних інвестицій США. У той же час і період Другої світової війни уряд США надав величезні кредити (зокрема, у рамках угод по ленд-лізу): у 1950 р. їхній сукупний обсяг удвічі перевищив приватні інвестиції. Згодом державні кредити вже не росли тими ж темпами, а до 1970 р. більш 70% зарубіжних активів США були приватними і половина з них припадала на прямі інвестиції.

Діаграма 1. Структура нагромаджених закордонних інвестицій 7 провідних промислово розвинених країн, кінець 90-х років ХХ ст.



На США в 1960 р. припадала приблизно половина всіх накопичених прямих інвестицій (18% у Великобританії, 10% у Нідерландів й 6% у Франції)[11]. Вони продовжували домінувати як джерело прямих закордонних інвестицій аж до 1974 р. У 70-80-і роки Європа випередила США. У 1985-1989 р. Японія перевершила Сполучені Штати як експортер прямих інвестицій. У 90-і роки США знову перетворилися в найбільшого експортера (табл. 4, 5).

Таблиця 5. Сумарний обсяг прямих закордонних інвестицій, 1990-1998, млрд. дол.

Країна	Відтік	Країна	Приплив
США	677	США	625
Великобританія	364	Великобританія	318
Німеччина	295	Китай	240
Франція	265	Франція	177
Японія	225	Нідерланди	108
Нідерланди	180	Бельгія-Люксембург	104
Гонконг	105(1990-96)	Іспанія	80
Швейцарія	98	Канада	74
Канада	97	Мексика	69
Швеція	81	Швеція	68
Бельгія-Люксембург	80	Сінгапур	60
Італія	67	Австралія	58
Іспанія	52	Бразилія	54
Фінляндія	41	Німеччина	51
Австралія	29	Малайзія	40*
Сінгапур	26	Аргентина	38
Данія	25	Італія	34
Китай	21	Данія	26
Норвегія	23	Швейцарія	26
Тайвань	20(1990-96)	Індонезія	25
Корея	20(1990-97)	Таїланд	25
Австрія	15	Нова Зеландія	19
Малайзія	9(1990-96)	Польща	18(1990-97)
Бразилія	7	Угорщина	17
Нова Зеландія	6	Гонконг	12(1990-96)
Росія (1994-98)	5	Росія	14

*Оцінка. Розраховано по: *Financial Market Trends* N 70, June 1998, p. 99-100; *Financial Market Trends* N 67, June 1997, p. 19; *International Financial Statistics Yearbook 1999*. Washington 1999.

Сучасні тенденції. За 1970-1997 рр. річний обсяг прямих інвестицій сімки ведучих

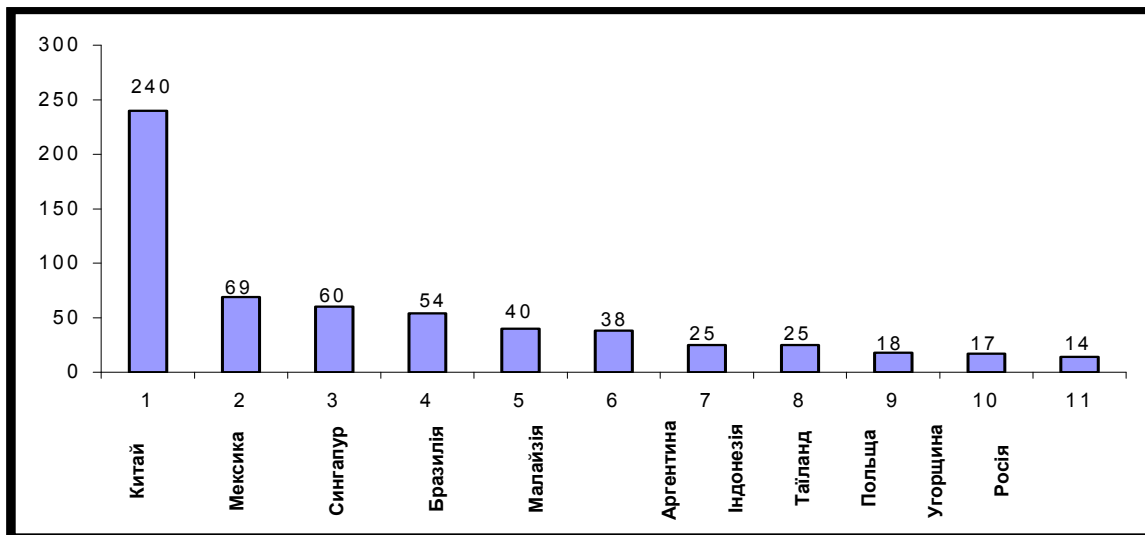
промислово-розвинених країн виріс у 32 рази, портфельних - у 200 разів (табл. 3). Починаючи з 80-х років ХХ ст., вивіз капіталу у формі портфельних інвестицій став перевершувати прямі інвестиції, ця тенденція зберігається і на початку нового століття.

Прямі інвестиції. У 80-90-і роки минулого століття основними причинами росту прямих іноземних інвестицій стали дерегулювання фінансових систем, демонополізація, приватизація та реформа режиму торгівлі і іноземних інвестицій.

Незважаючи на досить помітний ріст прямих іноземних інвестицій, він був досить нерівномірним. Якщо в 80-і роки темпи росту ПЗІ значно випереджали темпи росту зовнішньої торгівлі, то в 1990-1996 р. реальні темпи росту склали всього 1%. Лише в 1997 р. відбувся різкий приріст, пов'язаний із хвилею злиттів і поглинань. Злиття та поглинання забезпечили більшу частину прямих інвестицій у 1998 і 1999 р.

Понад 90% усіх прямих інвестицій (по експорту) у 90-і роки минулого століття припало на країни ОЕСР. Найбільшими експортерами прямих інвестицій у світі традиційно залишаються США та Великобританія. На їхню частку припадає половина всіх прямих інвестицій групи ОЕСР.

80% припливу всіх прямих інвестицій припадає на країни ОЕСР, з них на частку США і Великобританії, як і по експорту, теж приблизно половина. На частку країн, що розвиваються, припадає приблизно 30% усіх ПЗІ. Серед них приблизно третина всього припливу припадає на Китай, а на три країни (Китай; Сінгапур, Малайзія) - половина всіх ПЗІ поза групою ОЕСР.



Діаграма 2. Сумарний обсяг прямих іноземних інвестицій у країнах з ринками, що формуються, 1990-1998, млрд. дол.

Частка країн, що розвиваються, як джерела ПЗІ, хоч і невелика - 14%, проте, свідчить про визначену тенденцію, з огляду на те, що в минулому країни, що розвиваються, були винятково реципієнтами ПЗІ. На США і Китай за 1990-1998 р. припадало 30% усіх прямих іноземних капіталовкладень, на п'ять ведучих імпортерів - 50% й на десять - більш 60% інвестицій.

У той же час у порівнянні з кінцем 70-х років частка США як донора та реципієнта помітно скоротилася на користь ЄС. Частка останнього особливо виросла після прийняття Єдиного європейського акту 1986 р.

Уже стало "загальним" твердження про те, що Росія на ринку прямих інвестицій займає неадекватне для її потенціалу місце. Проте, ми не можемо не проілюструвати, наскільки це місце скромне (див. діаграму 2). По загальній сумі нагромаджених за 90-і роки ХХ ст. прямих інвестицій Росію випереджають навіть Чехія, Угорщина, а в Китаї вони в 17 із зайвим разів більші. За деякими оцінками, частина прямих інвестицій в Китаї є фактичним припливом позичкового капіталу. Зокрема, щоб обійти суворі обмеження на закордонні позики, китайські підприємства створюють дочірні компанії в Гонконзі, ті отримують від іноземних фінансових установ кредити, які потім поступають у Китай у формі прямих інвестицій.

Основна частина прямих інвестицій у другій половині 90-х років припадає на операції, пов'язані зі злиттями та поглинаннями. На них у 1996-1999 р. припало від 70 до 90% усіх ПЗІ в групі ОЕСР. У 1997 р. міждержавні угоди, пов'язані зі злиттями й поглинаннями, досягли 341 млрд. дол. У 1998-1999 р. відбувся дійсний вибух міждержавних злиттів і поглинань, який значною мірою торкнувся зони ЄС. За даними KPMG, їхній обсяг склав, відповідно, 541 й 798 млрд. дол., причому на частку ЄС припало більш 70% [22]. За 10 років, з 1990 по 1999 р. обсяг угод по злиттях і поглинанням виріс у 5 разів (з 159 до 798 млрд.).

Інвестиції по придбанню американських компаній виросли з 54 млрд. дол. у 1990 р. до 293 млрд. у 1999 чи на 450%. Американські інвестиції по придбанню іноземних фірм за той же період виросли з 22 до 154 млрд., чи на 600%.

Подібного роду інвестиції в країни Західної Європи виросли за десятиліття з 64 до 359

млрд. дол., а із Західної Європи - з 97 до 582 млрд. (головним чином за рахунок внутрішньо - регіональних угод). Іншими словами, прямі інвестиції в другій половині 90-х років пов'язані переважно з ринком цінних паперів.

Портфельні інвестиції, як відзначалося вище, у 90-і роки ХХ ст. зростали випереджаючими темпами, й у цілому їхній сукупний обсяг перевищував обсяг прямих інвестицій. Велика частина портфельних інвестицій пов'язана з придбанням боргових цінних паперів.

Украї негативно на динаміці портфельних інвестицій позначилася "азіатська криза" 1997-98 р., у результаті якої обсяг портфельних інвестицій в 1998 р. скоротився в порівнянні з попереднім роком у 1,6 рази. Значною мірою скорочення пов'язане з виводом коштів із ринків, що формується.

Портфельні інвестиції, поряд із позиками, представляють найбільш рухливу частину світових фінансових потоків. З огляду на масштаби подібних інвестицій, їх вільний, неконтрольований перелив, здатен серйозно дестабілізувати фінансову систему практично будь-якого ринку, що формується. Звідси випливає й необхідність різного підходу до регулювання прямих і портфельних інвестицій.

Масштаби і способи залучення фінансових ресурсів на міжнародному ринку. Незважаючи на зростаючий економічний взаємозв'язок і взаємозалежність країн і формування світового фінансового ринку (фондового, як його частини), наявність багатьох держав, що відрізняються своїм політичним укладом, рівнем економічного розвитку й т. п. призводить до того, що способи залучення фінансових ресурсів із інших країн мають свою специфіку в порівнянні з залученням ресурсів на внутрішньому ринку. Тому зберігаються такі поняття, як міжнародний ринок капіталу, міжнародний фондовий ринок, відмінні, як відзначалося в [35], від понять національний ринок і світовий ринок.

Під міжнародним фондовим ринком мається на увазі система відносин і інститутів, що складається при міждержавних переміщеннях фіктивного капіталу.

У якій формі залучаються різні фінансові ресурси, яка роль в цьому процесі цінних паперів? Міжнародні організації (ОЕСР, МВФ, БМР) на базі статистики платіжних балансів ведуть облік руху фінансових ресурсів між країнами, що дає можливість проводити аналіз міжнародного фінансового ринку. Найбільш детальна статистика відноситься до первинних ринків акцій і боргових цінних паперів.

Найбільш детальні відомості про рух фінансових потоків на міжнародному ринку дають ОЕСР і БМР. При цьому принципи співставлення таблиць у цих організаціях настільки відрізняються, що використати одночасно матеріали двох організацій виявилось неможливим (ми намагалися це робити). Враховуючи доступність статистики БМР (її можна вільно одержати на сайті цієї організації <http://www.bis.org>), на відміну від статистики ОЕСР, яка поширюється на комерційні основи, ми скористалися даними базельського банку. При цьому, ще раз підкреслимо, читачу слід мати на увазі відмінності в методологічних підходах двох організацій, що відбивається на конкретних цифрах.

Цифри, наведені в табл.7, говорять про надзвичайно високі темпи росту запозичень на міжнародному фінансовому ринку в 90-і роки: від 18 до 50% у рік. *Велика частина запозичень (від 50 до 80%) припадає на емісію цінних паперів*, причому більше половини - на середньо - й довгострокові облигації. Така структура міжнародних запозичень почала складатися з 80-х років, до того основною формою міжнародного фінансування виступали позики. Частка акцій, як інструментів залучення ресурсів на міжнародному ринку відносно невелика, хоча вона має тенденцію до росту.

Варто підкреслити, що в таблиці 7 та у наступних відображаються тільки інструменти, спеціально розміщені за кордоном. Купівля внутрішніх (domestic) цінних паперів іноземними інвесторами в даному випадку не вважається операцією, здійсненою на міжнародному ринку. Це особливість статистики по міжнародних ринках капіталу (international capital markets), яка звужує економічне поняття "міжнародний ринок капіталу".

Основними борговими інструментами міжнародних запозичень на фондовому ринку в 90-і роки виступали звичайні чи класичні облигації (straight bonds). Відносно висока роль облигацій із плаваючою відсотковою ставкою. Всі інші інструменти мали другорядне значення (табл. 8).

Що стосується валюти, у якій випускаються цінні папери на міжнародному ринку, то аж до 1998 р. приблизно 60-70% припадало на долари США. Перехід до єдиної європейської валюти євро із січня 1999 р. призвів до підвищення частки позик у євро. Як свідчать дані таблиці 7, у 1999 р. обсяг емісії міжнародних паперів у євро перевищив емісію в доларах США. По суті справи в 1999 р. ринок нових міжнародних емісій перетворився на ринок двох валют: долара США й євро. На всі інші валюти припало менше 10% усіх емісій.

Міжнародні облигації. Отже, у другій половині 90-х років ХХ ст. основним способом залучення фінансових ресурсів з-за кордону виступає емісія облигацій. За прийнятою термінологією облигації, що розміщені на закордонних ринках, іменуються міжнародними - international bonds. У свою чергу міжнародні облигації поділяються на єврооблигації eurobonds та закордонні облигації foreign bonds.

Єврооблигації - цінні папери, випущені в валюті, що є іноземною для емітента (як правило), й котрі розміщуються за допомогою міжнародного синдикату андеррайтерів серед зарубіжних інвесторів, для яких дана валюта також, як правило, є іноземною.

Приставка "євро" у даний час - данина традиції, оскільки перші єврооблигації з'явилися в

Європі, та й зараз торгівля ними здійснюється в основному в Європі.

Різновидом єврооблігації є облігації "дракон" dragon bonds - євродоларові облігації, розташовані на азіатському (в першу чергу японському) ринку і що мають лістинг на якій-небудь азіатській біржі, звичайно в Сінгапурі чи Гонконзі.

Закордонні облігації - облігації, випущені й розташовані емітентом у якій-небудь іноземній державі у валюті даної країни за допомогою синдикату андеррайтерів даної країни у валюті країни розміщення позики (так звані облігації "янки" yankee bonds; "самураї" samurai bonds; "шибосаї" shibosai bonds; "даймію" daimyo bonds; "шогун" shogun bonds; "бульдог" bulldog bonds; "Рембрандт" remdrant bonds; "матадор" matador bonds; "кенгуру" kangaroo bonds; Більша частина міжнародних облігацій (80-90%) припадає на єврооблігації.

Чим відрізняються закордонні облігації (foreign bonds) від звичайних "внутрішніх" (domestic)? Як правило, відмінності стосуються режиму оподаткування, методики розміщення, обсягу наданої інформації. Можуть існувати обмеження на коло потенційних покупців.

До числа міжнародних облігацій відносяться також, так звані, **глобальні облігації global bonds** (облігації, розташовані одночасно на ринку єврооблігацій і на одному чи декількох національних ринках) й **паралельні облігації parallel bonds** (облігації одного випуску, що розташовані одночасно в декількох країнах у валютах цих країн).

Термін **міжнародні облігації internation bonds** вживається в широкому та вузькому значенні. В широкому значенні в це поняття входять всі основні боргові інструменти, розміщені на закордонних ринках. Тобто, це довготермінові боргові інструменти, чи власне облігації (BONDS), й середньо-термінові боргові інструменти (NOTES). Короткотермінові інструменти - депозитні сертифікати та комерційні папери - у це поняття не входять. Це інструменти грошового ринку (money market instruments). У вузькому значенні під міжнародними облігаціями розуміють саме довготермінові інструменти - BONDS.

Варто мати на увазі достатню умовність відмінностей між середньо та довгостроковими облігаціями - BONDS і NOTES. Останні найчастіше нічим не відрізняються від перших навіть по термінах. Відмінність не лише в назві, а також, звичайно, і у способі виплати доходу.

Особливо швидкий ріст ринку міжнародних облігацій відбувався в 80-і роки. Якщо ще в середині 70-х років обсяг емісій (брутто) складав приблизно 5 млрд. дол. у рік, то вже в першій половині 80-х він перевищив за стомільярдну оцінку, до кінця 80-х за 200 млрд. дол., до середини 90-х років наблизився до 500 млрд. дол., до 1997 р. перевищив за 800 млрд. дол., у 1998 р. 1100 млрд., у 1999 р. - майже 1600 млрд. (на базі нетто, тобто з урахуванням погашення, природно, буде менше, табл. 7)

Таблиця 7. Структура міжнародних фінансових запозичень, млрд. дол., на кінець року

Види інструментів	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Забогованість 1998 р.	Забогованість 1999 р.
Міжнародне фінансування за рахунок боргових інструментів (нетто)	315	389	444	593	957	1038	793	Нд	9801	Нд
Те ж, без подвійного рахунку	245	275	405	545	760	875	565	Нд	8345	Нд
Міжнародні кредити (нетто)	165	200	190	330	420	465	115	Нд	5485	Нд
Інструменти грошового ринку	12	-6	3	17	41	20	7	69	195	260
Облігації (bonds and notes)	138	195	250	246	496	554	671	1017	4100	4966
Нетто емісія міжнародних боргових паперів	150	189	253	263	567	574	678	1085	4295	5226
Розвинуті країни	114	115	205	228	411	449	570	1015	3506	4371
Європа	93	148	167	160	243	258	280	438	2029	1697
Японія	-3	-52	-6	-3	16	-0.4	-20	2	318	331
США	17	-4	23	56	132	177	283	424	845	1255
Канада	11	19	17	9	9	10	22	8	207	213
Офшорні центри	0	10	7	2	16	15	12	17	61	76
Інші країни	13	28	33	22	88	89	41	32	378	405
В т. ч. Росія					0.2 [*]	7.2	11.8	-0.7	20.4	19.3
Міжнародні організації	23	36	9	11	22	21	55	22	371	374
У доларах США	58	29	67	70	262	332	411	470	1972	2433
У валюті євро – зони (євро)	84	83	80	84	136	139	220	522	1174	1512
В єнах	9	29	86	81	85	35	-29	12	488	528
В інших валютах	-1	48	21	29	54	68	76	105	683	753
Фінансові установи	43	51	136	168	347	360	368	584	2023	2511
Державний сектор	83	131	103	73	119	89	182	199	1273	1428
Приватні нефінансові емітенти	24	7	14	22	72	124	127	302	1020	1287
Емісія акцій на закордонних ринках					83	118	126	214		

*Дана цифра лишній раз говорить про те, що до статистики навіть такої організації як БМР потрібно відноситись обережно. Відомо, що у листопаді 1996 р. Уряд РФ розмістив єврооблігаційну позику на 1 млрд. дол.

Складено по: Bank for International Settlements - 68th Annual Report. Basle, 1998, p. 144, 149; Bank for International Settlements - 69th Annual Report. Basle, 1999, p. 121, 127. International Banking and Financial Market Developments. BIS Quarterly Review. Feb. 2000, p.21.

Від 60 до 70% всіх емісій міжнародних облігацій здійснюється банками та не фінансовими компаніями. Частина що залишилася припадає на державні органи влади та міжнародні організації. Ліва частина (85-97%) всіх облігаційних запозичень припадає на емітентів із країн

Наукові записки

ОЕСР (табл. 7). Частка ринків, що формуються, доходила до 11-15% у 1993-1997 р. і в 1999 р. знизилася до 3% (найнижчий рівень після 1990 р.). В даний час частка ринків, що формуються, повернулось на рівень 1997 року і навіть дещо його перевищує.

Таблиця 8. Структура заборгованості по міжнародних цінних паперах по видах інструментів

Інструмент	1998 (кінець року)		1999 (кінець року)	
	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%
Усього	4295	100*	5226	100*
Класичні облигації з фіксованою ставкою	2965	69,0	3540	67,7
Облигації з плаваючою ставкою	935	21,8	1199	22,9
Облигації з варрантом	211	4,9	227	4,3
Комерційні папери	133	3,1	175	3,4
Інші короткострокові інструменти	62	1,4	85	1,6

*Не дорівнює 100 через округлення

Джерело: *International Banking and Financial Market Developments. BIS Quarterly Review. Statistical Annex. Nov. 1999, p. 71; Feb. 2000, p. 70-71.*

Таблиця 9. Хронологія регіональних криз

Початок кризи	Момент падіння нижче від контрольної точки (20% і 35%)	Найнижча точка падіння	Дата відновлення ринку	Період до найнижчої точки падіння, міс.	Період до відновлення, міс.	Падіння, %	Середньорічна норма доходності до кризи		Середньорічна норма доходності після кризи	
							1 р.	3 р.	1 р.	3 р.
Розвинуті ринки										
06. 1973	05. 1974	09. 1974	02. 1978	15	41	39,9	25,0	24,2	-5,0	-7,5
10. 1980	06. 1982	06. 1982	03. 1983	20	9	22,9	31,1	25,7	-5,0	-15,5
08. 1987	11. 1987	01. 1988	01. 1989	5	12	21,5	26,8	48,8	-7,4	-1,3
Ринки країн Латинської Америки										
06. 1981	07. 1981	12. 1982	11. 1985	30	35	68,4	71,0	66,8	-4,0	-10,1
09. 1987	11. 1987	11. 1987	05. 1988	2	6	38,2	67,9	64,4	-29,0	-37,4
09. 1994	02. 1995	02. 1995	02. 1997	5	24	38,2	63,5	37,2	-2,5	-0,6
07. 1998	08. 1998	08. 1998		1		46,0				
Азіатські ринки										
12. 1978	08. 1980	10. 1980	10. 1985	22	60	43,7	33,8	51,6	-7,9	-15,8
03. 1990	09. 1990	09. 1990	08. 1993	6	35	37,7	44,7	55,6	-10,3	-1,4
04. 1996	08. 1997	12. 1997	12. 1997	20	-	67,9	20,3	21,6	-	-

Джерело: Patel S., Sarkar A. *Stock Market Crises in Developed and Emerging Market. Federal Reserve Bank of New York, April 1998, Table 1. Emerging Market Database. IFC, Washington/ Http: www.ifc.org.*

Міжнародні акції. Статистика ОЕСР розрізняє випуск євро-акцій (euroequities) і інших акцій, розташованих за кордоном. Відмінності, на наш погляд, носять дуже умовний характер. Під євроакціями розуміють нові емісії або первинні випуски звичайних і привілейованих акцій (IPO) і інших пайових паперів, розміщуваних на міжнародному ринку. Під іншими акціями маються на увазі вторинні випуски (secondary offerings), акцій, розміщуваних по закритій підписці, а також розміщуваних на міжнародному ринку акції (pa) закритих інвестиційних компаній (фондів). Співвідношення між першими та другими видами міжнародних акцій у 90-і роки складало в середньому 2/3 до 1/3 на користь євроакцій, хоча в 1997 р. воно досягло співвідношення 50:50.

Значна частина емісій, розміщуваних на зовнішніх ринках, пов'язана з корпоративною реструктуризацією та приватизацією, що досягла рекордного рівня в 90-і роки.

Література

- DeLong J.B. Slouching Towards Utopia?: The Economic History of the Twentieth Century – XVI. The Great Crash and the Great Slump. University of California at Berkeley, 1997.
- Global Financial Data's World Stock Market Dollar Indices <http://www.globalfindata.com>.
- Patel S., Sarkar A. Stock Market Crises in Developed and Emerging Markets. FRB of New York, April 1998, p.8.
- Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity 1998. BIS, 1999, p.2. (<http://www.bis.org>).
- Ellington W. The Eurobond Diaries. S.I., 1994, p.3.
- Encyclopaedia Britannica.
- French K.R., Poterba J.M. Investor Diversification and International Equity Markets // American Economic Review, Papers and proceedings, May 1991, p.222-226.
- Gallant P. The Eurobond Market. N.Y., 1988. -Ibid, p.78.
- International Capital Market Developments, Prospect and Key Policy Issues. IMF, Washington D.C., September 1998, p.188.
- Lipsey R. The Role Foreign of Direct Investment in International Capital Flow. NBER Working Paper 7094. Cambridge, Mas., April, 1999, p.9.
- Obstfeld M. The Global Capital Market: Benefactor or Menace? NBER Working Paper 6559. Cambridge, mas., May, 1988, p.3.
- Obstfeld M. The Global Capital Market: Benefactor or Menace? NBER Working Paper 6559. Cambridge, Mas., May, 1998, p.4-5.
- Obstfeld M. The Global Capital Market: Benefactor or Menace? NBER Working Paper 6559. Cambridge, Mas., May, 1998, p.13.
- Obstfeld M. The Global Capital Market: Benefactor or Menace? NBER Working Paper 6559. Cambridge, Mas., May, 1998, p.11.
- Shearlock P., Ellington W. The Eurobond Diaries. S.I., 1994, p.75.
- The Financial Times 25.III.97, а також база даних в Інтернет Developments, Prospect and Key Policy Issues. IMF, Euroclear icedec (<http://www.euroclear.com>), <http://www.cedelinternational.com>).
- Буклемишев О.В. Ринки єврооблигацій. - М.: Дело, 1999.
- Михайлов Д.М. Современние долговые и производные финансовые инструменты мирового рынка ссудных капиталов.-М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998.
- Буклемишев О.В. Ринки єврооблигацій. М.: Дело, 1999.
- Basu S., Taylor A. Business Cycles in International Historical Perspective. NBER Working Paper 7090. Cambridge, Mas., April, 1999, p.2-3.
- Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация.-М.: «Academia» - «Наука», 1999, стр.224-227.
- Коммерсантъ, №27, 18.02.2000.
- Монтес М.Ф., Попов В.В. „Азиатский вирус“ или „голландская болезнь“? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. Пер. с англ. М.: Дело, 1999.-С.17.
- Мусатов В.Т. Международная миграция фиктивного капитала. М.,1983, стр.35
- Shearlock P. Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition, Paris, OECD, 1996, p.8.
- BIS Quarterly Review. Feb. 2000, p.21.
- International Capital Market: Developments, Prospect and Key Policy Issues. IMF, Washington D.C., September 1998, p.188.
- Lipsey R. The Role of Direct Investment in International Capital Flow. NBER Working Paper 7094. Cambridge, Mas., April, 1999, p.8.
- BIS 68th Annual Report. Basle, 1998, p.31.
- The Financial Times 25.III.97.
- Бойко В.М. Масштаби і динаміка акціонерного капіталу різних країн.// Наукові записки ТДПУ ім.В.Гнатюка Серія: економіка.-№12, 2002.
- Бойко В.М. Основні тенденції розвитку, кількісні характеристики і особливості організаційної побудови фондових бірж.// Наукові записки ТДПУ ім.В.Гнатюка Серія: економіка.-№20, 2006.
- Бойко В.М. Зміни в торгових системах і перспективи розвитку фондових бірж

в світлі появи нових організаторів торгівлі та Інтернету.// Наукові записки ТНПУ ім.В.Гнатюка Серія: економіка.-№21, 2007.
33.Бойко В.М. Зміни в структурі учасників фондового ринку.// Наукові записки ТНПУ ім.В.Гнатюка Серія: економіка.- №17, 2004.
34.Бойко В.М. Роль фондових ринків в економіці різних країн.// Наукові записки ТДПУ ім.В.Гнатюка Серія: економіка.- №7, 2001.

Vasyl Boyko

CAPITAL INTERNATIONALIZATION PROCESSES AND STOCK MARKETS

Capital internationalization processes and stock markets are discussed in the article.

УДК 339.9

Руслан Августин

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ЗАГРОЗИ

Розглянуто проблемні аспекти та перспективи напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств в сучасних умовах.

Зовнішньоекономічні зв'язки в сучасних умовах стають могутнім засобом прискорення науково-технічного розвитку та інтенсифікації економіки. Нині оволодівати найновішими досягненнями науки і техніки без інтенсивного обміну науковими дослідженнями, різноманітними товарами і послугами означає нераціонально використовувати власні ресурси, втрачати час і темпи розвитку. Зовнішньоекономічна діяльність дає змогу прискорювати науково-технічний прогрес завдяки організації спільних досліджень, швидкому переобладнанню сучасною технікою цілих галузей і виробництв, сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем.

Висвітленням питань становлення і розвитку спільних підприємств, дослідженням їх господарської діяльності, організаційно – правових форм, вдосконаленням системи обліку, фінансово-кредитних і валютних відносин спільних підприємств займалось багато науковців–економістів, а саме: Гребельник О.П., Романовський О.О., Довгерт А.С., Демченко С.Ф., Острович С.І., Кириченко О.А. Юрій С.І. Це свідчить про значний науковий інтерес до проблеми діяльності спільних підприємств.

Отже, зовнішньоекономічні зв'язки стають одним з основних чинників розвитку господарства України. Правову основу для практичного здійснення зовнішньоекономічної політики створюють Закони України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (квітень 1991 р.), "Про вільні економічні зони" (жовтень 1992р.), "Про іноземні інвестиції" (березень 1993р.). Концепція Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність" ґрунтується на використанні можливостей ринкової економіки, яка поступово утверджується в державі. В Законі докладно опрацьовано механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який повинен забезпечити прогресивні структурні зрушення в економіці та сприятливі умови її залучення до світового поділу праці разом із збереженням господарського збалансування та рівноваги внутрішнього ринку України.

Кабінет Міністрів здійснює зовнішньоекономічну політику відповідно до законів України, укладає та забезпечує виконання міжурядових угод, здійснює заходи щодо раціонального використання державного валютного фонду і стабілізації платіжного балансу країни тощо. Міжнародні зв'язки України здійснюються як у зовнішній торгівлі, так і в економічному, науково-технічному і культурному співробітництві, в міжнародному туризмі та інших формах.

У зовнішній торгівлі впродовж утвердження в господарстві ринкових відносин скасовуватиметься державна монополія. Згідно з чинним законодавством встановлюється межа частки одного власника в 50 % загального експорту або імпорту країни, причому порушення цього положення можна оскаржити в судовому порядку. Різні об'єднання (асоціації, консорціуми, торгівлі будинки тощо) не мають права прямо або опосередковано створювати монополії зовнішньоекономічної діяльності для певного виду товару чи товарної групи, а також будь-якої іноземної країни, транснаціональної корпорації тощо. Забороняються різного роду угоди, союзи та погоджені дії, спрямовані на поділ ринків збуту чи джерел постачання або інші засоби обмеження свободи конкуренції. Такі заходи сприятимуть процесу утвердження відкритої згідно з світовими стандартами економіки, посиленню в ній конкурентних засад, формуванню гнучкого, зорієнтованого на інтенсифікацію господарського механізму.

У нинішніх умовах господарство України переживає тривалу економічну кризу, що негативно впливає і на стан зовнішньої торгівлі. Обсяг експорту не відповідає можливостям наших товаровиробників і не забезпечує потреб держави у валютних надходженнях, необхідних для стабілізації економіки, зниження рівня інфляції та бюджетних витрат.

За даними Міністерства статистики України, експорт за останні роки постійно скорочується, крім того, дуже неефективною є структура експорту, майже 90 % його становлять сировина, матеріали, товари народного споживання. Вивозяться також гостродефіцитні ресурси і продаються на світовому ринку за демпінговими цінами. Навіть з країнами близького зарубіжжя Україна має від'ємне сальдо балансу на продукцію виробничо-технічного призначення. Негативне сальдо у торгівлі з цими країнами зберігається для енергоносіїв, прокату кольорових металів, целюлози, деревини, каучуку, акумуляторів тощо, у світовий економічний простір Україна інтегрувала у ролі сировинного придатка. Доказом цього є те, що протягом кількох останніх років експорт машинно-технічних товарів у загальному балансі становить 10—20 %, а рівень експорту готової продукції у світі понад 50 % [3:37].

Зовнішньоекономічна діяльність України потребує докорінної перебудови – йдеться про зміну сировинного спрямування експорту, підвищення в ньому частки продукції обробних

Наукові записки

галузей, удосконалення структури імпорту. Адже відомо, що Україна виробляла й може виробляти цілий спектр наукоємної, складної машинно-технічної продукції: літаки, автобуси, автомобілі, трактори, комбайни, судна різного призначення, ракетні комплекси, верстати, турбіни, засоби зв'язку, електроніку, радіо- і телеапаратуру тощо. Реально основними експортерами конкурентної на світовому ринку продукції можуть швидко стати підприємства воєнно-промислового комплексу, на яких зосереджені високоякісне обладнання, сучасна технологія, висококваліфіковані фахівці.

Головні проблеми, що постали перед нашою державою на шляху реформування своєї економіки, визначають і головні загрози національній безпеці держави. Протягом тривалого часу Україна перебуває у важкому економічному стані. Економічна криза вкрай негативно вплинула практично на всі аспекти соціально-економічного життя країни. Проте останнім часом простежуються окремі позитивні тенденції щодо покращання ситуації. Значно уповільнилися загальні темпи падіння виробництва, а в окремих галузях та областях України спостерігається певна позитивна динаміка макропоказників [2: 38]. Ось уже два роки поспіль має місце зростання виробництва у легкій промисловості, окремих видів машинобудівної продукції, в тому числі споживчих товарів. Можна констатувати позитивні зрушення у нарощуванні промислового виробництва Запорізької, Донецької, Миколаївської, Закарпатської, Волинської, Вінницької областей. Дедалі зміцнюється фінансова система України, усе більших обсягів набуває недержавна власність, формується ринкова інфраструктура. Поступово формується законодавча база ринкової економіки, розширюється та диверсифікується зовнішньоекономічна діяльність України. Президентом України запроваджуються рішучі дії щодо проведення кардинальної адміністративної реформи.

Ці перші позитивні ознаки стабілізації економічного становища, що простежуються останнім часом в Україні, мають забезпечити сталу тенденцію структурних змін та економічного зростання. Але для цього потрібні ще значні цілеспрямовані зусилля усіх гілок влади, усіх рівнів виконавчої влади, що так або інакше пов'язані з вирішенням економічних питань. І ці зусилля мають бути насамперед спрямовані на розв'язання тих проблем, негативний вплив яких створює реальну загрозу національній безпеці України. Як засвідчує аналіз ситуації в країні, головні загрози для національної безпеки України продовжують накопичуватися саме в економічній сфері.

Так, знижується купівельна спроможність населення, що обумовлює постійне звуження споживчого ринку і робить неефективними заходи державної влади, спрямовані на підтримку національного товаровиробника. Постійне зниження купівельної спроможності населення призводить до більшого скорочення виробництва перш за все у тих галузях, що випускають споживчі товари. Внаслідок цього погіршилася галузева структура промисловості: частка базових галузей сьогодні сягає майже 83 відсотків загального промислового виробництва. А, як відомо, базові галузі вирізняються високою енергоємністю продукції (насамперед, електроенергетика, паливна, металургійна промисловість), що підтримує значну залежність вітчизняного виробництва від імпортних енергоносіїв.

Формування внутрішнього ринку та розвиток власного виробництва є одним із ключових завдань у забезпеченні економічної безпеки держави та її незалежності, яке потребує концентрації зусиль для його розв'язання, зокрема, зміни політики доходів в інтересах людей. Гострою залишається проблема неплатежів: кредиторська заборгованість сьогодні у півтора рази перевищує обсяг валового внутрішнього продукту. За таких умов неможливо забезпечити нормальну роботу підприємств. Крім того, внутрішні неплатежі ускладнюють і розрахунки України за імпортовані товари, передусім за поставлений російський природний газ, унаслідок чого дедалі погіршується ситуація з енергозабезпеченням [4].

За роки кризи інвестиції в оновлення та розвиток виробництва скоротилися до неприпустимо низького рівня. Це призвело до фізичного й морального зносу більшості основних фондів у промисловості України. Відсутність коштів на оновлення виробничого потенціалу не дає змоги забезпечити конкурентоспроможність української продукції, консервує високий рівень витрат у виробництві, обумовлює вкрай низьку ефективність використання виробничих ресурсів. Дедалі більше руйнується науковий та виробничий потенціал України. Відсталість технологій зумовлює у кілька разів вищу витратність виробництва української продукції, порівняно з продукцією розвинутих країн. За умов зростання цін на енергоносії це призводить до зниження її конкурентоспроможності не лише на світових, але й на внутрішньому ринках. Зрозуміло, що незадовільний стан економіки не дозволяє успішно розв'язати більшість соціальних проблем. Зростає безробіття, понад 40 відсотків населення отримує доходи, нижчі за прожитковий мінімум, не вдається кардинально вирішити питання із заборгованістю по заробітній платі, пенсіях та інших соціальних виплатах, також тривожними симптомами є зменшення народжуваності, тривалості та якості життя населення.

На жаль, вже у роки незалежності поглибилися диспропорції, що мали місце у господарському комплексі України ще за часів СРСР. Таким чином, низка загроз саме економічній безпеці й визначає сьогодні ті актуальні проблеми економічного розвитку України, які потребують першочергового вирішення. Серед них слід виділити такі.

Поступовий розвиток ринкових відносин робить дедалі менш ефективними діючі методи та форми державного управління економікою України, що побудовані значною мірою на засадах старої системи. Вони не забезпечують ані дієвого та оперативного управління державною власністю, ані регулювання зростаючого недержавного сектору економіки. Тому реорганізація

інституту державного управління, впровадження методів, заснованих на використанні законів ринкової економіки, є сьогодні нагальним завданням, без вирішення якого державна політика, хоч би як правильно та детально вона не була визначена, лишатиметься лише на папері.

Без кардинального оновлення виробничого потенціалу неможливо забезпечити конкурентоспроможність економіки України, а відтак, і нормальне її функціонування у глобальній системі світової економіки. У нас надто обмаль коштів, і ми не можемо дозволити собі припуститися помилки у їх використанні. Саме тому визначення оптимальної стратегії інвестиційної політики, розробка механізмів подальшої активізації інноваційної діяльності, мобілізації інвестицій та забезпечення їх ефективності є одним з найважливіших завдань сьогодні.

Практика внутрішніх та зовнішніх запозичень є поширеним елементом державної економічної політики багатьох, у тому числі й високо розвинутих країн. Проте в Україні обсяги внутрішніх боргів досягли такої межі, коли нормальне функціонування економіки неможливе. А враховуючи, що загальне позитивне сальдо торгівлі товарами й послугами не досягає навіть 0,5 млрд. доларів США, Україна має дуже обмежені можливості зовнішнього запозичення та обслуговування зовнішніх боргів. Тому забезпечення керованості процесами утворення боргів на рівні держави, безумовно належить до питань економічної безпеки.

При вирішенні цього питання необхідно передусім визначити ту межу, коли обсяги запозичень, дозволяючи поповнювати обігові кошти й підтримувати функціонування економіки, не перетворюються на реальну загрозу, що може викликати у майбутньому економічний колапс в Україні. Під час попереднього економічного розвитку України вдалося досягти певної грошової та валютної стабілізації. Проте це було досягнуто за рахунок поглиблення диспропорцій у фінансовій сфері, які перешкоджали створенню умов, необхідних для сталого пропорційного розвитку економіки України.

Так, у 1998 р. темпи інфляції зросли до 20 відсотків на рік, що призупинило тенденцію до збільшення рівня монетизації економіки, що зараз становить лише близько 15 відсотків. Залишається значною питома вага готівки в обігу, а це знижує ефективність механізмів монетарного регулювання та вимагає застосування жорсткіших заходів. Знову дається взнаки проблема курсової політики. Призупинення падіння гривні певною мірою досягалося запровадженням адміністративних обмежень валютних ринків, а отже – не є адекватним реальному становищу в економіці і перешкоджає нормальному функціонуванню цих ринків та виконанню ними функцій по регулюванню економіки.

Сьогодні можна констатувати, що кредитно-банківська система України значною мірою втратила здатність до накопичення та ефективного перерозподілу фінансових ресурсів. Українські банки акумулювали дуже недостатньо коштів. Стале скорочення фінансових можливостей держави та відток з позичкового ринку нерезидентів обумовлює необхідність постійно залучати додаткові обсяги позичкових ресурсів для фінансування державних потреб. Це призводить до збільшення дефіциту грошей, а одночасно до зростання боргу, а також утримання високих процентних ставок на банківські кредити. У свою чергу, високі ставки банківських кредитів обмежують залучення коштів на інвестиційні проекти, посилюють руйнацію економічного потенціалу, не створюють умов для зростання виробництва. А це означає відсутність перспективи нових надходжень не лише на оновлення виробництва, але й на покриття боргів держави.

Уряд практично не має альтернатив скороченню бюджетного дефіциту і тому вимушений фактично відмовитися від застосування державного бюджету як засобу економічного регулювання. Через намагання залучити у бюджет необхідні кошти, головним акцентом податкової політики має її фіскальна складова, а логічним наслідком цього – усе зростаючі масштаби ухилення від оподаткування та збільшення податкової недоїмки. Такий стан речей яскраво свідчить, що норма оподаткування в Україні вийшла за рівень ефективної ставки, перетворивши її на чинник інфляції витрат та зниження конкурентоспроможності національного виробництва. Бюджет постійно недобирає коштів, а зменшення витрат бюджету на соціальний захист, культуру, охорону здоров'я тощо становить вже значну небезпеку для соціальної стабільності.

Крім того, скорочення фінансування науки неодмінно призведе до загрози національній безпеці в майбутньому, оскільки обумовить наростання технологічної залежності України. За різними оцінками, "тіньовий" сектор економіки в Україні сягає 40–60 відсотків ВВП. Безумовно, цей сектор забезпечує роботою значну частину населення України. Але негативні наслідки "тінізації" економіки у кілька разів перевищують цей її позитивний аспект. Значні масштаби "тіньового" сектора обмежують можливості держави не лише здійснювати ефективне управління економікою, але й виконувати притаманні їй функції щодо соціального захисту населення. Крім того, саме "тіньова" економіка є поживним ґрунтом для розростання злочинності та корупції, оскільки має властивості до зрощування з кримінальними структурами. Отже тривале збереження значної частки нерегульованої економіки є серйозною загрозою національній безпеці держави. Ефективним засобом подолання тінізації економіки має стати створення сучасної законодавчої бази для розвитку підприємництва, проведення реформування бюджетної та податкової систем тощо.

Життєво важливим є здійснення комплексу заходів у боротьбі із злочинністю, особливо в економічній сфері, та корупцією, очищення від корумпованих чиновників держапарату. Звуження внутрішнього ринку України призвело до небезпечного зростання залежності економіки від

зовнішньої торгівлі. В цих умовах залежність України від зовнішньої торгівлі виступає чинником, що консервує існуючу нераціональну структуру промисловості України, перешкоджає структурній перебудові виробничого комплексу у напрямі розвитку високотехнологічних галузей. Україні необхідна активна державна підтримка експорту високотехнічної продукції, пошук нових та закріплення на традиційних ринках цієї продукції, взаємовигідна співпраця з провідними світовими виробниками саме у цій галузі.

Потребує суттєвої корекції також імпортна політика. Понад 40 відсотків імпорту складають енергоносії, що свідчить про збереження значної енергозалежності України. До того ж, Україна імпортує значну частину продукції, насамперед продовольчих товарів, що цілком здатні виробляти національні підприємства. Через спотворену структуру цін та витрат, несприятливі умови для діяльності українських підприємств їх конкуренція між собою, а також із зарубіжними фірмами позбавлена фундаментального принципу еквівалентності обміну, не сприяє прискоренню технічного оновлення підприємств. Все це вимагає чіткого визначення національних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності.

Стан зовнішньої торгівлі, і насамперед значна залежність України від імпорту енергоносіїв в умовах збереження Росією монополії на їх постачання, перетворила українсько-російські відносини на важливий чинник економічної безпеки. Яскравим свідченням тому є не лише розвиток ситуації на українському ринку нафтопродуктів улітку минулого року, але й уся практика досягнення домовленостей щодо поставок російських енергоносіїв та реалізації цих домовленостей. На сьогодні в українсько-російських відносинах закладені важливі підвалини щодо розвитку взаємовигідного економічного співробітництва. Це, насамперед, ратифікація Великого договору про дружбу та співробітництво, прийняття довгострокової Програми економічного співробітництва на 1998-2007 роки. Аналіз виконання цієї програми, на жаль, свідчить, що переважна частина передбачених нею заходів не реалізується і, в основному, не з вини України. Україна зацікавлена у підтримці взаємовигідного товарообміну з Російською Федерацією.

Проте необхідно вести роботу щодо створення таких механізмів співробітництва, які б забезпечували дійсно рівноправні, партнерські відносини, побудовані на спільному вирішенні економічних проблем без зайвої політизації стосунків. До таких механізмів можна, в першу чергу, віднести створення зони вільної торгівлі в межах СНД, причому без будь-яких вилучень, розширення прикордонного співробітництва, подальший розвиток стосунків з окремими суб'єктами Російської Федерації. Означені вище проблеми мають стати предметом серйозних наукових досліджень, в результаті яких будуть визначені конкретні підходи та заходи щодо їх ефективного вирішення.

Література

1. Гарнов А., Денисов А. Совместное предпринимательство – преимущества и возможности// Экономист, 2003.–№2. 2. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб./ О.П. Гребельник, О.О. Романовський.–К.: Деміург, 2003.–296с. 3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб.–К.: Знання, 2006.–463с. 4. Демченко С.Ф., Острович С.Э. Совместные предприятия К.: Лыбидь, 1999. 5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп.–К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с. 6. Міжнародні економічні відносини: історія міжнародних економічних відносин: Підручник/ А.С.Філіпенко, В.С.Буткін, О.В.Бутенко та ін.-К.:Либідь, 1992.

Ruslan Avgustyun

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES ARE CONSIDERED IN MODERN TERMS

Problem aspects and perspective directions of foreign economic activity of enterprises are considered in modern terms.

УДК 339.012.24 (045)

Наталія Кочергіна

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І РЕГІОНАЛІЗМ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

У статті досліджуються проблеми взаємозв'язку глобалізації та регіональної економічної інтеграції, впливу глобалізації на економіку окремих розвинутих країн світу, виникнення між групами країн неприпустимого розриву в економічному розвитку, що призводить до поширення кризових явищ у світовій економіці.

Аналіз процесу глобалізації засвідчує, що у виробничому та зовнішньополітичному відношенні, зокрема у сфері використання і впровадження нових технологій, досягнень науки, інформації та комунікацій намітилися певні позитивні тенденції, однак проблема вибору напрямів розвитку країн згідно з концепцією відкритого суспільства (незалежно від їх історичного минулого), здебільшого вирішується міжнародним ринком на користь сильніших держав. Тому в сучасних умовах розвитку світової економіки актуальними є дослідження участі країн у регіональних інтеграційних процесах та вплив на них глобалізації.

Поняття глобалізації було введено в обіг порівняно недавно: активно його почали використовувати з 80-х років. Проте, вже на зламі століть воно не тільки впевнено увійшло до наукової та соціально-політичної лексики, але й набуло надзвичайного поширення. Причиною цьому стали причини об'єктивного характеру, нові реалії господарського життя людства та міжнародного співробітництва. Дослідженню цієї проблеми присвячені роботи зарубіжних дослідників Дж.Гелбрейта, М.Портера, А.Тойнбі, Дж.Сороса, російських вчених – А.Богдановича, М.Делягіна, В.Іноземцева, А.Уткіна, українських науковців – В.Андрійчука, В.Новицького, Ю.Пахомова, Д.Лук'яненка, А.Філіпенка, С.Юрія. Є.Савельєва та інших.

Мета статті - ознайомити читача з аналізом взаємовпливу процесів глобалізації та

регіональної економічної інтеграції. Предметом дослідження є глобалізація світової економіки, а об'єктом - економіки розвинутих та інших країн світу, на які ці процеси активно впливають. Складність трансформаційних процесів в країнах з перехідною економікою, виникнення загроз національній безпеці, що викликані негативними економічними наслідками цих трансформацій, актуалізують необхідність вивчення сучасних проблем міжнародної економічної безпеки під час глобальних зрушень.

Об'єктивними передумовами глобалізації економічного життя стали збільшення сукупного світового виробництва та зростання ефективності господарських механізмів завдяки розширенню національної спеціалізації внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, посилення інтеграційних процесів. Все це дозволяє оптимізувати процеси відтворення шляхом кращого використання наявних економічних ресурсів.

У своїй роботі В.Новицький визначає глобалізацію, як процес поступового утворення універсального світового середовища ринкової діяльності шляхом зниження та скасування країнами тарифних і нетарифних регуляторів зовнішньої торгівлі, лібералізації руху факторів виробництва та розвитку транснаціональних господарських структур. [4] Вважається, що першим цей термін почав застосовувати Р.Робертсон ще у 1983 році. Пізніше цим самим автором було дано концептуальне обґрунтування поняття глобалізації. Цікавим свідченням історичної новизни вже звичної та такої поширеної концепції глобалізації є те, що в пошуковій базі даних Бібліотеки Конгресу США тільки з 1987 року почали з'являтися книги, що містили в назві це поняття.

Можна відзначити, що – лібералізація, як ключовий інструмент глобалізації, не є гарантією рівномірного розподілу вигод від співробітництва, який би задовольняв усіх його учасників. Більше того, навіть сам факт збільшення валових обсягів світового виробництва не означає покращення економічного стану кожної з країн, які беруть участь в інтеграційному процесі. Причиною непропорційного розподілу досягнутого приросту та інтеграційного переваг є, передусім, стихія ринку та дія законів конкуренції. Адже згідно цих природних законів, у лібералізації світогосподарських зв'язків та в прийнятті відповідних заходів зовнішньоекономічного регулювання з боку окремих країн зацікавлені провідні індустриально розвинуті держави з найбільш висококонкурентними виробничими системами, а також такі держави, які спромоглися забезпечити розвиток ефективних експортоорієнтованих галузей. І навпаки, країни з неконкурентним виробництвом, а також ті, які з неекономічних, зокрема з політичних причин, утримуються від лібералізації зовнішньоекономічних відносин із зовнішнім світом, прагнуть зберегти ті або інші тарифні та нетарифні обмеження, захищаючи власний ринок та національні галузі.

Негативні наслідки глобалізації спостерігаються в одних країнах, зокрема в економіці Японії, в інших вони позитивні, як для США. Тому напрошується висновок про зацікавленість США в ініціації та поглибленні цих глобальних процесів, перш за все у фінансовій сфері. США за невеликий період з кінця 80-х років декілька разів використовували геофінансову політику як фактор світового економічного регулювання з метою підтримання своїх лідируючих позицій у світовій економіці. Застосування "політики важкого долара" забезпечила вивіз доларової маси за межі США та призвела до надходження капіталів, що були необхідні для збільшення привабливості іноземного інвестування в США, нейтралізувало короткострокові негативні наслідки безпрецедентного росту як бюджетного, так й частково зовнішньоторгового дефіциту. Після тривалого періоду девальвації долара для стимулювання американського експорту глобальна експансія США вийшла на новий рівень: вслід за американським долларом, який зайняв пануючі позиції в світі, пішли американські товари, а за ними й американські виробники. Захоплення лідируючої позиції США вимагало якісного підвищення конкурентоспроможності американських компаній і зміцнення їх позицій у світовому лідерстві. Для вивіщення цієї задачі необхідно було залучити ресурси найбільш розвинутих країн, які після завершення "холодної війни" ставали потенційними економічними конкурентами. Їх ресурси були найякіснішими і тому для США - найбільш корисними, а за їх межами – найбільш небезпечними для останніх.

В середині 90-х років США зробили ставку на спекулятивні фінансові інструменти – портфельні інвестиції, перевагою яких була більш низька "порогова ціна" входу на ринок. В результаті міжнародні масштаби інвестиції, в тому числі й в американську економіку, суттєво зросли. Надходження капіталів перевищив потреби американських корпорацій у фінансуванні, зросли котировки акцій: за першу половину 90-років індекс Доу-Джонса збільшився утричі, трохи не досягнувши 12000, а індекс високотехнологічних компаній NASDAQ – у 6 разів [2:315]. Все це сприяло притоку капіталів зі всього світові до США. Але з кінця 2001 року "фінансова піраміда" похитнулася, індекс Доу-Джонса почав швидко падати, на 20%, потім – майже в 1,5 рази, в 3 рази [2:316]. Але гроші при цьому залишилися на американському фондовому ринку і слугували зміцненню американської економіки, а не їх конкурентам. Така спекулятивна поведінка американського бізнесу сприяла підриву їх конкурентів за рахунок використання глобалізованих фінансових механізмів.

Першими жертвами глобальної конкуренції стали менш розвинені країни, оскільки вони були найменш підготовлені до загострення конкуренції, фінансових кризових явищ. Під гаслом необхідності лібералізації вони забезпечили підвищення конкурентоспроможності провідних економічно-розвинених країн.

Домінуючим фактором світового розвитку виступають транснаціональні корпорації (ТНК), які в умовах глобалізації змінюють сьогоднішній, моделюють майбутній розвиток, поділяють і

перерозподіляють світ по-своєму. Саме на основі ТНК формується нова економічна система, в якій лідерство визначається наявністю великих фінансових ресурсів, передових технологій, обширних ринків збуту й активною в глобальному масштабі інвестиційною політикою. П'ятсот великих ТНК забезпечують більше чверті загальносвітового виробництва товарів і послуг, їх частка в торгівлі технологіями й управлінськими послугами сягає чотирьох п'ятих; 407 з них належать країнам "великої сімки"; 24 тис. ТНК мають штаб-квартири у 14 найбільш багатих країнах світу. Триста самих великих корпорацій володіють 25% всього світового капіталу і забезпечують 70% прямих іноземних інвестицій [2: 255]. ТНК найбільш зацікавлені у проведенні політики лібералізації економік різних країн, зокрема транзитивних, оскільки це сприяє перекачці ресурсів з менш розвинених країн до розвинутих і сприяє якісному характеру прогресу цих країн.

Однак надмірна, примусова чи передчасна лібералізація може бути згубною для відносно слабких країн. Навіть авторитетні міжнародні фінансові експерти (серед них лауреат Нобелівської премії, в минулому старший віце-президент і головний економіст Світового банку Дж.Ю.Стиглиць) дійшли висновку про принципову неможливість стабілізації соціально-економічного розвитку за рахунок ліберальних рецептів, експериментально доводячи принципову пагубність "Вашингтонського консенсусу" (політики, спрямованої на примусову лібералізацію економік нерозвинутих, в першу чергу постсоціалістичних країн, включаючи Україну, за допомогою тиску і стимулювання з боку міжнародних фінансових організацій)[1]. Основні рекомендації по реформуванню світової торгівлі, які сформулював у 1989 році Дж.Вільямсон [6]:

- мінімізація бюджетного дефіциту;
- мінімізація субсидій підприємствам. Уряд повинний фінансувати тільки освіту, охорону здоров'я й розвиток інфраструктури;
- податкова база повинна бути широкою, податкові ставки – низькими;
- процентні ставки повинні визначатись внутрішніми фінансовими ринками. При цьому повинні стимулюватись внески в банки та стримувати втечу капіталів;
- обмінний курс в країнах, що розвиваються повинен стимулювати їх експорт;
- зовнішньоторговельні тарифи повинні бути мінімальними і не повинні вводитися по відношенню до товарів, які сприятимуть (як частину більш складного продукту) експорту;
- повинна бути прийнята політика стимулювання іноземних інвестицій;
- всіляко повинна заохочуватись приватизація;
- мінімізація державного регулювання. Слід припинити державне регулювання промисловості;
- права приватної власності повинні бути гарантовано захищені й посилені.

Таким чином, відкриваються всі шляхи для експансії капіталу економічно розвинутих країн, перш за все ТНК лідерів світової економіки – США. Захист власних інтересів забезпечено. Тому рух антиглобалістів має підґрунтя: багатші – більше багатіють, бідні – стають ще бідніше.

У XXI ст. міжкраїнна асиметрія економічної глобалізації стає дедалі очевиднішою. На одному полюсі світової економіки концентруються країни – глобальні лідери з домінуванням США, які внаслідок вдалої багаторічної експансії в усіх сегментах світового ринку накопичили безпрецедентний фінансовий і людський капітал.

Характеристиками процесу переходу до сучасної глобалізаційної моделі постали зростання обсягів та підвищення якості споживання в країнах Заходу, а також збільшення розриву між провідними, найбільш багатими країнами (сьогодні кажуть про "золотий мільярд" – населення цих країн) та найбіднішими країнами світу. Причому умови життя в останніх дуже часто погіршувалися не тільки відносно (у порівнянні з умовами життя в найбільш успішних державах), але й абсолютно, що супроводжувалось поширенням жебрацтва, безробіття та навіть масовим голодуванням.

З початком глобальної інформаційної революції принципового значення набула недосконалість ринку, пов'язана з монополізацією не тільки виробництва і збуту, але й інформації. Нобелівська премія по економіці 2001 року була присуджена Дж.Акерлофу, Дж.Стиглицю та М.Спенсеру за розробку проблем так званих "ринків з асиметричною інформацією", які ігноруються представниками розвинутих країн на переговорах з представниками решти світу. Але ринки розвинутих країн по об'єктивним причинам – внаслідок самого розвитку та кращого регулювання – значно більш справедливі в інформаційному відношенні ніж всі інші. Тому ліберальні уявлення, що вірні для розвинутих країн, є завідомо невірними, а частіше руйнівними, для решти світу. "Помилково вважати, що глобалізація – результат дії виключно ринкових сил. Ті рамки, в яких діють ринкові сили, визначаються політикою"[7]. Недостатня інформованість покупців та вплив на їх свідомість, в тому числі шляхом впровадження йому переконань, що тільки ТНК можуть виробляти якісні товари, стає повсякчасною практикою і дозволяє ТНК набагато завищувати ціни відносно ринкового рівня, отримуючи надприбутки за рахунок формування свідомості споживачів.

Механізми трансфертного ціноутворення стають механізмами підризу національних ринків (тому що частина продаж на них проводиться між афілійованими структурами по неринковим цінам), а з іншого боку – стихійної й насильницької лібералізації національних економік. Країни, що вводять більш жорсткі механізми регулювання бізнесу, об'єктивно стають жертвами трансфертних цін: вони позбавляються пов'язаних з діяльністю ТНК фінансових потоків, недоотримують податки, втрачають валютні резерви та стикаються з обмеженням розвитку національних підприємств, що змушені діяти у більш суворому ніж ТНК діловому

кліматі. Механізм дії трансфертних цін розкриває класичний приклад Колумбії, влада якої в свій час встановила верхню межу репатриюємого прибутку. ТНК, що працювали на її території без видимих зусиль вирішили це питання шляхом підвищення цін, по яким головна компанія постачала товари місцевим відділенням. Через три роки імпортні ціни для колумбійських відділень ТНК на хімічну продукцію перевищували світові на 25%, на гуму – на 44%, на електротовари – на 54%, а на фармацевтичні вироби – в 1,9 рази [2:259]. Для контролю за такими діями й протистояння їх руйнівним наслідкам у влади країн, що розвиваються зазвичай немає кваліфікованих фахівців, а у ряді випадків – навіть простих юридичних прав.

Сучасні інформаційні технології, в першу чергу, технології формування свідомості є матеріальним втіленням і безпосереднім рушієм процесу глобалізації – руйнування адміністративних бар'єрів між країнами, планетарного об'єднання регіональних фінансових ринків, надбання фінансовими потоками, конкуренцією, інформацією і технологіями всезагального світового характеру. Важлива риса глобалізації – формування єдиного світового не просто фінансового або інформаційного, але цілісного фінансово-інформаційного простору, в якій занурюється не тільки комерційна, але й уся діяльність людства. Дійсно, інформатизація (технічно – у вигляді масової комп'ютеризації та проникнення мережі Інтернет практично в усі сфери суспільної, побутової діяльності людини), яка приводить до створення особливого інформаційного поля, постає інструментом, субстанцією та навіть ціллю прогресу. Відтак інформатизація докорінно змінює сутність багатьох виробничих, економічних процесів.

Найбільш широку відомість в зв'язку з цим отримали процеси глобалізації конкуренції, що пов'язані з її загостренням і надбанням нею всезагального характеру. Сучасні інформаційні технології в міру свого розповсюдження (в сумі з розвитком транспортних систем) звели до мінімуму значення просторових бар'єрів на ринках. При розвитку глобалізації конкуренції спостерігається впевнений широкомасштабний розвиток двох взаємодоповнюючих та взаємообумовлюючих тенденцій. З одного боку, відбувається формування в результаті злиття раніш віддалених один від одного регіональних сегментів єдиних загальносвітових ринків. Подібна інтеграція регіональних ринків найбільш послідовна та помітна у фінансовій та інформаційній сферах. З іншого боку, спостерігається менш популярна, але не менш важлива інтеграція окремих глобальних ринків різних фінансових інструментів в єдиний світовий ринок фінансів. Вона виражається у зниженні "ціни переходу" капіталів з одного інструменту в інший. Таке сполучення процесів об'єднання "регіональних" та "галузевих" фінансових ринків в загальносвітовий фінансовий ринок ставить питання про виникнення в єдиній фінансово-інформаційній сфері глобальних монополій, які володіють невиданою ринковою владою.

Причина актуальності цієї проблеми проста: єдиний ринок в принципі поділити не можна. Виникнення на єдиному світовому ринку глобальних монополій, що заперечують конкуренцію самим своїм існуванням, слугує не менш наочним прикладом її виродження, ніж її перетворення з інструменту розвитку й виховання в зброю знищення слабкіших учасників. На зміну торгово-виробничим ТНК йдуть нові глобальні монополії, що в багатьох випадках виростають з старих торгово-виробничих структур та контролюють розвиток вже не стільки виробництва й торгівлі, скільки технологій й світогляду. Суттєвим є те, що на сучасних ринках глобальних, в тому числі фінансових, ринках швидкість руху капіталу дорівнюється швидкості руху інформації та набагато перевищує швидкість її усвідомлення. Тому в короткостроковому плані рух капіталу все більше залежить від психологічних факторів – настроїв, очікувань та інстинктивних, підсвідомих реакцій учасників ринку, а не об'єктивних економічних процесів.

Разом з тим, багато країн, що розвиваються, зустрічаються із серйозними проблемами у зв'язку з менш конкурентним національним виробництвом, нижчим рівнем розвитку людських ресурсів та можливостями в сфері обробки інформації. Приблизно те саме можна сказати про країни, які перебувають на етапі ринкової трансформації та тільки намагаються створити ефективну ринкову систему із конкурентним середовищем.

Враховуючі ці умови нагальною потребою є чітке визначення глобальних та регіональних аспектів рівноправного включення України до сучасної системи МЄВ, в яку країна повинна і може включитись не на правах сировинного додатка, а в якості технологічно розвиненої держави з гідним рівнем життя її громадян.

Отже, за умов дедалі більшого "замикання" держав та угруповань постіндустріального світу, підйом національної конкурентоспроможності України може відбуватися виключно за умов активної державної промислової, науково-технічної політики, причому інтеграція України в систему ГАТТ/СОТ не повинна відбуватися згідно попередньо прийнятої лібералізаційної парадигми. Натомість потрібним є прийняття комплексного механізму стимулювання галузевого розвитку з урахуванням відповідного міжнародного досвіду та реального потенціалу національного виробництва.

Регіоналізація виступає формою глобалізації, оскільки сприяє скасування обмежень торгівлі та іншим формам міжнародної економічної діяльності. Але ж вона певною мірою і суперечить їй, оскільки створює нові кордони та обмеження на рух товарів, грошово-капітальних ресурсів та робочої сили. Згідно деяких футуристичних оцінок, майбутнє світу визначатиме не сучасні глобалізаційні тенденції, а саме регіоналізм, який приведе до того, що весь світ постане поділений на декілька потужних регіональних утворень. Глобалізація ж передбачає єдність всієї світової економіки.

Важливими орієнтирами для України, а також прикладами того, яким чином регіоналізм відіграє роль засобу національної політики та навіть глобально-конкурентної боротьби, є

намагання створити великі міжнародні інтеграційні об'єднання. Такі утворення виникають на базі спільних інтересів та вже існуючих ринкових інститутів країн, які належать до Західної та Центральної Європи, Північної Америки та Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Процеси регіоналізації є прикладом того, як в ході суспільного розвитку відбувається інтеграція об'єктивних та суб'єктивних чинників, як одні передумови інтеграції реалізуються на практиці, а інші – ні. Причому причини цьому далеко не завжди пояснюються економічною логікою, а полягають в сфері етнокультурних цінностей, політичних, психологічних мотивів. Частково саме це пояснює, чому не все просто із вибором моделей регіоналізації, або геоекономічних векторів інтеграції, як це складається в Україні.

Регіоналізація до певної міри суперечить глобалізації, оскільки передбачає запровадження особливого обмежувального режиму стосовно країн, які не беруть участь в тих або інших інтеграційних проєктах. Наприклад, так було тоді, коли уніфікація зовнішньоторгових режимів країн ЄС та перехід на єдину систему тарифного та нетарифного регулювання інколи призводили до часткового погіршення торговельних умов для третіх країн. Це траплялося в тих випадках, коли попередні національні торгові тарифи були нижчими, а загальні режими – ліберальнішими за ті, котрі їх замінили. Приклад цього – ситуація, яка утворилася після укладення угоди між Росією та Білоруссю про створення митного союзу між ними, по відношенню до українських виробників, які спеціалізувалися на експорті Білорусі. Причиною цього було те, що російська митна політика, якій намагалися надати статус "союзної" є значно жорсткішою за білоруську та інколи є забороненою стосовно торгівлі з Україною.

Країни Євросоюзу намагаються зберегти свої лідируючі позиції в світовій економіці за рахунок об'єднання зусиль всіх країн-членів, але ключовою проблемою Європи є її внутрішня неоднорідність, висока не тільки економічна, але й культурна диференціація. Вона призводить до співіснування різних, по-різному функціонуючих і далеко не завжди повністю сумісних одна з одною моделей не тільки державного, але й комерційного управління. Тому конкурувати з США їй важко. Так, в 2002 році економіка США зросла на 2,4 рази, в тому числі в четвертому кварталі (коли значна частина спостерігачів прогнозувала їй спад) – на 0,7%. У 2003 році ріст зберігся на рівні 2,4%. Він був досягнутий за рахунок збільшення військових витрат більш ніж на 10% (завдяки "військовому кейнсіанству" військові витрати США склали у 2002 році 43% військових витрат усього світу) та зростанням інвестицій більш ніж на 45, що є надзвичайно сприятливою ознакою. У цей час економіка локомотиву європейської інтеграції – Німеччини - збільшилась лише на 0,2%, а безробіття на кінець року перевищувало 10%. Лише у 2003 році економічне зростання Німеччини було на рівні 0,5%, а Франції – 1,0% [2: 397] .

Конкурентні позиції ЄС погіршилися за рахунок вступу до нього чотирьох відносно слабозвинутих країн – Греції, Іспанії, Португалії й Ірландії. Тому приєднання до ЄС ще десяти країн Центральної та Східної Європи може призвести до зростання ємності внутрішнього ринку, в перші три роки після прийняття нових членів ЄС заробить завдяки цьому 10 млрд. євро, а компанії цих країн – 50 млрд. євро [2: 298]. Співвідношення цих показників наочно свідчить про взаємовигідність процесу, пов'язаного з прискореним прогресом нових членів в першу чергу з виходом на більш ємний й привабливий в короткостроковій перспективі ринок світу – ринок об'єднаної Європи. ЄС намагається суперничати зі США за світове економічне лідерство, а регіональна інтеграція повинна йому допомогти в цьому.

Отже, проблема міжнародної економічної безпеки набуває останнім часом глобального характеру. У всіх існуючих сьогодні стратегіях розвитку велика увага приділяється забезпеченню міжнародної економічної безпеки (МЕБ). Але єдиної концепції МЕБ досі не існує. У загальному вигляді МЕБ являє собою комплекс міжнародних умов співіснування, домовленостей та інституціональних структур, який міг би забезпечити кожній державі—члену світового співтовариства можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію соціального і економічного розвитку, не підпадаючи під зовнішній економічний і політичний тиск і розраховуючи на невтручання, розуміння та взаємоприйнятне і взаємовигідне співробітництво з боку решти держав. Справедливим буде і таке визначення МЕБ: міжнародна економічна безпека — це режим міжнародних економічних відносин, який виключає навмисне нанесення шкоди "економічним інтересам будь-якої країни. Україна в умовах глобалізації повинна враховувати боротьбу за світове лідерство і проводити зважену політику по відношенню як до ЄС, так і до США.

Література

1. Гелбрейт Дж. Кризис глобализации// Проблемы теории и практики управления, 1999, №6.
2. Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций.—3-е изд., перераб. и доп.—М., 2003.
3. Міжнародна економіка: Підручник/ за ред. А.П.Румянцев.- вид. 3-ге доп. та перероб.—К., 2006.
4. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник.—К., 2003.
5. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі.—К.: Україна, 1997.
6. Уткін А. Глобализация: процесс и осмысление.—М., 2001.
7. Social Consequences of Globalization. Marginalization or Improvement. Conference by Н.Е.Fernando Henrique Cardoso at the Indian National Centre, New Delhi, 1996.
8. Воронин В.П. Кондакова, Г.В., Подмолодина И.М. Мировое хозяйство и экономика стран мира/ Под ред. В.П.Воронина.- М.: Финансы и статистика, 2007.

Nataliya Kochergina

GLOBALIZATION AND REGIONALISM: INTERCONNECTION AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Article is devoted to the problems of Globalization on developed economies impact and deepening the contradictions, which influence the intensification of crisis displays in the world economy.

ВЗАЄМОВІДНОСИНИ МІЖ СПОЛУЧЕНИМИ ШТАТАМИ АМЕРИКИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В КОНТЕКСТІ ПІВНІЧНО-АТЛАНТИЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Основні історичні кроки формування Північно-Атлантичного Союзу досліджено. Проблеми взаємовідносин співробітництва Північно-Атлантичного Союзу між США та ЄС розглянуто.

На початку нового століття політична ситуація у світі залишається доволі складною. Зокрема посилюються проблеми тероризму та сепаратизму, зростає чисельність міждержавних війн. В такому випадку доволі складно спрогнозувати розвиток політичної ситуації у світі і передбачити можливі наслідки тих чи інших подій. Саме в цих умовах зростає роль Сполучених Штатів Америки та Європейського Союзу, як фактору стабільності у світі. На сьогоднішній день, взаємовідносини між ними стали ускладнюватися. Для того щоб ми зрозуміли причини цього, нам необхідно проаналізувати взаємовідносини між США і ЄС із часу їх політичного співробітництва, еволюцію їх співпраці в контексті трансатлантичного співробітництва та причини погіршення взаємостосунків після розпаду Радянського союзу, що і буде головним нашим завданням.

У ХХ столітті, зокрема у другій його половині, країни Північної Америки та Західної Європи поступово ставали все ближчими і ближчими. Це стосувалося не тільки тісного економічного чи політичного співробітництва, а й військового. Така єдність політичного Заходу виникла з розуміння того, що країни Заходу не зможуть успішно протистояти військово-ідеологічній агресії зі Сходу, якщо його країни не будуть кооперуватися в питанні захисту цінностей західної цивілізації. Це підштовхнуло засновників західного політичного проекту до прагнення якнайбільшої інтегрованості і значних зобов'язань його членів по обох берегах Атлантики. Саме загроза з комуністичного табору змушувала європейців прагнути тісних контактів зі США, яка мала силу і політичну волю гарантувати безпеку Західної Європи. З цього можна зробити висновок, що небезпека зі Сходу стала найбільш потужним фактором трансатлантичної інтеграції.

Ідея створення трансатлантичного союзу виникла не одразу: ще під час Першої світової війни Великобританія почала говорити про можливість створення особливого партнерського союзу зі Сполученими Штатами. У 1916 році вони пропонували США створення «Ліги Націй», у якій Америці б відводилася одна з основних ролей. Однак тоді американці не сприймали європейців як своїх союзників. На той час США досить скептично оцінювали рівень розвитку ліберальної демократії в країнах Європи і прагнули не втручатись у Європейські справи.

Згодом, ідею створення „Сполучених Штатів Європи“ вперше висловив прем'єр-міністр Великобританії У. Черчилль, коли він закликав до союзу усіх європейських країн під керівництвом Франції та Німеччини, застерігаючи водночас, що його країна не інтегруватиметься у цей союз, а візьме на себе роль спостерігача. Після закінчення війни, між Великобританією і Францією 4 березня 1946 р. був підписаний Договір про союз і взаємну допомогу, який передбачав протидію можливій агресії з боку Німеччини. Вже у січні 1948 р. ті ж Великобританія та Франція запропонували Бельгії, Нідерландам й Люксембургу укладення політичного пакту, але країни Бенілюксу висунули вимогу доповнити його військовими договорами. Такі вимоги знайшли своє відображення у договорі про економічне, соціальне, культурне співробітництво та колективну безпеку (Брюссельський пакт), який було підписано 17 березня 1948 р. у Брюсселі Великобританією, Францією, Бельгією, Нідерландами і Люксембургом на п'ятдесят років. Головною його метою, знову ж таки, було перешкоджання повторенню агресії з боку Німеччини. Договір передбачав автоматичне надання допомоги у разі агресії проти будь-якої країни Європи з тих, що підписали пакт. Також, у жовтні 1948р було створене об'єднане військоове командування, яке очолив британський фельдмаршал Монтгомері. Проте під тиском США Великобританія змушена була поступитися лідерством, після того як конгрес США ухвалив так звану «резолюцію Ванденберга», в якій підкреслювалося, необхідність участі США у регіональних та глобальних заходах щодо забезпечення миру у світі. Резолюція була офіційним підтвердженням американців щодо можливості приєднання до військово-політичних об'єднань за межами західної півкулі в мирний час. Прийняття цієї резолюції дало змогу США очолити процес створення військових блоків у всьому світі, і перш за все у Європі. Також, у 1948 розпочалися ініційовані Вашингтоном переговори між Сполученими Штатами, Канадою та членами Західного союзу, темою яких стала «оборона Атлантичного регіону». Вже наприкінці 1948 р. одночасно з роботою над текстом майбутнього договору США розпочали консультації ще з сімома країнами Західної Європи: Італією, Данією, Ісландією, Норвегією, Португалією, Ірландією та Швецією. Лише останні дві відхилили пропозицію, а всі інші дали принципову згоду приєднатися до майбутнього блоку.

4 квітня 1949 р. у залі Державного департаменту США відбулася церемонія підписання Статуту Організації Північноатлантичного Договору (НАТО). Північноатлантичний пакт підписали представники Нідерландів, Люксембургу, Бельгії, Великобританії, Ісландії, Данії, Італії, Канади, Норвегії, Португалії, США та Франції. З метою підтримки атлантичної інтеграції в жовтні 1949 р. сенат США затвердив закон «Про взаємну військову допомогу». Згідно з цим законом американці уклали вісім двосторонніх угод із західноєвропейськими членами НАТО про

фінансову допомогу у військовій сфері.

Створення НАТО було вигідно у першу чергу США, адже присутність значного контингенту американських військ і ядерної зброї на території Європи, робило політику Європейських держав залежною від політики США, і перетворювало їх у наймогутнішу державу Західного світу. Європейські держави були змушені прийняти такий стан справ і змиритися із тимчасовим лідерством США, оскільки були виснажені війною, їхні території зазнали значної руйнації, а економіка потребувала значних фінансових ресурсів, які надати могли тільки США.

На наступному етапі історичного життя, за часів «холодної війни», Захід пройшов через декілька основних внутрішніх криз, які яскраво демонстрували глибокі протиріччя між його членами навіть перед обличчям спільного ворога. Так, ще у 1956 році відносини між США та Західною Європою погіршила Суецька криза, під час якої Сполучені Штати не тільки відмовилися підтримати англо-французьку військову експедицію проти Єгипту, а й наклали економічні санкції на Великобританію. У 60-ті та 70-ті роки відносини знову стали періодично загострюватися. Європа намагалася постійно чинити опір щодо розміщення нових модернізованих ядерних озброєнь на своїй території. Також, багато європейських країн-членів альянсу дуже критично ставилися до екстериторіальних операцій США (наприклад, участі у арабо-ізраїльській війні 1973 року). Зокрема більшість країн західної Європи абсолютно не підтримували військові дії Сполучених Штатів у В'єтнамі. Ще однією причиною загострення відносин між країнами Заходу стало абсолютне ігнорування думки країн-лідерів НАТО, щодо договору по ракетах середньої дальності, який у 1986 році США запропонували Радянському союзу.

Окремої уваги вимагає Гельсінський Заключний Акт, підписаний у 1975 року 35 країнами. Загалом звертаючись до питань прав людини, проблем економіки та європейської безпеки, Акт мав своєрідне значення для Європи. Не так країни Північної Америки, як їхні європейські партнери були серйозно зацікавлені у підписанні цього своєрідного «мирного договору». Акт закладав низку принципів, на основі яких мали розвиватись майбутні відносини між європейськими країнами, насамперед між Західною Європою і СРСР. Гельсінкі стали форумом для нового діалогу між західноєвропейськими країнами та Радянським Союзом. Такий крок, очевидно, став суто європейською ініціативою, принаймні, за важливістю його наслідків саме для Європи.

Наприкінці 80-х рр., після краху Організації Варшавського договору, падіння у листопаді 1989 р. Берлінської стіни, що стало початком об'єднання Німеччини, а головне - розпаду 1991 року Радянського союзу зумовило докорінну зміну геополітики у світі. У таких умовах, необхідність військової підтримки країнам Європи з боку США втратила свою актуальність і гостроту, об'єднання Європи за результатами Маастрихтського договору надзвичайно зміцнило країни ЄС, і розпочався процес перегляду взаємовідносин між США і Європейським Союзом.

Незважаючи на те, що після закінчення «холодної війни» НАТО всіма силами намагалася довести свою важливість у нових умовах, легітимність структур Європейського Союзу ніколи не ставилася під сумнів - вони значно більшою мірою відповідали вимогам безпеки нового часу. Глобальні зміни в світовій економіці, політиці, міжнародних відносинах, соціальній сфері, екологічній ситуації привели до того, що «соціальна небезпека» стала нагальнішою, ніж воєнна загроза. Отже, після закінчення «холодної війни» акцент у стосунках між Західною Європою та Сполученими Штатами Америки поступово почав зміщуватися в бік економічних, фінансових, наукових, культурних відносин - в бік невійськових стосунків. Відповідно змінилася й природа непорозуміння та суперечок між двома світовими лідерами. Незважаючи на це, відносини у сфері безпеки, і військової безпеки зокрема великою мірою визначають зміст контактів між ЄС та США. Так, вже у 1995 року був погоджений новий Трансатлантичний порядок денний, націлений на більш ефективну трансатлантичну співпрацю та спільне світове лідерство ЄС і США у різних сферах, починаючи від лібералізації міжнародної торгівлі, до безпеки та гуманітарних операцій. Він базувався на Трансатлантичній декларації, прийнятій у 1990 році. Ключовим поняттям у співпраці між ЄС і США з цього моменту офіційно визнається саме сприяння вільній світовій торгівлі та лібералізації світової економіки. Щодо безпеки, то США погодилися широко співпрацювати з ЄС у питаннях, пов'язаних з тероризмом, організованою злочинністю, контрабандою та розповсюдженням наркотиків. Таким чином, США не готові були визнати Європейський Союз важливою військовою силою сучасності або найближчого майбутнього. Тут необхідно приділити увагу можливому європейському військовому союзу, базис для якого, починаючи із спільної зовнішньої та оборонної політики, поступово закладається. Такий союз в перспективі може привести ЄС до військово-політичної рівності із Сполученими Штатами Америки, що і є його головною метою. За такий союз виступає перш за все Франція, яка у 1996 році повернулася до організації НАТО, однак не перестала бути головним архітектором незалежної військової ідентичності Західної Європи. Якщо Вашингтон сприймає військову залежність Європи від США як правильний і найкращий стан речей у міжнародних відносинах, то європейці, мають кардинально відмінну позицію. Хоча, війна у Косово дуже чітко продемонструвала європейцям їхню залежність від американської військової сили. Розуміючи це, у червні 1999 року країни-члени Європейського Союзу на зустрічі у німецькому місті Кельні вирішили розпочати створення автономних європейських збройних сил, які б мали відповідний політичний статус і достатню військову могутність для ведення воєнних дій власними силами. Для ЄС це означало перетворення економічної могутності на військову. Більше цього, американські офіційні особи під час святкування 50-ї річниці НАТО в тому ж році підписали

загальну угоду про те, що вони підтримають ідею європейської армії. Тим не менше маючи за плечима 50-літню історію військової співпраці із Сполученими Штатами, Західна Європа відчуває на собі усі наслідки свого «клієнтського» ставлення до власної безпеки. Війна у Косово справді показала, що європейці поступаються США в першу чергу у нових високотехнологічних видах зброї, використанні новітніх супутникових інформаційних і розвідувальних систем. Розробка і виробництво такої зброї буде доводитимемо процесом і вимагатиме багато коштів.

Отже, на сьогодні взаємовідносини між США і ЄС в контексті північноатлантичного співробітництва є доволі складними. Причинами які впливають на погіршення взаємовідносин між союзниками є:

- ряд протиріч у сфері зовнішньої політики і визначенні спільної стратегії по відношенню до НАТО;
- зростання економічних і політичних потужностей Європейського союзу викликає справедливе бажання їхніх країн у посиленні своєї ролі у світі, та військової незалежності від США, а у перспективі і створення власної Європейської армії;
- торгово-економічне суперництво між США і ЄС, економічні бар'єри та протекціонізм з обох боків;
- не підтримання та не бажання більшості країн ЄС брати участь у війні в Афганістані та в Іраці, прагнення миром вирішити проблему взаємовідносин між США і Іраном;
- прагнення Європейського співтовариства послабити вплив США в Європі;
- покращення взаємовідносин між Європейським союзом та Російською Федерацією.

Література

1.Вакулич В.М. Відносини США – ЄС і перспективи поширення інтеграційного процесу в Європі.–Кіровоград, 2000.–52с. 2.Гончар Ю. Б. Маастрихт, США та європейська безпека// Питання нової та новітньої історії, 1995, №41. 3.Гудби Дж. Неразделенная Европа. Новая логика мира в американско-российских отношениях.–М.: Международные отношения, 2000.–336с. 4.Давыдов Ю.П. „Старый” европеизм против „нового” атлантизма// США–Канада: экономика, политика, культура (США: ЭПК), 2003.–№9.–С.3-20. 5.Иноземцев В. Л. США и ЕС в новом столетии: союзники или соперники?// США: ЭПК, 2002, № 10.–С.59–73. 6.Купренюк Г. Сучасний атлантизм: оцінки і прогнози// Віче, №10, 2003.–С.25-31. 7.Шаклейна Т.А. Современные американские концепции мирового лидерства. – М.: Институт США и Канады РАН, 1999.–54 с.

Bohdan Tustanivskyi

RELATIONSHIPS BETWEEN UNITED STATES OF AMERICA AND EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF NORTH ATLANTIC COOPERATION BETWEEN USA AND EU

The main historical steps of formation of North Atlantic union were researched. The problems of relationships in the North Atlantic cooperation were considered.

УДК 338.09

Лариса Родіонова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОСМИСЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ ПЕРВІСНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті досліджено сучасну концептуальну схему розвитку господарства первісного суспільства в контексті цивілізаційної парадигми.

Питання теоретико-методологічної дослідження історичного розвитку господарських систем є дискусійним у вітчизняній і зарубіжній історико-економічній науці. Відмова від формального розуміння всесвітньо-історичного процесу і переорієнтація на цивілізаційну концепцію при вивченні історії людства зумовила формування нових базових ідей і висновків.

Історично сформувалися два основних підходи до осмислення еволюційного розвитку людства. Лінійно-поетапний (стадіальний) підхід трактує історію людства як сходження від нижчого до вищого, простого до складного, однієї стадії до іншої, передбачуваний лінійний розвиток. Головна увага приділяється вивченню історичних процесів в часі, на основі внутрішніх ендогенних механізмів розвитку. Циклічна модель історичного розвитку або історичного кругообігу акцентує увагу на просторовому аналізі історії, своєрідності просторово-тимчасових культур-цивілізацій, заперечує єдність, послідовність і закономірність розвитку людства.

У контексті стадіальної парадигми найвпливовішими були еволюційно-прогресистське (позитивістсько-еволюційне і неоеволюційне) і формаційне вчення. Спільною тезою є поділ історії людства на такі стадії як первісність (дикунство і варварство) і цивілізацію. Автором цих термінів є шотландський вчений А.Фергюссон (1723-1816). У другій чверті XIX ст. археологи Х. Томсен і Й.Ворсо розробили періодизацію археологічних пам'яток: кам'яний (періоди палеоліту, мезоліту і неоліту), бронзовий і залізний віки, яку науковці надалі використовували для характеристики історичної еволюції, досліджуючи збіг суспільного та технологічного розвитку.

В середині XX ст. у рамках стадіального підходу запанувала цивілізаційна парадигма. Утвердилося розуміння, що лише конструктивне поєднання стадіально-лінійної, поліваріантної та цивілізаційно-дискретної концепції дозволить створити цілісну теорію історичного розвитку суспільства. Одним з чинників складності усвідомлення розвитку людства вважали нерозробленість теорії переходу від первісності до цивілізації. Американські та європейські вчені (Г.Чайлд, Дж.Ліндсей, А.К.Поланьї, Е.П.Сервіс, Дж.Стюарт, М.Сахлін, Дж.Тойнбі, Л.Уайт, С.Хайтінгтон, М.Фрід) зосередили увагу на проблемі механізмів переходу від привласнюючого до відтворюючого господарства, від пізньопервісного суспільства до цивілізації.

Формаційна періодизація, сформована німецьким вченим К.Марксом у 40-х рр. XIX ст. і

переглянута в 1850-х рр., світовий економічний розвиток трактувала як процес виникнення, розвитку та послідовної зміни таких стадій-формацій: первісної, докапіталістичної з азійським, античним і германським способами виробництва, капіталістичної з мануфактурним і індустріальним періодами та комуністичної. В СРСР у 1930-1980-х рр. формаційна періодизація набула форми п'ятичленної, згідно якої послідовними соціально-економічними формаціями розвитку людства є первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична та соціалізм як перша фаза комуністичної. Історія первісного суспільства розглядалася відповідно до положень праці Ф. Енгельса «Походження сім'ї, приватної власності та держави» [1]. Основною була теза, що приватна власність на засоби виробництва породжує соціальну нерівність, експлуатацію та класи, держава є знаряддям класового гноблення. У ході наукової дискусії 70-80-х рр. XX ст. радянські вчені С. Васильєв, В.Ф. Генінг, І.М. Дяконов, В.П. Ілющечкін, М.Ю. Кобіщанов, Л.Куббель, Г.О. Мелікішвілі, Г.С. Померанець, А.І. Першиць, В.В. Струве, А.М. Хазанов під впливом західних концепцій і на основі власних досліджень відмовилися від традиційної п'ятичленної формаційної системи, опрацьовували нові підходи щодо стадійності та полілінійності історичного процесу.

Метою даної статті є розкриття суті змін, що відбулися в науковому дослідженні первісної господарської системи в контексті цивілізаційної парадигми, встановлення методологічних засад історико-економічного аналізу розвитку господарства первісного суспільства, теоретичне узагальнення сучасних соціально-історичних концепцій еволюції господарської діяльності людини первісного суспільства.

На сьогоднішній день загально визнаної теорії цивілізаційного розвитку суспільства загалом і первісного зокрема не існує. На основі праць західних, російських і українських вчених можна визначити концептуальну схему розвитку господарської діяльності людини первісного суспільства [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]. Базовою основою сучасних історико-економічних досліджень є наступні положення.

Відбувається перехід від класичних принципів наукового аналізу природи і суспільства, обґрунтованих Р.Декартом, І.Ньютоном, К.Марксом та ін., до принципів системно-синергетичних досліджень. На зміну абстрактним характеристикам внутрішніх протиріч прийшли більш конкретні та точні поняття диференціації та інтеграції, коли кожен системний об'єкт поділяють на частини з наступною інтеграцією у цілісність з новими якостями. Економіка як сфера суспільного життя розглядається як складова соціокультурного розвитку — системи, підсистемами якої є економічні, соціально-політичні, культурно-інформаційні сфери людської життєдіяльності. Зміни в одній із складових зумовлюють зміни в інших, що знову викликає зміни в тій, де відбувався початковий імпульс. Існує стійка взаємозалежність між економічною, політичною, соціальною і духовною сферами суспільного життя.

Згідно синергетичного підходу науковці аналізують людське суспільство як систему через самоорганізацію, багатоваріантний розвиток із періодами стабільності та нестабільності (точка біфуркації), визначають об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки і випадковість, можливість і дійсність, відмовляються від єдиного критерію розвитку і визнають багатофакторність соціокультурного прогресу, в тому числі історико-економічного процесу.

Обґрунтовано невідповідність історичним реаліям положення формаційної парадигми щодо переходу від первісності до цивілізації та держави через утвердження приватної власності та експлуатації людини людиною. Радянські вчені ще в 1970-х рр. відкрили феномен «влади-власності», згідно якого основою формування експлуататорського суспільства був процес монополізації знаттю державних посад і присвоєння нею суспільного додаткового продукту в межах підвласного колективу. В первісному і докапіталістичних суспільствах економічні відносини не мають базового значення. Детермінують авторитет і соціальний престиж, які забезпечують провідне місце людини в суспільному житті. Економічний процес організований через посередництво не економічних, а соціальних інститутів (родинні зв'язки, шлюб, вік, вірність, покровительство тощо). Поведінку людини визначають не індивідуальні економічні інтереси, а соціальні мотиви. Суспільний поділ відбувається на тих, хто керує, і тих, ким керують, і не залежить від наявності приватної власності. Необхідність організації постійно ускладнюючої системи виробництва зумовлює формування функцій управління і керування, а також виконавців цих функцій. Вони не мають приватної власності на засоби виробництва, але через розподіл забезпечують собі високий рівень споживання. Статусна нерівність пов'язана з нерівністю в обсязі та якості споживання.

В історії первісного суспільства виділяють такі епохи як кровноспоріднена община, родовий і племінний лад. Племінна організація з чіткою структурою розподілу функцій між людьми визначається як система чіфдома-вождівства, що далі розвивається у державу.

Значна увага приділяється проблемі полілінійності, зокрема відмінностям шляхів формування суспільств західного і східного цивілізаційного розвитку як базових моделей.

Історико-економічна періодизація первісного суспільства виокремлює два великих періоди: ранню первісність від виникнення людини сучасного типу до неолітичної революції з привласнюючим господарством, пізню первісність з відтворюючим господарством.

Ранній (верхній) палеоліт досліджується як найдавніша фаза людського розвитку, коли у процесі антропогенезу людина пройшла шлях від зародження її як біологічного виду до сучасного фізичного типу — «людини розумної» або Homo sapiens. Соціальну організацію населення характеризував перехід від первісного людського стада до праобщини (біологічно-соціального об'єднання). Людство не знало саморозвитку, лише пристосовувалося до

зовнішнього середовища. Зміни природно-кліматичних умов автоматично призводили до кризи соціокультурних систем, що формувалися. Виробнича діяльність формувалася через розвиток колективного загінного полювання на великих стадних звірів, збирання їстівних плодів і коріння, рибальства, вдосконалення кам'яних знарядь праці. Археологи дослідили сліди освоєння вогню, що підтримувався, довгочасні поселення та стоянки-майстерні.

Ранньопервісне суспільство характеризується пануванням натурального привласнюючого мисливсько-збиральницько-рибальського типу господарства. Згідно археологічної періодизації це доба пізнього палеоліту і мезоліту.

У пізньому палеоліті (40–35 тис. р. тому назад – XII тис. до н. е.) переважало примітивно-привласнююче господарства з такими формами як мисливство, збиральництво і рибальство. Внаслідок розселення первісної людини по планеті та господарського освоєння різних природно-кліматичних зон сформувалися три основних господарсько-культурні типи: 1) тропічних збирачів, 2) колективних мисливців відкритих просторів прильодовикової зони (тундростепів) Євроазії, 3) мисливців і збирачів закритих ландшафтів субтропічної та поміркованої зони Середземномор'я і Передньої Азії. Наукою доведено, що перші два типи були тупіковими для визрівання умов відтворюючого господарства. Господарсько-культурний прогрес, що зумовив умови неолітичної революції, відбувався на території Середземноморсько-Передньоазійського регіону.

Приблизно в XII–X тис. до н. е. у мезоліті відбулися планетарні зміни — перехід від льодовикового періоду (плейстоцена) до сучасних післяльодовикових природно-кліматичних умов (голоцена). Через таяння льодовиків і підняття рівня світового океану змінилися кордони кліматичних поясів і ландшафтних зон берегової лінії. Була порушена екологічна рівновага. Почалася криза існуючих форм життєдіяльності. Людство було у точці біфуркації. В цих умовах на території Середземноморсько-Передньоазійського регіону господарсько-культурний тип мисливців і збирачів субтропічної та поміркованої зони з достатнім рівнем індивідуалізації господарського життя став основою формування натурального розвинутого привласнюючого господарства мисливців, рибалок і збирачів. На думку вчених, цей тип ранньопервісного суспільства був основою поступу людства, територія Середземномор'я і Передньої Азії — центром випереджаючого розвитку.

Екологічні зрушення зумовили розвиток в Середземноморсько-Передньоазійському регіоні двох основних напрямів господарської діяльності: спеціалізованого риболовства та ранніх форм землеробства і тваринництва. Відбувся перехід до рибальсько-збиральницько-мисливських господарських комплексів із спеціалізованим сітково-човниковим рибальством. На території Близького Сходу такий тип господарства сформувався упродовж X–VIII тис. до н. е. Освоєння європейської території було пов'язано з мисливсько-рибальсько-збиральницькою господарською системою. Стаціонарні поселення суспільств спеціалізованого рибальства виникли приблизно у VIII–VII тис. до н. е. На територіях, де були сприятливі умови, воно залишалося основою господарського життя впродовж декількох тисячоліть. На територіях із обмеженими харчовим і ресурсами водоймищ в умовах зростання кількості населення почалися криза суспільств рибальської спеціалізації та процес переходу до ранніх землеробства і тваринництва, формування землеробсько-тваринницьких суспільств.

У ранньопервісному суспільстві першою соціальною і господарською одиницею була родова кровноспоріднена община. Домінувала реципронна система (реципронність — взаємність), коли кожен чоловік роду вносив до спільного користування як можна більше продуктів своєї праці, щоб отримати максимум шани і соціальних привілеїв. Реципронна система стимулювала індивідуалізацію людської життєдіяльності, зусилля людини щодо вдосконалення знарядь праці, зацікавленість у зростанні продуктивності праці, прояв особистих якостей людини, змагальність між ними, формування людини-особистості.

На думку вчених, криза традиційного привласнюючого господарства змушує людей переходити до землеробства і тваринництва. Розвиток ранньоземлеробсько-тваринницьких форм господарювання і господарської організації, що формує людину-індивіда, заклав основи цивілізаційного процесу [6].

Неолітична революція (перша технологічна революція) — точка біфуркації в історії людства, перехідний період від натурального привласнюючого господарства (дикунства) до натурального відтворюючого господарства (варварства). Основними центрами становлення відтворювального господарства були Близький Схід (X–VIII тис. до н. е.), Південно-Східноазійський (VIII–VII), Північнокитайський (VI–V), Мексиканський (VII–IV), Андський (IV–II тис. до н. е.) регіони.

Об'єктивними умовами неолітичної революції були перехід до осілости з сітково-човниковим рибальством і зростаючим значенням збиральництва. Неолітична революція була вирішальною умовою формування передумов виникнення цивілізації. Наслідками неолітичної революції були концентрація та трансформація регулярного додаткового продукту, зростання продуктивності праці, збільшення чисельності населення, формування громадського ремесла (ремісничої спеціалізації) та обміну, зародження соціально-майнової нерівності, розширення сфери особистої власності, поява родових общин ранніх землеробів і тваринників, започаткування племінного ладу. Сформувалися патріархальна сім'я, генеологічний рід як соціальний інститут з чітким знанням ступенів родства. Формувалося протоплем'я як сукупність общин, пов'язаних між собою родовими, шлюбними, господарськими та культурними зв'язками. Переважала общинно-родова форма власності, що реалізувалася із урахуванням думки всіх

членів роду або общини. Родові осілі громади володіли власними територіями (землею і промисловими угіддями) на основі спадкоємності, оскільки ці землі належали їх предкам. Зростало господарське значення парної сім'ї.

Неолітичне суспільство визначала полілінійність соціокультурного розвитку. Проте наукою обґрунтовано, що на рівень пізньопервиського передцивілізаційного розвитку вийшли землеробсько-тваринницькі суспільства із зерновим землеробством, тваринництвом, садівництвом, городництвом і риборобством.

Пізньопервиське суспільство — це період переходу від варварства до цивілізації, формування передумов цивілізаційного життя, від доекономічного суспільства до економічного. Переважало натуральне відтворююче господарство з такими основними формами як землеробство і тваринництво. Виникли ранньоцивілізаційні інститути. Утворилися генеологічний рід, плем'я, великі раси, індоєвропейська спільнота.

Умови передцивілізаційного розвитку склалися найперше в общинах із зерновим зрошувальним землеробством у районах Близького Сходу, Передньої Азії, Північного Китаю, розвиток яких визначено як східний шлях цивілізаційної еволюції. Будівництво і підтримка іригаційних систем вимагали колективної праці, отже, основною господарською ланкою була община, окрема сім'я не могли існувати як самостійна господарська одиниця. На родовому та общинному рівнях виділилася група лідерів-старійшин, які виконували адміністративно-політичні, військові, культурні функції. У зв'язку із ускладненням господарської діяльності вони монополізували організацію та управління процесом виробництва і розпорядження суспільним додатковим продуктом, регулярно концентруючи його в своїх руках і використовуючи у престижних цілях. Суспільство поділилося на тих, хто має владу і керує, і тих, ким керують, сформувався «феномен влади-власності» — фактичне право родової та общинної верхівки розпоряджатися колективною власністю у процесі організації суспільного виробництва та централізованого перерозподілу матеріальних благ. Відбувся перехід від реципрокної до редистрибуційної (перерозподільчої) системи — централізованого перерозподілу і привласнення життєвих благ, який здійснюють племінні вожді, а потім державний апарат, монополізуючи організаційно-управлінську сферу господарювання, для використання у власних, переважно престижних, цілях. Утвердився інститут племені як орган влади та управління. Сформувалися ієрархічно організовані племена, що отримали назву племена-вождівства (чифдоми). Виникли і стали спадковими надобщинні племінні інститути влади та управління: 1) інститут вождя (царя, короля), влада якого була спадковою у рамках роду, пізніше — сім'ї, функції якого змінювалися від релігійно-культурних до правових, військових, адміністративно-господарських; 2) інститут аристократії, що охоплював адміністративний, жрецький та військовий чиновничий апарат, який об'єднався навколо вождя; 3) рада старійшин общин і племені, що поступово стала дорадчим органом; 4) зібрання общинників. Соціальні відносини визначав станово-клановий поділ (соціальна стратифікація). Ці інститути виконували організаційно-господарські, адміністративні, судові та репресивні по відношенню до населення функції. Вони були основою майбутніх державно-адміністративних структур. Утвердилася пірамідално-бюрократична ієрархія суспільства та структура влади протодержавного рівня. Почали формуватися експлуататорські відносини.

Формування системи племені-вождівства мало принципове значення для перетворення влади-власності з колективної на корпоративну, носієм якої були вождь та його клан, які здійснювали свої повноваження через общинну аристократію. У масштабах племені утвердилася та вдосконалилася система редистрибуції. У виробничій сфері вона сприяла поглибленню поділу праці між окремими общинами, формуванню територіально-виробничої спеціалізації в усіх виробництвах, зародженню та формуванню ремісничої виробничої діяльності, що забезпечувала потреби племені, особливо племінної верхівки. Виник міжплемінний обмін. У культурно-інформаційній сфері збільшився обсяг знань, вони стали спеціалізованими і спадковими, зростали професіоналізм, обмін досвідом та інформацією. Виникли піктографія та писемність. Формувалися субкультури аристократії та різних соціально-професійних груп.

Принциповим моментом було формування міських центрів племінних об'єднань. Вони були центрами концентрації та трансформації суспільного додаткового продукту, поступово перетворилися на протоміста з економічними, політичними і культурно-релігійними функціями. Початок урбанізації, утворення племінних центрів отримало назву «міська революція» і знаменувало перехід до цивілізації.

У VII–VI тис. до н. е. у системі землеробсько-тваринницьких суспільств. визначилися три лінії еволюції: 1) землеробсько-тваринницька, що ґрунтувалася на колективній організації господарської діяльності з іригаційно-меліоративним землеробством і комплексним багатогалузевим господарством, 2) землеробсько-тваринницька з парцелярно-сімейною системою господарством у межах роду та общини, 3) скотарсько-кочівницька.

Перша отримала назву східний шлях цивілізаційного розвитку, виникла в долинах річок Нілу, Тигру, Євфрату, Каруну і Кархе, Інду, в Китаї та Південній Америці. Землеробство було пов'язано з іригаційно-зрошувальною системою. На зламі IV–III тис. до н. е. в добу енеоліту (мідно-кам'яної) та бронзи утворилися ранні найдавніші цивілізації давньосхідного типу.

В Європі впродовж VII–V тис. до н. е. відбувався процес становлення західного типу цивілізаційного розвитку. Рівень натурального відтворюючого землеробсько-зернового і тваринницького господарства практично не відрізнявся від близькосхідного. Проте в умовах

неполивного зернового господарства, що не вимагало колективної праці, сім'я (домогосподарство) утверджувалася як самостійна (автономна) економічна одиниця. Редистрибуційна система не сформувалася, відокремлення бюрократичного апарату відбувалося повільно. В IV-III тис. до н. е. племена попали під владу індоєвропейських скотарських племен, загинули або переорієнтувалися на розвиток скотарства, на основі якого вихід на цивілізаційний рівень був неможливим. На цивілізаційний рівень вони вийшли в добу пізньої бронзи та раннього заліза з використанням залізних знарядь праці, що дозволило збільшити продуктивність праці та отримати додатковий продукт.

Третя, скотарсько-кочівницька, лінія розвитку формувалася впродовж кінця VII-II тис. до н. е. на Близькому Сході, в зоні степів і полупустель Західноазійсько-Північноафрикансько-Південноєвропейському регіонів. Це було пов'язано з демографічними (зростання населення) та природно-кліматичними (осушення, недостатність атмосферних опадів, складання пустель) факторами (точка біфуркації). Населення займалося розведенням дрібної рогатої худоби, одомашнило коня і верблюда, розширювало площі пасовищ. Колективна власність на пасовища поєднувалася з приватною на худобу. Проте кочовий спосіб життя — номадизм — не забезпечує прогрес господарської діяльності. Наука визнає його здатним вийти на цивілізаційний рівень за умови запозичення соціокультурних елементів сусідніх цивілізацій або підпорядкування землеробського населення, проте наступний розвиток пов'язує з подоланням кочівницького способу життя. Цивілізаційна історія кочових суспільств скотарів починається з II тис. до н. е.

Таким чином, сукупність системних політичних, соціальних, економічних, культурно-інформаційних і територіально-поселенських трансформацій була основою переходу від неолітичної революції до цивілізації. На пізньопервісній стадії соціокультурного розвитку хліборобсько-скотарські суспільства із зерновим землеробством вийшли на цивілізаційний рівень двома шляхами: східним і західним. Найдавніші цивілізації виникли на Близькому Сході на основі землеробських суспільств, що ґрунтувалися на колективній організації господарської діяльності, посиленні ролі племен-вождівств в організації виробництва, редистрибутивно-господарській формі концентрації суспільного додаткового продукту та перетворенні його на престижні цінності, колективному виробництві, розвитку ремесла, торгівлі та протоміст. Другий шлях до раннього залізного віку не міг забезпечити вихід на цивілізаційний рівень.

Література

- 1.Енгельс Ф. Походження сім'ї, приватної власності та держави// Маркс К., Енгельс Ф. Твори.-Т.21. 2. Алексеев В.П. История первобытного общества. М., 2004. 3. Васильев Л.С. История Востока: В 2-х т.-Т.1.-М., 1993. 4.Генинг В.Ф. Проблемы формационной структуры первисности// Археология, 1989.-№2. 5.Павленко Ю.В. История мировой цивилизации. Философский анализ.-К., 2002. 6.Павленко Ю.В. История світової цивілізації. Соціокультурний розвиток людства.-К., 1996. 7.Тайлор. Э. Б. Первобытная культура.-М., 1980. 8.Тойнбі А. Дж. Дослідження історії: В 2-х томах.-К., 1995. 9. Тейяр де Шарден Феномен человека. - М., 1987.

Larysa Rodinova

THEORETICO-METHODOLOGICAL BASES COMPREHENSION OF MAN'S ECONOMIC ACTIVITY IN PRIMITIVE SOCIETY

The article deals with the modern conceptual scheme of the primitive society economy the context of civilization paradigm.

УДК 330.837

Тетяна Літвінова

ДЕЯКІ АСПЕКТИ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Стаття присвячена основним засадам неoinституціональної теорії.

Останнім часом не лише економічні дослідження, але й навчальні програми з економічної науки на Заході все більше набувають інституціонального, а точніше неoinституціонального характеру.

Одним з засновників цього напрямку дослідження вважається Р.Коуз. У своїй Нобелівській лекції (1991р.) він, зокрема, звинувачував традиційну теорію у відірваності від життя: «Те, що вивчається є системою, яка живе в головах економістів, а не в дійсності. Я назвав цей результат «економічною теорією класної дошки». Власну заслугу вчений бачить у «доведенні важливості для роботи економічної системи того, що можна назвати інституціональною структурою виробництва» [1:5].

Ще у 1937 році Р.Коуз поставив і частково розв'язав питання, яке здається до нього економістам просто не спадало на думку: чому існує фірма, якщо є ринок? У процесі розгляду цього питання вчений побачив витрати, пов'язані з укладанням угод: необхідно проводити переговори здійснювати нагляд, встановлювати взаємозв'язки, долати різницю поглядів і позицій. Такі витрати Р.Коуз назвав трансакційними, або «витратами використання ринкового механізму». Оскільки такі витрати цілком реальні, то кожен суб'єкт господарювання стикається з вибором: або нести їх або виробляти необхідні товари самотужки. Отже, прагненням уникнути витрат по укладанню угод ринку можна пояснити, на думку Р.Коуза, існування фірми. Фірма існуватиме лише доти, доки вона реалізує функцію координації з меншими витратами, ніж це можна досягти шляхом ринкових угод.

Отже ще в 1937 році в статті «Природа фірми» Р.Коуз ввів в економічну науку новий клас витрат – трансакційні витрати. Саме у зв'язку з дослідженням цих витрат він з'ясує законмірності, які управляють процесом виникнення і зростання фірми. Фірма росте доти, поки

Наукові записки

економія на витратах, що необхідні для укладання ринкових угод не почне перекриватися зростанням витрат, що пов'язані з використанням адміністративного механізму.

Згодом до трансакційних витрат почали відносити будь-які види витрат, що виникають підчас взаємодії економічних агентів, не зважаючи на те, де саме ця взаємодія відбувається – на ринку, чи в середині організації.

Сучасні економісти, продовжуючи дослідження Р.Коуза, запропонували декілька класифікацій транспортних витрат. Зокрема, одна з них розглядає:

1) витрати пошуку інформації – витрати часу і ресурсів на одержання та обробку інформації, а також збитки від недосконалої інформації;

2) витрати ведення переговорів;

3) витрати виміру – на самі виміри, вимірвальну техніку, збитки від неточності;

4) витрати на специфікацію (точне визначення) та захист прав власності – витрати по утриманню судів, арбітражу, органів державного управління, витрати часу та ресурсів на відновлення прав, що були порушені, а також витрати на виховання “консенсусної ідеології” – дотримання неписаних правил, норм;

5) витрати опортуністичної поведінки – ці витрати найскладніше визначити з-поміж усіх трансакційних витрат.

В економічній літературі розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки:

«Ухиляння» (shirking) – виникає тоді, коли люди працюють командою, а отримання інформації про ефективність дій кожного або надто дороге, або неможливе. При такій асиметрії інформації виникає і стимул, і можливість працювати з неповною віддачею. Цей вид збитків, як недолік великої фірми описував ще О.В.Чаянов, обґрунтовуючи переваги малого підприємства [2:78].

«Здирництво» (holding-up) – найчастіше спостерігається в тих випадках коли певний власник володіє ресурсам, який може бути використаний лише певною командою (покупцем), а для всіх інших значної цінності не має (такий ресурс називається специфічним). У учасників команди з'являється бажання і можливість претендувати на частину доходу (квазі-ренту) від цього ресурсу. Вони можуть погрожувати власникові ресурсу розривом партнерства, якщо він відмовиться ділитися. Загроза «здирництва» призводить до небажання інвестувати в специфічні активи.

В 1986 р. Професорами Д.Уоллісом і Д.Нортом вперше була зроблена оцінка зростання питомої ваги трансакційних витрат у ВВП США за сто років. У 1870 р. Частка трансакційних витрат складала 26,6% ВВП, а в 1970 вона сягнула 54,9%.

Розширення трансакційного сектора економіки автори назвали «структурним зрушенням першочергового значення». Саме тут, на їх погляд, знаходиться ключ до розуміння контрасту між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Інше фундаментальне дослідження неінституціональної теорії стосується прав власності. Засновником економічної теорії прав власності був А.Алчіан.

Під системою прав власності в даному напрямі наукового дослідження, розуміють усю множину норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів. Ці норми можуть бути встановлені не лише державою, але і суспільством – у вигляді звичаїв, моральних настанов, релігійних заповідей тощо. Слід мати на увазі, що права власності охоплюють як фізичні об'єкти, так і безтілесні об'єкти (зокрема, результати інтелектуальної діяльності).

З позиції суспільства, права власності виступають як «правила гри», що впорядковують відносини між окремими агентами. З позиції індивіда вони постають як «пучки прав» на прийняття рішень стосовно певного ресурсу. Кожен «пучок» може розщеплюватися таким чином, що одна частина прав буде належати одному агентові, інша – другому і т.д. Права власності мають поведінкове значення; одні способи дії вони заохочують, інші – пригнічують (за допомогою заборон або підвищення витрат) і таким чином впливають на економічний вибір.

У Р.Коуза цей «пучок» розпадається на 11 прав. До основних елементів пучка прав зазвичай відносять такі:

1) право на виключення з доступу до ресурсу інших агентів;

2) право на використання ресурсу;

3) право на одержання від ресурсу доходу;

4) право на передачу всіх попередніх прав.

Чим ширший набір прав, що закріплені за певним ресурсом, тим вище його цінність.

Неінституціональна теорія розглядає кожен акт обміну як обмін пучками прав. Каналом передачі цих прав є контракт. Контракт зазначає які саме права і на яких умовах мають бути передані. Певним чином він обмежує майбутню поведінку сторін, при чому ці обмеження приймаються ними добровільно.

Необхідною умовою ефективною роботи ринку є точне визначення, або «специфікація» прав власності. Чим точніше визначені і надійніше захищені права власності, тим зв'язок між діями економічних агентів і їхнім добробутом очевидніша. Отже, специфікація прав власності підштовхує до прийняття найефективніших рішень.

Якщо права власності встановлені нечітко і захищені погано відбувається зворотне явище – розмивання прав власності.

Принциповою для нових інституціоналістів є теза про те, що специфікація прав власності не може бути безкоштовною. Отже, будь-яке право власності є проблемою – в реальній економіці воно не може бути ані вичерпно визначеним, ані надійно захищеним. Специфікація це

завжди питання міри.

Література

1. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993. – 387с. 2. Чайнов А.В. Крестьянское хозяйство. – М., 1989. – 492с. 3. Кобраль Л.М. Организация отраслевых рынков. – М.: Новое знание, 2003. – 586с.

Tatyana Litvinova

SOME ASPECTS OF NEO-INSTITUTIONAL RESEARCHES

The issue devoted to main principles of neo-institutional researches.

УДК 378.1

Петро Хомин, Микола Палюх

**РОЛЬ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ
ЕКОНОМІЧНОГО НАПРЯМУ**

Розглянуто роль наукових досліджень у формуванні освіченості студентів. Викладено особливості наукового пізнання, раціональної організації науково-дослідної роботи.

Реформування вищої і галузевої освіти в Україні супроводжується до певної міри якісними змінами, переорієнтацією провідних вузів, насамперед, на виконання об'ємних і широкого спектру економічно потрібних в країні наукових досліджень, якісну підготовку високоосвічених і кваліфікованих спеціалістів.

Разом з тим, ефективним чинником формування освіченості студентів є проведення наукових досліджень, зважаючи на те, що творчий пошук у царині незвіданого вимагає вивчення глибокого пласту вже зробленого попередниками. Окрім того, наукове дослідження будь-якої проблеми потребує мобілізації всіх душевних, розумових і фізичних здібностей людини, а це сприяє заодно самовдосконаленню індивідуума.

З огляду на сказане вище, завданням, котре вирішується у статті, є обґрунтування можливих шляхів покращення організації наукового дослідження в системі економічної освіти України.

Зазначимо водночас, що наукове дослідження дуже трудомістке, тому вимагає самозречення на час його проведення від інших привабливих утіх і розваг, викликаючи, як і кожна робота, втому, а при надмірному захопленні – й перевтому, яка потім відпнується тривалим творчим безсиллям, інколи й шкодою для здоров'я. Отже, з цих міркувань організація процесу наукового дослідження дуже важлива, оскільки лише при наполегливому бажанні, яке супроводжується самовідданою працею, можна досягти певних наукових успіхів. Тут не можна розраховувати на випадковість, яка існує хіба що в легендах, за якими відкриття здійснювались геніями випадково. Насправді досягнення в науці можна визначити словами В. Маяковського: „... та же добыча радия: в грамм добыча – в год труды! Изводишь единого слова ради тысячи тонн словесной руды”.

Отже, організація наукового дослідження, попри його інтуїтивність в деталях, інколи навіть підсвідомий поштовх до здійснення, є надзвичайно важливою насамперед з огляду на необхідність раціонального використання робочого часу, уникнення його непродуктивних витрат, які взагалі незворотні. Адже будь-який індивідуум має певний трудовий потенціал упродовж доби і кожна хвилина, потрачена намарно, – непоправна втрата, бо перенести її на наступний час неможливо.

Тому, хоч процес наукового пізнання неможливо втиснути у Прокрустове ложе конвеєра, все ж таки його організація є вкрай необхідною. Хаотичність і несистемність проведення наукових досліджень не може дати бажаних результатів, а тим більше у визначені терміни, що однаково важливе як для студентів чи аспірантів, так і для науковців-професіоналів, зважаючи на заданість кінцевого завершення будь-якої роботи заздалегідь: закінчення семестру, аспірантури чи фінансування проекту – для останніх. Водночас це не означає, що у всіх випадках має бути хронометрований похвилинно розпорядок робочого дня науковця, а дослідження виконується за технологічною картою як, приміром, пошиття костюма. Наукове пізнання – творчий процес, а тому тут примус недоречний, в тому числі самовільний. Однак внутрішня самодисципліна не дозволить байдикувати у той час, коли для виконання дослідження треба працювати в бібліотеці, чи ознайомитись із практикою ведення бухгалтерського обліку, економічної роботи на підприємстві, оскільки поява натхнення може не співпасти з можливостями для виконання такої роботи. Отож, певна самопринука, особливо в науковців-початківців, все ж таки є вимушеним елементом процесу наукового дослідження.

Організація наукового дослідження за будь-яким предметом – це, насамперед, вибір його теми. Не дивлячись на те, що треба, власне, сформулювати всього-на-всього одну фразу, зробити це дуже непросто. Річ у тім, що саме тема дослідження у значній мірі визначає досяжність його результатів. Стосовно таких наукових розробок як монографія чи дисертація саме їх тема нерідко є визначальною для всієї кар'єри науковця. І хоч тема реферату чи курсової роботи за значимістю свого впливу не може рівнятися з названими вище науковими працями, її вибір теж досить складний з огляду на те, що виконують їх студенти, які роблять лише перші самостійні кроки на довгій і кам'янистій дорозі творчого пошуку.

Ідеальним був би варіант, коли студент спершу самостійно опрацьовує літературу за обраним напрямом і на основі її критичного осмислення формулює тему такого дослідження, яке доповнює вже опубліковані праці. Однак здебільшого теми курсових робіт формуються на кафедрі

Наукові записки

і затверджуються студентам, виходячи з того, що актуальність дослідження поза сумнівом. Таким чином це нібито полегшує організацію процесу дослідження, хоч аксіома „від перестановки доданків сума не змінюється” в даному випадку залишається непорушною. Однак при цьому знижується стимул щодо творчого пошуку, хоч виграшу при цьому немає жодного, бо навіть задана тема дослідження вимагає від студента опрацювання наукової літератури в повному обсязі. Тому при серйозних намірах щодо подальших наукових досліджень треба підходити свідомо, в першу чергу, до вибору теми дослідження, маючи на увазі, що самостійність у цьому стимулює прагнення творчого пошуку й надалі.

Не менш складним є наповнення теми дослідження її сутністю, тобто, складання переліку питань, які планується висвітлити. У залежності від рангу роботи, план їх виконання може включати різну кількість розділів, параграфів, пунктів, підпунктів. Зазвичай, реферат – як найпростіший вид наукової роботи присвячується розгляду одного питання, що одночасно є його темою. Наприклад, реферат на тему „Діаграфічна форма бухгалтерського обліку” чи „Сутність подвійного запису господарських операцій” може бути викладений без деталізації матеріалу за окремими блоками, розділами тощо.

Курсова ж робота обов'язково поділяється на розділи. Здебільшого тут достатньо трьох, хоч кількість розділів не регламентована і з урахуванням важливості дослідження обрана тема може розкриватись у більшій їх кількості, приміром, у чотирьох – п'яти. Взагалі, поділ змісту матеріалу, у якому викладено результати дослідження залежить головним чином від його обсягу і диктується передусім вимогами забезпечення його ілюстративності, наглядності, зручності для ознайомлення.

Все ж таки на практиці вже усталено архітектуру наукових робіт різного рангу і, приміром, у дипломній чи магістерській роботі або кандидатській дисертації її матеріал групують за трьома розділами, у докторській – за чотирма-п'ятьма, причому в кожному з них виокремлюють, як правило, три параграфи. Для монографій практика різноманітніша і кількість розділів тут може бути у два-три рази більшою. Це ж практикується щодо змісту навчальних посібників чи підручників.

Після розробки плану дослідження та узгодження його з науковим керівником, як правило, здійснюється підбір літератури за темою, відтак її опрацювання. Це теж досить складна робота, зважаючи на величезні масиви опублікованих матеріалів, у яких непросто віднайти саме такі, що відображають вже проведені дослідження в цьому напрямі.

Успішне проведення будь-якого дослідження можливе при умові його чіткої організації. Насамперед має бути раціонально організований режим роботи науковця, оскільки його непорядкованість гальмує проведення наукових досліджень. Для цього робочий день студента повинен бути поділений на частини з урахуванням того, що кожного робочого дня потрібно виділити певний час (мінімум 2 години) для наукових досліджень. При цьому варто врахувати, що у більшості людей інтенсивність розумових процесів підвищується з ранку до полудня, досягаючи в цей час свого максимуму. Потім поступово до 17 годин дня проходить зниження працездатності.

У вечірній час, після обідньої перерви і відпочинку, знову відбувається невеликий підйом працездатності, приблизно в період з 19 до 21 годин вечора.

Однак, як для студентів, так і для аспірантів чи викладачів, не завжди є можливим виділяти для наукових досліджень найбільш продуктивні години робочого дня, зважаючи на особливості навчального процесу. Якщо лекції та практичні заняття за розкладом відбуваються в другу зміну, то в цьому випадку із вранішнього часу можна викроїти необхідний для наукових досліджень час, але, зазвичай, це можливе лише у другій половині робочого дня. Але, не зважаючи на особливості навчального процесу, залізним правилом людини, яка прагне здійснювати наукові дослідження, має бути заняття такою діяльністю щоденно за будь-яких обставин. Наївно думати, що натхнення заставить кого-небудь, навіть надзвичайно талановитого, без певної принуки виникати в премудрості наукових досліджень. Окрім того, наукова діяльність, попри її позірну привабливість, надзвичайно виснажлива, до того ж людина, яка працює безсистемно, нецілеспрямовано, швидко втомлюється. Тому системність в наукових дослідженнях є однією з обов'язкових умов їх організації.

Водночас це не означає, що науковець повинен бути таким собі сухарем, який веде аскетичний спосіб життя, занурившись у бібліотечні фоліанти із спеціальності та крім неї нічим не цікавиться. Навпаки, справжні науковці – це інтелектуали, які всебічно розвинуті, цікавляться художньою літературою, мистецтвом, займаються спортом. Девізом студента, який має намір стати науковцем, повинен бути: „Знати все про дещо, і дещо про все”. Тому щоденно треба раціонально використовувати робочий час, не допускаючи його втрат на легковажне, інколи й шкідливе для здоров'я, як, приміром, вживання алкоголю. Його дія на людський мозок руйнівна, особливо у молодому віці, і до того ж підступна: окрім того, що вживання алкоголю викреслює з життя не тільки час, втрачений на застілля, але й наступний день після нього теж жодних наукових результатів не принесе. Видатний фізик Ландау говорив, що випитий ним бокал шампанського не дає йому продуктивно творити впродовж тижня.

Алкоголь, який вводиться в шлунок, сприяє збільшеному виділенню шлункового соку. Але якість цього соку погіршується, і перетравлююча здібність його падає. Регулярне вживання алкоголю навіть в невеликих дозах (50-100 г) діє руйнівню на центральну нервову систему. До шкідливих звичок належить паління тютюну, яке справедливо називають побутовою наркоманією. Часте паління, як і регулярне вживання алкогольних напоїв, – хворобливі звички, які розвиваються в результаті частого повторення у стійкі умовні рефлексі, що спричиняють послаблення

розумової здібності. На жаль таку „невинну” звичку, як паління тютюну, дехто вважає своєрідним перепочинком. Хоч перерви необхідні час від часу кожній людині впродовж робочого дня, це не означає, що їх треба використовувати некорисним для організму способом. Науковцеві, який мріє про вагомні здобутки, варто виробити звичку знімати розумову втому легкою фіззарядкою, прогулянкою на свіжому повітрі, зрештою просто подихати ним біля відчиненої квартирки чи підкріпитись печивом з чаєм, шматочком шоколаду і т.п.

Дотримуватись раціонального розпорядку робочого дня необхідно з урахуванням перш за все своїх індивідуальних особливостей. Як відомо, люди поділяються на „жайворонків” та „сов”. Перші встають досить рано, другі полюбляють працювати в нічні години. Але загалом фізіологія людей однакова, і кожному необхідний тривалий (6-8 годин) сон. Таким чином, третина доби мусить бути відведена для сну, який найкраще знімає фізичну й розумову втому.

Треба мати на увазі, що відразу після сну неможливо приступити до серйозної наукової роботи, бо хоч людина й прокинулася, але її організм ще не налаштований на активну діяльність. Тому обов'язково має бути щоденна фізична зарядка, яка не повинна бути меншою 15 хв., але водночас і не надто стомлюючою. Якщо це поєднується з холодним душем після фіззарядки, то виникає якраз найоптимальніший стан організму, який сприяє активному мисленню, що надзвичайно важливе в наукових дослідженнях.

Звичайно, не треба забувати про особисту гігієну, належний санітарний стан у приміщенні (квартири, гуртожитку), бо людина, яка звиклась з брудом, як зазначав відомий майстер мініатюри М. Сядристий, нічого путнього створити не може.

Не менш важливим є раціональне харчування і в меню повинно бути вдосталь овочів, фруктів, молочних і м'ясних продуктів, риби, меду. Для забезпечення такого харчування не завжди є можливості, але при їх наявності треба користуватись науково-обґрунтованими нормами споживання продуктів, звичайно підбираючи власне меню з урахуванням своїх уподобань. Але в жодному випадку не можна приступати до наукових досліджень натщесерце, або тим більше наслідувати сумнівну моду, коли на сніданок п'ють міцну каву та викурюють сигарету. Якщо навіть такі звички укорінилися, то це допустиме лише після доволі ситного сніданку. А взагалі-то, як говорив академік Несміянов: „Якщо людина вважає науку справою свого життя, вона готова з радістю багато від чого відмовитися”. Тим більше треба відмовлятися від шкідливих звичок.

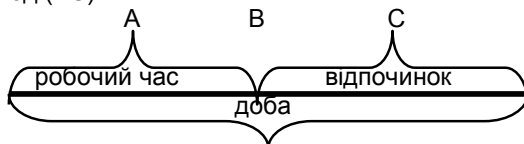
Якщо ж у першій половині дня неможливо приступити до наукових досліджень, то після лекцій теж треба трохи відпочити, бо раптовий перехід від одного виду діяльності до іншого неможливий. Найкращим відпочинком від занять в аудиторії є пішохідні прогулянки парком, плавання в басейні, волейбол, легка фізична робота, наприклад, готування їжі, прибирання тощо. Але в жодному разі не можна перевтомлюватись фізично, оскільки виснаженість організму унеможливує активну творчу діяльність. Слова В. Маяковського: „Сидят папаши – каждый хитр! Землю попашет, попишет стихи...” скоріше іронічні, ніж реальні.

Дуже важливо зосереджуватись на роботі, яку треба виконати, поступово, працювати ритмічно, не ривками. Звичну роботу необхідно виконувати послідовно, етап за етапом, систематично. Правильно чергувати періоди роботи і відпочинку, бо хоч втомлюються і знесилюються не тільки від того, що багато працюють, все ж таки можливості й найвитривалішої людини обмежені. Проте не слід і надовго переривати творчу роботу, для чого треба навчитися уміло розпоряджатись часом.

Науково-дослідна робота, як і всяка інша, вимагає відповідного часу на впрацьованість, тобто швидке і повне зосередження уваги на об'єкті дослідження. Цей процес складний і важкий. При тім кожна людина має свої специфічні особливості: одній потрібно на це 3-5 хв., іншій 20-30 хв. Потрібно вчитись працювати систематично, концентрувати свою увагу на виконання завдання, яке належить виконати.

Важливо виробити звичку нотувати свої думки з приводу здобутої інформації, або навіть прямо не пов'язані з прочитаним. Інколи вони виникають в найнесподіваніші моменти, їх треба „схопити на льоту”, бо потім можна й не згадати суті. Тому завжди треба мати під рукою чисті аркуші паперу, на яких можна записати необхідне, маючи на увазі, що за своєю природою праця наукового працівника – безперервна, і творчий працівник завжди в роботі: вдень чи ввечері, в інституті, театрі і навіть в гостях. Найкраще, звичайно, обдумуються наукові проблеми на самоті, особливо, коли опрацьовується спеціальна література, пов'язана з власною темою дослідження.

Проте без особливої терміновості не потрібно зловживати роботою в нічні години, як кажуть, перетворювати ніч у день. Нічна робота, як правило, менш продуктивна в творчому відношенні, ніж денна. До того ж кожна людина щоденно може виконати якийсь обмежений обсяг роботи, який ніколи не можна перевиконати. Ілюзією є те, що прогулявши певний час удень, його можна надолужити вночі, чи напруженішою роботою наступного дня. Таке неупорядковане ставлення до робочого часу приведе лише до його безповоротних втрат, адже, доба є константою, яку можна схематично зобразити як певний відрізок (AC), поділений на робочий (AB), та відпочинковий період (BC):



Навіть якщо продовжити відрізок AB за рахунок скорочення відрізка BC, то це вдасться

Наукові записки

зробити лише тимчасово, бо за тривалий період їх величини будуть дорівнювати оптимуму, який для кожної людини свій, однак у середньому визначено, що робочий період, без шкоди для здоров'я, не може перевищувати 10 годин. Отож важливо використовувати його щоденно якомога раціональніше, бо намагання перекласти працю з однієї доби на іншу означає лише втішати себе такою ілюзією: перевищення фізичних і розумових можливостей за один день, вимагає рівноцінної компенсації за інший, а в сумі кількість робочого часу вийде навіть меншою, оскільки невпорядкована робота призводить до зайвих втрат. Або ж організм виснажується настільки, що про жодну творчу працю, а саме це відзначає роботу науковця, не може йти мови; буде лише імітуватись наукова діяльність, яка в таких випадках є безрезультатною.

Раціональний трудовий режим дослідника, на думку корифея наукових досліджень Білухи М.М. [1: 204] ґрунтується на поєднанні психофізичних функцій людини розумової праці та трудових навичок у пізнавальній діяльності. Прищеплення трудових навичок у проведенні наукових досліджень забезпечує необхідну ефективність роботи дослідника. Відомо, що ефективність будь-якої праці, у тому числі й розумової, залежить від працездатності, ставлення людини до праці з визначеним ступенем обережності. В розумовій праці вона залежить від таких факторів:

- внутрішніх - інтелектуальних здібностей, особливостей волі, стану здоров'я, ступеня тренування в цій праці;
- зовнішніх - стану зовнішнього середовища, організації робочого місця, режиму праці і відпочинку;
- організації праці;
- розумового навантаження.

Протягом дня працездатність змінюється. Найбільш плідним є так званий ранковий пояс (з 8 до 15 год.), причому максимальна працездатність з 10 до 13 год., потім післяобідній (з 16 до 19 год.) і вечірній (з 20 до 22 год.). Ступінь уваги і ефективності запам'ятовування змінюється у бік зменшення і уповільнення на кінець кожного пояса. Тому дуже важкий для запам'ятовування матеріал необхідно вивчати на початку кожного пояса.

На початковій стадії процесу є період настроювання, входження в роботу. Саме в цей період встановлюються асоціативні зв'язки з раніше виконаними роботами за темою. Чим більшою є звичка до систематичної розумової праці, тим коротший період впрацювання, тим скоріше настане найпродуктивніший період – „робоча установка”.

На продуктивність розумової праці впливають відволікаючі, розсіюючі фактори: шум, розмови, переміщення сторонніх осіб, невміння дослідника довго концентрувати увагу на об'єкті дослідження. Ці фактори слід враховувати при організації праці дослідника. Велике значення має також умовний „рефлекс на час”. Тому, приступаючи до роботи, слід якомога точніше визначити мету роботи, її обсяг і термін виконання. Для вироблення „рефлексу на час” необхідно систематично працювати, не чекати, коли виникне бажання трудитись, з'явиться натхнення.

Досліднику необхідно встановити самоконтроль не тільки за обсягом виконаної роботи, а й за її новизною. Наприкінці робочого дня слід аналізувати зроблене за день у плані дослідження, які нові наукові знання здобуто, з якими теоріями, концепціями, аксіомами, гіпотезами пройшло ознайомлено. У подальшому їх кількість повинна переходити у якість знань з досліджуваної проблеми – наукову новизну виконаної роботи. Таким чином відпрацьовуються дисципліна і самодисципліна праці, що є гарантією виконання робіт у встановлений термін.

Велику роль у продуктивності розумової праці відіграє звичка до місця роботи, робоча обстановка. Поняття робочої обстановки включає в себе робоче приміщення (кімната, кабінет, лабораторія, бібліотека); робочу зону (письмовий стіл, стілець, шафа, стелаж) і розміщення предметів у ній, температура і вологість повітря навколишнього середовища, освітлення (природне, штучне); звукове поле (шум, вібрація).

Для забезпечення стійкої продуктивності розумової праці необхідно чергувати її з виробничими паузами. Не можна працювати довго без перерви, оскільки це знижує інтерес, веде до сильної перевтоми. Перерви слід робити через кожні 1-1,5 год. роботи на 10-15 хв., а через 3-4 год. роботи відпочинок повинен бути більш тривалим – 0,5-1 год.

Відпочинок буває пасивним і активним. Для працівників розумової праці важливо, щоб відпочивала центральна нервова система (мозок) і органи чуттів. Мозок краще відпочиває, коли немає зовнішніх подразників, тобто коли людина спить. Тільки сон є повним відпочинком. Згідно з гігієною сну слід лягати і вставати у чітко визначений час; припиняти напружену розумову працю не менше ніж за 1,5-2 год. до сну.

Для активного відпочинку при розумовій праці необхідне фізичне навантаження, оскільки розумова праця майже виключає фізичне навантаження, тому фізична культура і спорт покликані відігравати значну роль у боротьбі з втомою при розумовій праці. Ранкова гімнастика, ходіння пішки, обов'язкові прогулянки перед сном, фізкультпаузи протягом робочого дня – все це сприяє високопродуктивній праці наукового працівника.

Кожному працівникові, зайнятому розумовою працею, необхідно організувати робоче місце – закріпити за працівником частину виробничої площі, забезпечити згідно з вимогами технологічного процесу обладнанням, інструментами, пристосуваннями та іншими засобами праці.

Організація робочого місця тісно пов'язана з формами і методами організованої праці. Цей взаємозв'язок виражений в організації трудового процесу, бо виконуючи раціоналізацію прийомів праці, можна ліквідувати надмірне фізичне навантаження наукового працівника, досягти

скорочення і уповільнення рухів, а також визначити потребу в оснащенні робочого місця пристроями і пристосуваннями, що сприяють економії робочого часу. Правильно організувати робоче місце – це означає забезпечити його згідно з спеціалізацією і технологічним призначенням, а також з урахуванням існуючого рівня технічного прогресу – обладнанням, інвентарем і виробничими меблями, засобами зв'язку і оргтехніки; налагодити безперебійне і ритмічне обслуговування робочого місця іншими службами, матеріальним та інформаційним забезпеченням; створити сприятливі умови для виконання трудових процесів. При цьому матеріально-технічні засоби повинні бути розміщені в зоні робочого місця згідно із змістом виконуваної роботи і вимогами раціональних трудових прийомів.

Забезпечення сприятливих умов праці передбачає створення фізіолого-гігієнічного комфорту для виконання науково-дослідних процедур. Дослідники протягом 7-8 год. на добу працюють, сидячи за столом. Тому дуже важливо, щоб його габаритні розміри відповідали вимогам НОП.

Дослідження показують, що висота конторського стола має відповідати висоті ліктів людини у положенні сидячи, висота стільця – висоті колінного суглоба над підлогою, беручи до уваги висоту каблуків. Сидіння стільця не повинно бути плоским. Незначне заглиблення створює зручність для робочої пози дослідника. Більш зручні та гігієнічні стільці з м'яким сидінням. Спинка стільця має бути широкою і вигнутою, за формою спини людини.

На столі не повинно бути нічого зайвого. Оскільки погляд працюючого здебільшого спрямований на лівий бік стола, то на ньому розміщують ще не виконані документи, праворуч – виконані. Розташовуючи столи у робочому приміщенні дослідника, слід виходити із цілей підвищення продуктивності праці при мінімумі витрат енергії. Одночасно беруть до уваги фізіолого-гігієнічні фактори – кубатуру, площу, напрям денного світла і штучного освітлення, що падає на стіл [1:204-212].

Для науковця велике значення має хороша пам'ять, а тому свої природні здібності треба розвивати. Для кращого запам'ятовування яких-небудь матеріалів розроблено багато різних прийомів і способів. Перша умова хорошого запам'ятовування – це зосередження уваги на об'єкті. Якщо увагу сконцентровано на відповідних особливостях об'єкта, то запам'ятовування проходить набагато швидше і надійніше, ніж при не зосередженому перегляді.

При вивченні різних нових матеріалів, якщо при цьому їх необхідно добре запам'ятати, корисно працювати, як кажуть, з олівцем у руках, з обов'язковим записом тексту і продумуванням його суті.

Розрізняють багато способів запам'ятовування текстових матеріалів, а найбільш розповсюдженими з них є логічний і механічний. Логічне запам'ятовування вимагає глибокого осмислення змісту фактів, слів. Механічне запам'ятовування не вимагає обов'язкової розшифровки фактів чи понять шифрів, тощо. Наприклад, при запам'ятовуванні телефонів, адрес, назв підприємств, дат це не потрібно, тому логічний спосіб тут не застосовується.

Ефективною науковою діяльністю може бути при умові використання найновітніших технологій опрацювання інформації, зокрема, електронних засобів – персональних комп'ютерів. Тому опанування методикою роботи на них є однією із складових формування науковця і саме тому зараз аспіранти повинні скласти відповідний кандидатський іспит.

При проведенні наукового пошуку не можна ігнорувати тієї обставини, що більшість актуальних проблем в тій чи іншій мірі досліджувались раніше і матеріали таких досліджень опубліковані в різноманітних виданнях. Тому один із головних методичних прийомів дослідження, особливо в галузі економіки, є монографічний, який полягає у вивченні теоретичних напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених, щодо сутності конкретної проблеми.

Для цього необхідно ознайомитись з опублікованими науковими працями: тезами виступів на конференціях, статтями в періодичних виданнях – наукових збірниках, журналах, монографіями, авторефератами, дисертаціями.

Вивчення за підручниками чи навчальними посібниками недостатньо для поглиблення дослідження за обраною тематикою, зважаючи на те, що в них з дидактичною метою зумисне спрощено викладаються будь-які аспекти і, як правило, не наводяться розходження трактувань категорій чи поглядів учених на ту чи іншу проблему. Однак у першу чергу все ж таки треба досконало вивчити зміст проблеми, обраної для майбутнього дослідження, саме за навчальними посібниками та підручниками, бо без елементарних знань її сутності неможливий дальший рух уперед. Але й обмежуватись цим не слід, бо інакше дослідження перетвориться у тривіальний виклад загальновідомого.

Навіть у тих випадках, коли автору здається, що він виклав оригінальне бачення проблеми дослідження, чи її розв'язання, не виключено, що це вже було зроблено попередниками. Історія науки багата прикладами, які засвідчують, що одні й ті ж ідеї виникають одночасно в різних людей. Приміром саме так здійснили відкриття рентгенівських променів українець Пулюй та німець Рентген – незалежно один від одного, винахід паровоза росіянином Ползуновим та американцями братами Райт і т.п. Тим-то ознайомлення з науковими працями за визначеною проблемою дослідження є обов'язковим, інакше можливе повторення вже викладеного іншими дослідниками і це розцінюється в науці як плагіат.

Зважаючи на важливу роль наукових досліджень у формуванні всебічно освічених особистостей, залучення до наукової роботи студентів є одним із вирішальних напрямів освіти.

Водночас це не означає, що науковець повинен вести аскетичний спосіб життя, занурившись у бібліотечні фоліанти із спеціальності та крім неї нічим не цікавитись. Розвиток

особистості – це, насамперед, формування власного інтелектуального рівня і тому треба раціонально використовувати робочий час, не допускаючи його втрат. З урахуванням цього ефективною науковою діяльністю може бути за умови використання найновітніших технологій опрацювання інформації, зокрема, електронних засобів – персональних комп'ютерів. Тому опанування методикою роботи на них є однією із складових формування науковця як освіченої особистості.

Література

1. Білуха М.Т. Основи наукових досліджень: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. – К.: Вища школа, 1997. – 271с. 2. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 403 с. 3. Дослідження операцій в економіці: Підручник / за ред. І.К. Федоренко, О.І Черняка. – К.: Знання, 2007. – 558 с. 4. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 429 с. 5. Мочерний С. Методологія економічного дослідження. – Львів: Світ, 2001. – 416с. 6. Пилипчук М.І., Григор'єв А.С., Шостак В.В. Основи наукових досліджень: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 270 с. 7. Шейко В.М., Кушнарєнко М.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: Підручник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 295с.

Petro Khomyn, Nicolay Palyukh

THE ROLE OF SCIENTIFIC INVESTIGATION IN THE TRAINING OF SPECIALISTS OF ECONOMIC DIRECTION

In the article there was examined the role of scientific investigation in the forming of students education, were stated the peculiarities of scientific and research work.

НА ДОПОМОГУ ВИКЛАДАЧАМ ВУЗІВ

Анатолій Григорук, Любов Литвин

МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА (МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЇ)

Перш ніж будувати стіну, я хотів би знати що саме я відгороджую і від чого я відгороджуюсь і кому я завдам цим образу (Роберт Фрост)

1. Зміст і структура світової валютної системи

Світогосподарські зв'язки не можуть розвиватись без налагодженої системи валютних відносин. Валютні відносини – це економічні відносини, які зв'язані з функціонуванням світових грошей і обслуговують різні види господарських зв'язків між країнами.

Валюта (від іт. «*valuta*» - ціна, вартість) - грошова одиниця, яка використовується для замірювання величини вартості товарів. Поняття «валюта» застосовується в трьох значеннях:

перше - грошова одиниця даної країни (долар США, англійський фунт стерлінгів, японська ієна, українська гривня і т.п.) і її тип (золота, срібна, паперова);

друге - грошові знаки іноземних держав, а також кредитні й платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта);

третє - міжнародна (регіональна) грошова розрахункова одиниця, платіжний засіб (СДР, ЄВРО).

У світовій торгівлі роль основної валюти виконує долар США, з допомогою якого здійснюється переважна частина міжнародних розрахунків, фіксуються світові ціни багатьох товарів, сировини, палива.

Національна валюта - це грошова одиниця даної країни, що використовується в зовнішньоекономічних зв'язках і міжнародних розрахунках з іншими країнами.

Розрізняють національні та світову валютні системи.

Національна валютна система - це форма організації грошових відносин, яка охоплює не тільки внутрішній грошовий обіг, але і сферу міжнародних розрахунків країни і визначається національним законодавством. Її характеризують такі елементи: національна валютна одиниця; валютний паритет, умови конвертованості валюти; система валютного ринку і ринку золота; порядок міжнародних розрахунків країни, склад і система управління золотовалютними резервами в ній. Національна валютна система тісно пов'язана з внутрішньою грошовою і кредитно-фінансовою системою.

На базі національних валютних систем функціонує *світова валютна система* – це форма організації міжнародних валютних відносин, обумовлена розвитком світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами. Її визначають такі елементи: міжнародні платіжні засоби (національні валюти, золото, міжнародні валютні одиниці СДР, ЄВРО); механізм валютних паритетів і курсів; об'єм валютних обмежень; умови конвертованості валют; режим міжнародних валютних ринків і ринків золота; умови взаємного обміну валют; форми міжнародних розрахунків та ін.

Історії відомі три світові валютні системи:

I. Система "золотого стандарту":

- золотомонетний стандарт (діяв із 1867р до початку ХХ ст.);
- золотозливковий стандарт (з початку ХХ ст. до Першої світової війни);
- золотодевізний (золотовалютний) стандарт (із 1922р до початку Другої світової війни).

II. Бреттон-Вудська система (створена в 1944р).

III. Ямайська валютна система (створена у 1976р).

Перша стихійно склалась наприкінці ХІХ ст. на базі так званого золотого стандарту, при якому валюти окремих країн вільно перетворювались у золото на внутрішніх ринках цих країн і проіснувала до другої світової війни. Дана система, так званого золотого стандарту, передбачала закріплення за золотом грошових функцій і офіційне встановлення фіксованого золотого вмісту (паритету) національної грошової одиниці. Встановлений золотий паритет є і офіційною ціною золота. Золоті монети знаходились в обігу і мали силу законного платіжного засобу. Центральні банки були зобов'язані паперові гроші обмінювати на золото по номіналу. Був дозволений вільний ввіз і вивіз золота в будь-якому виді. Обмінний валютний курс національних паперових грошей розраховувався за співвідношення їхнього золотого змісту (масштабу цін), який установлювався державою. Переваги системи полягають в стабільності валютних курсів.

Проте система золотого (золотомонетного) стандарту мала й недоліки. Вона була занадто жорсткою, недостатньо еластичною, дорогою, залежною від рівня видобутку золота, а також умов функціонування золотого стандарту обмежували можливості проведення окремими державами власної валютно-грошової політики.

Таким чином, були підготовлені об'єктивні умови до заміни системи золотого стандарту на більш ефективну систему золотовалютного стандарту.

Принципи створення нової світової валютної системи були закладені на конференції 44

Наукові записки

держав у 1944 р. в Бреттон-Вудсі (штат Нью-Гемпшир, США).

Рішення Бреттон-Вудської конференції були такі :

Були створені Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР).

Золото відновилося у ролі вимірника міжнародної вартості грошових одиниць. Була встановлена офіційна ціна золота - 35 дол. за трійську унцію (31,1 г золота). Кожна країна - член системи повинна була встановити золотий або доларовий вміст своєї грошової одиниці.

Всі країни взяли зобов'язання підтримувати твердий курс своєї валюти до долара.

Бреттон-Вудська валютна система поставила долар США у привілейоване становище на основі його переважного використання в міжнародних розрахунках. Проте припинення обміну долара на золото, відміна офіційної ціни золота в доларах і введення плаваючих валютних курсів у 1971-1973 рр. означали формальний і практичний відхід від принципів Бреттон-Вудської валютної системи.

Контури третьої світової валютної системи, що функціонує і розвивається і в даний період у світовій економіці, були визначені на конференції представників країн - членів МВФ, що відбулася в м. Кінгстоні на Ямайці в 1976 р. Кінгстонська угода поклала початок утворенню Ямайської валютної системи. В її основу покладено здійснення за допомогою МВФ нових принципів у взаємних відносинах: по-перше, регулювання валютних курсів і підтримки сталості валютних паритетів; по-друге, усунення валютних обмежень, тобто системи економічних і організаційних заходів, які регламентували операції з національною й іноземною валютою; по-третє, надання кредитів країнам - членам МВФ; по-четверте, надання права вибору країнами будь-якого режиму валютного курсу і визнання системи плаваючих валютних курсів замість їх жорсткої фіксації.

В Ямайській валютній системі була відмінена офіційна ціна на золото, було вирішено виключити його з розрахунків між МВФ і його членами і повернути їм частину золотого запасу фонду. Нова система заснована не на одній, а на декількох провідних валютах, її можна назвати багатовалютним стандартом.

У березні 1979 р. було створено європейську валютну систему (ЄВС), щоб протистояти гегемонії долара у світовій валютній системі. У ній беруть участь країни - члени ЄС. Механізм ЄВС включає три основні елементи: європейська валютна одиниця; режим сумісного коливання валютних курсів; Європейський фонд валютного співробітництва. Метою ЄВС є досягнення валютної стабільності та створення єдиної валюти, яка оберталася б в ЄС, вирівнювання основних економічних показників та уніфікація економічної політики, стабілізація економічного становища країн - членів ЄВС. Такою валютою у безготівкових розрахунках у рамках ЄС певний час було ЕКЮ (колективна міжнародна розрахункова одиниця).

Проте з 1 січня 1999 року для 11 країн - членів ЄВС - Австрії, Бельгії, Ірландії, Іспанії, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Німеччини, Португалії, Фінляндії та Франції введена в обіг нова спільна грошова одиниця ЄВРО.

На перехідний період з 1 січня 1999 року до 31 грудня 2001 року дана валюта використовувалась тільки для безготівкових взаємних розрахунків нарівні з національними валютами країн Європи, тобто зони функціонування нової валюти.

У готівковий обіг нова валюта ЄВРО введена з 1 січня 2002 року. Нарівні з готівкою ЄВРО також передбачений обіг готівкових національних валют країн еврозони з подальшим їх обміном на ЄВРО і поступовим вилученням з обігу.

2. Валютні курси і конвертованість валют

Важливим елементом будь-якої валютної системи є *валютний курс* – це співвідношення, за яким одна валюта обмінюється на іншу, або «ціна» грошової одиниці однієї країни, що визначена в грошових одиницях інших країн. Він є формою світової ціни кредитно-паперових грошей.

Валютний курс необхідний для:

- взаємного обміну валютами під час торгівлі товарами і послугами,
- під час руху капіталів та кредитів,
- порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах,
- періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм і банків.

Встановлення курсу називається *котируванням валюти*. При котируванні валют зазначають курс продавця, за яким банки продають валюту, і курс покупця, за яким вони її купують. Різниця між курсом продавця і курсом покупця являє собою маржу, яка покриває витрати і формує прибуток банку з валютних операцій. Очевидно, що будь-який банк заінтересований у максимально низькому курсі покупця і максимально високому курсі продавця, і тільки жорстка конкуренція за клієнта змушує банки діяти у зворотному напрямі.

Розрізняють такі види валютних курсів.

За методами котирування: прямі, непрямі.

Пряме котирування – це коли одиниця іноземної валюти виражається у національній валюті.

Непряме котирування – це коли одиниця національної валюти оцінюється певною кількістю іноземної валюти.

За строками котирування: спот-курс, форвард-курс, крос-курс.

Спот-курс – це ціна валюти однієї країни виражена у валюті іншої країни встановлена на момент укладення товарної угоди за умови оплати на наступний робочий день після дня укладення угоди.

Форвард-курс – так званий, попереджувальний тимчасовий курс валют, що показує, яку вартість матиме валюта через певний час після укладення угоди.

Крос-курс – це співвідношення між двома валютами, яке встановлюється виходячи з їхнього курсу відносно третьої валюти.

За механізмом регулювання: плаваючий, фіксований, змішаний.

Плаваючий курс - валютний курс встановлюється вільно виходячи зі співвідношення попиту й пропозиції на певну валюту в умовах вільного грошового ринку.

Фіксований курс – регламентується рішенням уряду чи його фінансовими органами (як правило центральним банком).

Змішаний курс - встановлюється на основі взаємодії сил вільного ринку з певним регулюванням урядовими фінансовими органами з метою запобігання надмірному підвищенню або зниженню валютного курсу (так званий валютний коридор).

За суб'єктами угоди: курс покупця, курс продавця.

Зазвичай встановлюються валютні курси продавця – вищий і покупця – нижчий. Різниця між ними здійснюють валютні операції.

Валютні курси розрізняють і **за видами платіжних документів**, що є об'єктом обміну. Розрізняють курс телеграфного переказу, курс чеків, курс банкнот (курс обмінних пунктів).

Функції котирування валют:

- Засіб інтернаціоналізації грошових одиниць.
- Зіставлення цінних структур і результатів суспільного виробництва окремих країн.
- Зіставлення національної вартості й ціни з вартістю і цінами світового ринку.
- Перерозподіл національного продукту між країнами, що здійснюють економічні зв'язки.
- Які ж фактори безпосередньо впливають на динаміку курсу валют? Можна назвати такі:
 - *національний дохід і рівень витрат виробництва;*
 - *реальна купівельна спроможність грошей і рівень інфляції в країні;*
 - *стан платіжного балансу, що впливає на попит і пропозицію валюти;*
 - *рівень відсоткових ставок у країні;*
 - *довіра до валюти на світовому ринку.*

В останнє десятиріччя для валютної сфери в Європі та в інших регіонах світу характерні нестабільність, постійні коливання курсових співвідношень валют, зокрема долара до євро і долара до японської ієни. Це пояснюється багатьма факторами, в тому числі дестабілізуючою дією дефіциту федерального бюджету США; незбалансованістю розрахунків Японії та країн Західної Європи з США; проблемами заборгованості багатьох країн, що розвиваються. Нестабільність валютних курсів, їхні амплітудні коливання дуже відчутні для національної економіки.

Одним з найважливіших елементів національної валютної системи є конвертованість національної грошової одиниці - можливість для учасників зовнішньоекономічних відносин легально обмінювати її на іноземні валюти та навпаки без обмеження. Чим більше валютних обмежень використовується в країні, тим менше конвертованою є її валюта. Відсутність валютних обмежень означає вільну конвертованість валюти.

Вільно конвертована валюта (ВКВ) - валюта, що вільно та необмежено обмінюється на інші іноземні валюти. Сфера обміну її поширюється на поточні операції, пов'язані зі щоденною зовнішньоекономічною діяльністю, а також операції, пов'язані з рухом зовнішніх кредитів і закордонних інвестицій. Нині лише обмежена кількість країн має вільно конвертовані валюти: США, Великобританія, Канада, Швейцарія, Швеція, Японія, Данія, Австралія, Нова Зеландія, Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Оман, Малайзія, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн та інші. Це - або розвинуті індустріальні держави, або нафто-експортери, або країни з розвинутою та відкритою економікою. Навіть така розвинута країна, як Франція, вільну конвертованість франка запровадила лише 1 січня 1990 р.

Частково конвертована валюта (ЧКВ) - національна валюта країн, у яких застосовуються валютні обмеження для резидентів і з окремих видів обмінних операцій. Як правило, ЧКВ обмінюється тільки на деякі іноземні валюти й не з усіх видів міжнародного платіжного обороту.

Неконвертована валюта - національна валюта, яка функціонує тільки в межах однієї країни й не обмінюється на інші іноземні валюти. До неконвертованих відносяться валюти країн, що застосовують різні обмеження й заборони щодо вивозу та ввозу, продажу, купівлі та обміну національної та іноземної валюти, а також щодо використання різних засобів валютного регулювання. Неконвертованими є національні валюти більшості країн, що розвиваються, України та інших країн СНД.

Зовнішня конвертованість – надання повної свободи іноземним фізичним і юридичним особам щодо здійснення валютних операцій.

Внутрішня конвертованість – надання права здійснювати обмінні операції національних грошових одиниць на іноземну валюту тільки фізичним і юридичним особам даної країни.

Умовою конвертованості є створення елементів власне конвертованості - реального курсу валюти, валютного ринку, свобода експортно-імпорتنних операцій та використання в них

Наукові записки

національної валюти. Тому говорити про негайну повну конвертованість гривні передчасно. Йдеться про введення часткової її конвертованості, що сприятиме стимулюванню притоку іноземного капіталу, розбудові економіки України, її поступовому включенню до світового економічного товариства.

Отже, для конвертованості гривні необхідні певні умови :

• *Наявність товарного і грошового ринку, де задовольняється попит власників валюти на товари і послуги.*

• *Юридичний і організаційний режим вільного обміну національної валюти на іноземні.*

• *Стабільність національної грошово-кредитної і фінансової системи, що передбачає низькі темпи інфляції, відсутність незабезпеченої емісії грошей.*

• *Наявність потужного і конкурентноздатного експорту для підтримання курсу національної валюти.*

Але такі умови конвертованості самі по собі з'являться не можуть. Конвертованість досягається шляхом розробки та здійснення цілеспрямованої програми, яка забезпечить органічне включення економіки України до системи світового господарства, а це справа не одного року.

3. Валютний ринок і валютні операції

Невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи є валютний ринок. Сучасний *валютний ринок* - система стійких економічних і організаційних відносин між учасниками міжнародних розрахунків з приводу не тільки валютних операцій, а й зовнішньої торгівлі, надання послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання різних іноземних валют.

Валютний ринок – це ринок на якому зіштовхуються попит та пропозиція іноземних валют, що оцінюються в національній валюті.

Валютний ринок є:

• нематеріальний;

• не має конкретного місця знаходження;

• є міжбанківським ринком;

• завдяки процесу телекомунікації та інформатики є глобальним тобто розгорнутим у масштабі всього світу.

Передумови формування валютного ринку:

• розвиток міжнародних економічних відносин;

• розвиток світової валютної системи поширення кредитних засобів міжнародних розрахунків;

• розвиток банківських систем та кореспондентських зв'язків між банками різних країн;

• удосконалення засобів зв'язку та інформаційних технологій – телеграф телефон мережевий зв'язок тощо.

Організованим ринком є біржовий валютний ринок.

Валютна біржа – як правило, некомерційне підприємство, оскільки її основне завдання полягає не в одержанні прибутку, а в організації торгів й у мобілізації тимчасово вільних валютних коштів.

Неорганізованим – позабіржовим ринком є *міжбанківський валютний ринок*, на якому дилери проводять валютні операції з використанням електронного й супутникового зв'язку.

Рух валютних та фінансових потоків на валютних ринках відбувається у вигляді:

• валютних операцій;

• валютно-кредитного і розрахункового обслуговування придбання та продажу товарів і послуг;

• закордонного інвестування;

• операції з цінними паперами;

• перерозподілу національних доходів у вигляді допомоги країнам що розвиваються;

• внесків у міжнародні організації.

Слід також зауважити, що на валютному ринку здійснюється широке коло операцій з туризму, міграції капіталів, робочої сили, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередницькими і банківськими установами та фірмами. Валютний ринок охоплює також операції зі страхування валютних ризиків, диверсифікації валютних резервів і переміщення валютної ліквідності, різні заходи валютного втручання.

Головними суб'єктами валютного ринку виступають великі транснаціональні банки, які мають розгалужену мережу філіалів і широко використовують сучасні заходи зв'язку, комп'ютерну техніку. Роль тих чи інших валют на ринку визначається їх місцем у світогосподарських зв'язках. Більша частина операцій припадає на долари США, та євро. Основна частина валютних операцій проводиться в безготівковій формі, тобто по поточних і термінових банківських рахунках і тільки незначна частина ринку приходить на торгівлю монетами і обмін готівкових грошей. Територіально валютні ринки прив'язані до великого банківського і валютно-біржових центрів (Лондон, Париж, Нью-Йорк, Франкфурт-на Майні, Токіо, Сінгапур, Гонконг, Амстердам, Брюссель).

Для валютних ринків характерні такі основні види операцій:

Операції «*спот*» (касові) передбачають негайну постановку валюти за курсом, зафіксованим в угоді.

Операції «*форвард*» (строкові) – це угоди, в яких сторони домовляються про постановку

певної суми валюти через домовлений термін за узгодженим на момент операції курсом.

Операція *«аутрайт»* означає, що продавець зобов'язаний продати, а покупець - купити валюту в установленний строк за зафіксованим наперед курсом.

Операція *«опціон»*, коли клієнт сплачує банку невелику премію й одержує право купити валюту в будь-який день встановленого угодою періоду за зафіксованим при укладенні угоди курсом або відмовитися від купівлі-продажу, якщо виконання угоди за визначеним курсом у даному інтервалі часу виявиться для нього більше не вигідним, ніж втрата коштів на премію.

Які ж валютні ринки існують?

Ринок *євровалюти* - це міжнародний ринок валют країн Західної Європи, де операції здійснюються у валютах цих країн. Об'єктивною причиною виникнення й розвитку ринку євровалют є поглиблення інтеграційних процесів у Західній Європі, посилення ролі транснаціональних корпорацій, зростання потреб у міжнародних кредитних грошах, а важлива конкретна його передумова - введення взаємної конвертованості валют. Тим самим були створені умови для стійких валютно-фінансових зв'язків цілої групи країн.

Відомий також ринок *євродепозитів*. Він виражає стійкі валютно-фінансові відносини, щодо формування вкладів в іноземній валюті у великих комерційних банках західних країн за рахунок коштів, що обертаються на ринку євровалют.

Розрізняють також ринок *єврокредитів*, який виражає стійкі кредитні зв'язки з надання міжнародних позик у євровалюті великими комерційними банками країн із розвинутою ринковою економікою. Позичальниками євровалют виступають переважно великі компанії, які мають потребу в кредитах для фінансування масштабних проєктів у даній країні й за кордоном, а також держави з відчутним дефіцитом платіжних балансів. Як правило, міжнародні кредити в євровалютах надаються великими національними банками окремих країн строком від 2 до 10 років з плаваючими відсотковими ставками. Ринок єврокредитів сприяє інтеграційним процесам ЄС, стимулює розвиток експорту, розширення іноземних інвестицій і є важливим фактором формування єдиного ринку.

Складна ситуація у валютно-фінансовій сфері, в якій нині опинилась Україна, пов'язана передусім з невиваженою політикою у зовнішньоекономічній сфері, недосконалістю законодавства та нормативних актів щодо валютного контролю і повернення валютної виручки. Гнучкішою має бути політика держави щодо протекціонізму та лібералізму та валютному регулюванні. До протекціоністських заходів можна віднести таку форму прямого втручання держави у валютну сферу, як валютні обмеження. Останні пов'язані з забороною національним експортерам продавати виручену іноземну валюту на ринку (вони зобов'язані здавати її в обмін на національну за офіційним курсом), можуть бути обмежені перекази валюти за кордон і її вивіз.

Застосовувані державою методи та обсяги валютних обмежень безпосередньо пов'язані з конвертованістю валюти. Для України це має надзвичайно велике значення з точки зору ефективності включення національної економіки у світову, можливості використання переваг міжнародного поділу праці, міграції капіталів. Оскільки Україна нині у своєму русі орієнтується на формування цивілізованої ринкової економіки, забезпечення конвертованості гривні стає неминучим.

4. Міжнародний кредит і світовий ринок позичкових капіталів

Важливе місце в системі світогосподарських зв'язків належить міжнародному кредиту. Він є формою позичкового капіталу, коли капітал передається у тимчасове користування на основі поворотності, строковості і платності.

Міжнародний кредит - це рух позичкового капіталу, пов'язаний із наданням валютних і товарних активів одними суб'єктами світової системи господарства іншим на умовах платності, строковості, повернення.

Учасниками міжнародних кредитних відносин є банки, підприємства, уряди, міжнародні і регіональні організації. Попит і пропозиція позичкового капіталу визначає рівень позичкового відсотка.

Класифікація кредитів:

За об'єктами кредитування: товарний або комерційний кредит; грошовий або банківський кредит; змішана форма кредиту або фірмово - банківський кредит. *Комерційні кредити* - тобто ті, що пов'язані із зовнішнь-торгівельними операціями. *Фінансові кредити* - кредити, які використовуються на будь-які цілі, включаючи погашення заборгованості інвестування в цінні папери, прямі капіталовкладення. *Проміжні кредити* призначені для обслуговування змішаних форм вивозу капіталів товарів та послуг, наприклад у вигляді виконання підрядних робіт.

За джерелами: офіційні кредити, приватні кредити. *Офіційні* - охоплюють двосторонні міжурядові кредити і багатосторонні кредити міжнародних фінансових організацій. *Приватні* - охоплюють фірмові кредити банківські кредити синдиковані банківські позики та ін.

За терміном: короткострокові - до 1 року, середньострокові - від 1 року до 5 (інколи до 7-8) років, довгострокові - понад 10 років.

За видами зовнішньоекономічної діяльності: комерційні кредити, фінансові кредит, проміжні кредити.

За призначенням: продуктивні, непродуктивні. *Продуктивні кредити* призначені для розвитку економіки країни - позичальника для закупівлі промислового обладнання, матеріалів, ліцензій, ноу-хау, оплати виробничих послуг. *Непродуктивні кредити* пов'язані з утриманням

урядового апарату армії, закупівлею зброї, погашення зовнішньої заборгованості за раніше отриманими кредитами і т. п.

За забезпеченням: забезпечені, бланкові. *Забезпечені* надаються під товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість та коштовності. Інколи використовують частину офіційних золотих запасів країни. *Бланковий кредит* надається під зобов'язання боржника погасити його у встановлений термін і оформляється соло-векселем з одним підписом позичальника.

За валютою позики вирізняють міжнародні кредити у валюті країни-боржника або країни-кредитора, у валюті третьої країни, а також у міжнародних рахункових валютних одиницях (СДР, колишня еку).

Найчастіше міжнародний кредит надається у валюті країни-кредитора.

Валютний кредит – це кредит у певній валюті чи валютах, призначений для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу національної грошової одиниці, поповнення офіційних валютних резервів.

Кредити за *компенсаційними угодами* передбачають взаємні поставки товарів однакової вартості, коли країна-позичальник отримує у кредит на 8-15 років машини, обладнання для створення чи реконструкції підприємств, освоєння природних ресурсів, збагачення сировини, а погашення кредиту здійснюється поставками продукції цих підприємств. Такі кредити надаються як правило, банківськими консорціумами.

Проектне фінансування - нова форма кредитування країн, що розвиваються, яка передбачає спільне фінансування кількох кредитними установами великих, переважно інфраструктурних проектів.

Фірмовий кредит - позика, що надається експортером однієї країни імпортерів іншої країни у вигляді відстрочки платежу за поставлені товари або послуги.

Авансовий платіж імпортера - це форма кредитування експорту і водночас засіб забезпечення зобов'язань іноземного покупця оскільки при цьому імпортер має прийняти замовлення на поставку продукції, як правило, імпортери надають аванси іноземним експортерам у розмірі 1/3 вартості поставки замовлених машин, обладнання, суден.

На основі експорту і імпорту капіталу виникає міжнародний ринок позичкових капіталів. Він є системою ринкових відносин з акумуляції та перерозподілу позичкового капіталу між країнами. Цей ринок являє собою сукупність кредитно-фінансових установ і фондових бірж, які надають позички і кредити іноземним позичальникам. Міжнародний ринок позичкових капіталів виділився з національних ринків позичкового капіталу, однак в останні роки межа між ними стирається внаслідок лібералізації національних ринків позичкового капіталу в розвинутих країнах і деяких країнах, які розвиваються, в результаті чого полегшується діяльність іноземних юридичних осіб на національних ринках позичкового капіталу.

Даний ринок капіталів поділяється на валютний і ринок капіталів. Основними видами операцій на міжнародному ринку позичкових капіталів є емісія та купівля-продаж цінних паперів переважно у вигляді облігацій, надання й одержання банківських кредитів. На світовому ринку позичкових капіталів кредиторами і позичальниками виступають великі фірми і переважно транснаціональні банки, а також фінансові, страхові та інвестиційні компанії, держави, міжнародні і регіональні валютно-кредитні організації (МВФ, МБРР та ін.). При цьому переважають позичальники і кредитори з розвинутих країн, а МВФ і МБРР виступають не лише як великі кредитори, а й як координатори міжнародного кредиту у світі.

По кредитах застосовуються фіксовані та «плаваючі» відсоткові ставки. Кошти надаються переважно в доларах США, однак в останні роки зростає роль марки ФРН, японської ієни, англійського фунта стерлінгів, ЄВРО як валюти кредитів на міжнародному ринку позичкових капіталів. Головним фінансовим центром світу є Нью-Йорк. Значна його роль у торгівлі цінними паперами. В Європі важливим фінансовим центром вважається Лондон. Останні роки почала зростати роль Токіо як міжнародного фінансового центру. З'являються нові міжнародні фінансові центри: Мадрид, Оттава, Багами та ін. Раніше для їх виникнення були необхідні розвинута національна банківська система, велика фондова біржа, стійка валюта. Зараз достатньо ліберального фінансового законодавства, яке передбачає свободу пересування для міжнародного капіталу, право відкривати відділи і філіали іноземного банку. Важлива також відсутність податку на доходи або низький його рівень, спрощена процедура для біржових і банківських операцій. Отже, при зростанні інтернаціоналізації виробництва, зростає інтернаціоналізація фінансової сфери.

Література

1.Кознюк В. Теоретичні засади формування валютних союзів в умовах глобалізації: макроекономічний аспект. // Економіка України, №8, 2005.-С.12-20. 2.Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини: практична філософія і реалії української економіки.- Тернопіль, Збруч, 1997.- 450 с. 3.Семенов К.А. Международные экономические отношения.-М.: Гардарики, 1998.- 336 с. 4. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе.-М.: Новый Юрист, 1998.- 176 с. 5.Хэррис Дж. Мэлвилл. Международные финансы.-М.: «Филинь», 1996.- 294с. 6.Щедрий П. Перспективи міжнародної інтеграції страхового ринку України в контексті норм СОТ. // Економіка України, №5, 2004. 7.Щербанин і др. Международные экономические отношения.-М.: Банки и биржи, 1997.- 128с.

ЕКОНОМІКА СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ (МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЇ)**1. Проблеми соціально-економічного реформування української економіки в перші роки незалежності**

24 серпня 1991 року Верховна Рада України проголосила Акт незалежності України. Цей день відкрив нову еру в історії нашої держави. Одним із найважливіших завдань, що постали перед всенародно обраним Президентом України Л.Кравчуком, Верховною Радою та урядом: забезпечити українському народові нормальні умови життя, підняти рівень його добробуту. Для цього потрібно було здійснити перехід від командної до ринкової економіки, що дало б змогу вивільнити творчу енергію народу та якісніше реалізувати можливості вітчизняного економічного потенціалу.

Важливу роль у становленні ринкової економіки України відіграв закон „Про приватизацію майна державних підприємств”. У січні 1992 р. Верховна Рада ухвалила закон „Про форми власності на землю”, яким проголошувалася рівноправність усіх форм власності на землю.

Значною перешкодою на шляху переходу від тоталітаризму до демократії була відсутність цілісної концепції суспільної трансформації, а тому багато прийнятих в Україні законів виявилися відірваними від життя і належним чином не спрацювали.

У січні 1992 р. Росія розпочала лібералізацію цін, внаслідок якої вартість газу в Україні за 1992 р. зросла в 100 разів, а нафти – в 300 разів. Враховуючи величезну залежність української економіки від російських енергоносіїв, це призвело до різкого зростання собівартості продукції, падіння виробництва. Кризу в промисловому виробництві поглибив розрив економічних зв'язків з колишніми союзними республіками. Адаже промисловість України виробляла не більше 20% кінцевого продукту.

Після вимушеного, вслід за Росією, відпуску цін у січні 1992 р. в Україні проводилася відверто проінфляційна політика, для якої характерні величезний державний бюджетний дефіцит, необмежена грошово-кредитна емісія, ріст цін, обвальне падіння реальних доходів переважної більшості населення. У результаті восени 1992 р., під кінець перебування В.Фокіна на посаді прем'єр-міністра, місячна інфляція перейшла рубіж 50%, тобто стала гіперінфляцією. Найбільший спад відбувся в транспортному і сільськогосподарському машинобудуванні, хімічній промисловості. Особливо вибухового характеру набуло зростання цін на товари широкого вжитку, які в 1992 р. піднялися більше як в 30 разів.

13 жовтня 1992 р. Верховна Рада України затвердила нового прем'єр-міністра Л. Кучму. В країні була введена власна національна валюта – карбованець, що давало можливість оздоровити фінансову систему і на основі її стабілізації зупинити падіння виробництва. Проте до якихось позитивних змін в економіці це так і не привело. Намагання уряду Кучми стабілізувати становище шляхом відновлення командно-адміністративної системи управління державними підприємствами, введення директивних цін, обмеження доходів лише віддалило Україну від цивілізованої економіки. 21 вересня 1993 р. Верховна Рада вдовольнила прохання Кучми і звільнила його від обов'язків прем'єр-міністра. Уряд очолив сам Президент, а обов'язки прем'єр-міністра виконував Ю. Зв'ягільський.

Політика нового Кабінету Міністрів полягала у посиленні регуляцій і податків. Така ситуація вела або до гіпертрофованого зростання „тіньової економіки”, або подальшого обмеження виробничої та комерційної діяльності.

В 1994 р. економіка країни виявилася на межі краху. ВВП порівняно з попереднім роком впав на 23%, виробництво промислової продукції – на 27%, сільськогосподарської – на 16,5%. Фінансова система держави виявилася практично зруйнованою. В жовтні дефіцит бюджету досяг 18,5% ВВП. Ціни порівняно з 1991 р. зросли в 102 рази. Рівень заробітної плати населення був одним із найнижчих у світі (станом на 1993 р. середня заробітна плата в Україні становила близько 8 дол. США). Істотно знизився рівень життя населення.

Подібна політика викликала значне невдоволення серед українського населення, яке нерідко ототожнювало погіршення свого матеріального становища із набуттям Україною державної самостійності. Передусім це відчувалося на зрусіфікованих Сході, Півдні та в Криму, де почали проявлятися регіоналістські й сепаратистські тенденції, підтримувані Москвою.

Загострилося протистояння між законодавчою та виконавчою гілками влади, яке на фоні всеохоплюючої кризи закінчилося рішенням обох сторін достроково припинити свої повноваження. Їх консервативна політика дискредитувала в очах збіднілого народу ідею української державності й ринкової економіки. Намагання здійснити радикальні політичні й економічні реформи руками бюрократично-адміністративних структур, проти яких ця реформа спрямована, були приречені на невдачу.

2. Економічне становище держави у другій половині 90-х років

Влітку 1994 р. новим Президентом України було обрано Л. Кучму, на якого покладалися великі надії. Головною проблемою, яка постала перед новообраним Президентом, була економічна криза. Її подолання з нетерпінням очікувала вся Україна.

У перші 2-3 роки після проголошення економічного курсу Л. Кучми в українській економіці намітилися певні позитивні зрушення. Почалася реальна приватизація.

Зниження інфляції сприятливо вплинуло на стабілізацію курсу національної валюти по відношенню до долара. У вересні 1996 р. була проведена грошова реформа. Її суть полягала у

фактичній деномінації в 100 тис. разів карбованця, який був тоді в обігу, і заміна його гривнею.

Однак, незважаючи на деяку стабілізацію, що намітилася на 1997 р. у ряді галузей, економічну кризу подолати не вдалося. Надзвичайно складною залишилася фінансова ситуація більшості промислових підприємств. У 1997 р. збитковим було кожне друге підприємство. Платіжна дисципліна була майже відсутня; почалася повальна бартеризація економіки. За даними на кінець 1997 р., близько 40% всієї промислової продукції реалізовувалося за бартером. Головна причина переходу українських підприємств на бартер – плачевний стан їх обігових засобів і особливо гостра нестача готівки.

Криза істотно вплинула на інвестиційну сферу, що проявлялося в падінні норм прибутків, зниженні національного доходу. За підрахунками експертів, для нормального розвитку української економіки потрібно 40-50 млрд. дол. Оскільки таких засобів в уряді не було, основний розрахунок робився на приплив іноземних інвестицій.

Одним з небагатьох порівняно динамічно реалізовуваним блоком економічних перетворень на мікрорівні стала приватизація. Новий приватний капітал мав можливість стати власником приватизованих підприємств безпосередньо в процесі масової приватизації, в основному за допомогою фінансових посередників.

Збільшилась чисельність офіційних зареєстрованих безробітних, що становила на 1999р. близько 1,5 млн. осіб. За межею бідності опинилася більша половина українських громадян. За даними ООН, Україна за індексом людського розвитку, який враховує стан здоров'я, рівень освіти та реальну купівельну спроможність населення, з 1994 по 1999 рр. перемістилася з 54-го на 102-ге місце у світі.

Причини такого становища крилися в низькій якості економічної політики, яка проводилася протягом усіх останніх років, відсутності політичної волі щодо оптимізації податкової системи, зниженні бюджетних витрат тощо. Значною мірою існуюча податкова система об'єктивно сприяла формуванню „тіньової” економіки, що становить значну загрозу для економічної безпеки держави. За останні роки „тіньовий” сектор економіки України збільшувався катастрофічними темпами, його обсяги на 1999 р. досягли не менше 60% ВВП.

Негативним фактором для розвитку української економіки став величезний зовнішній борг. Протягом 1994-1999 рр. він зріс більше ніж втричі й становив 12,5 млрд. дол. США при ліквідних валютних резервах у 768 млн. дол. Сюди додавалося зростання внутрішньої заборгованості з виплати заробітної плати, стипендій, пенсій та інших соціальних витрат, загальна сума яких збільшилася на 36 млн. грн. У 1994р. до 12 млрд. грн. у 1999 р. За оцінкою Рахункової палати, лише за 9 місяців 1998 р. на обслуговування й погашення державного внутрішнього і зовнішнього боргу було витрачено майже 10 млрд. грн., тобто 95% усіх доходів держбюджету.

Незважаючи на тривалу системну кризу та її вкрай негативні наслідки, економічна політика держави протягом 1990-х років не мала стратегічної основи, здійснювалася фрагментарно, переважно зусиллями Національного банку України, що зовсім недостатньо для формування умов економічного росту.

Не вдалося Л.Кучмі розгорнути й широко рекламувану боротьбу з такими чи не найбільшими перешкодами на шляху досягнення економічного процвітання і демократії в Україні, як корупція та хабарництво. Особливістю українського економічного життя стало поступове злиття влади й бізнесу.

Апарат органів влади спочатку формує масу перешкод на шляху розвитку бізнесу, а потім за винагороду дозволяє наблизити бізнесменам ці перешкоди обходити.

Злочинні утворення продовжували контролювати переважну більшість суб'єктів підприємницької діяльності, значну частину державних підприємств (за результатами експертних досліджень, в Україні під контроль організованої злочинності потрапили до 85% банків і не менше 40-50% приватних підприємств), мали суттєвий вплив на розподіл ліквідної продукції українського ринку. У грудні 1999 р. Президент Кучма змушений був визнати, що „криміналізовані буквально всі сфери економіки” і „доводиться говорити про фактичну втрату керованості” економічними процесами.

Зміцнівши, мафіозні структури ставили перед собою не лише економічні, а й політичні цілі, намагаючись опанувати легальні методи впливу на соціально-політичні процеси, інструменти володіння публічною політикою, введення своїх людей у структури влади. В результаті Україна перетворилася в одну з найкорумпованіших держав світу (За результатами опитування авторитетного британського тижневика The Economist, у 1998 р. Україна одержала найвищий бал за рівнем корумпованості серед 97 країн світу. За 1999 р., згідно з міжнародним індексом корупції, Україна посіла 21-е місце у списку найбільш корумпованих країн світу, а за оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму – третє місце після Болівії і Колумбії серед 59 країн світу з найвищим рівнем корупції в політиці. У 2000 р. в традиційному рейтингу корумпованості країн, випущеною міжнародною організацією „Transparency International”, Україна – третя у світі за рівнем корумпованості після Нігерії і Югославії).

Отже, відсутність достатньої політичної волі, професіоналізму законодавчої і виконавчої влади в умінні поєднати світовий досвід з конкретними українськими умовами для проведення структурних реформ, безплідна й виснажлива боротьба всередині самої влади зумовили затяжний економічний спад, привели до зниження довіри суспільства не лише до влади, а й до об'єктивно необхідних ринкових реформ. Досягнута ціною жорсткої монетарної політики макроекономічна стабілізація без врахування пріоритетів і потреб національної економіки, без створення сприятливих умов для промислової і підприємницької діяльності супроводжувалася

наростанням фінансової незбалансованості, зниженням якісних показників у виробничій сфері, погіршенням галузевої структури промислового виробництва, що вело до серйозного порушення основних параметрів економічної безпеки України.

3. Україна в умовах глобалізації світової економіки

Сучасний економічний стан України неминуче пов'язаний з процесами, які відбуваються у світовому господарстві, тому розвиток української економіки слід розглядати у контексті глобальної економіки.

Глобалізація як єдина світова тенденція виникла у результаті трансформації чинників виробництва і проявляється сьогодні у зростаючих масштабах світової торгівлі та переливу капіталів, диверсифікації фінансових ринків та ринків робочої сили, зростаючій ролі трансформаційних корпорацій в інтернаціоналізації виробництва, загостреній конкуренції та появі системи глобально-стратегічного управління світовими процесами. Глобалізація економічного розвитку як постмодерністське явище є перш за все результатом становлення постіндустріального суспільства.

Глобалізація як світове економічне та соціально-політичне явище неоднозначно впливає на різні групи країн та галузей сучасного виробництва. Глобалізація української економіки, а відповідно залежність від світових економічних процесів, вимірюється наступними показниками: відкритість економіки, частка зовнішньоторговельного обороту чи експорту у ВВП, обсяг зарубіжних інвестиційних потоків, міжнародних платежів тощо.

В умовах багатоваріантності можливого розвитку в перехідний період оптимальний вибір для України – це орієнтація існуючої змішаної економіки на класичну модель „соціального ринкового господарства” з іманентними її рисами: активною участю держави, поєднанням ринкових і позаекономічних методів регулювання, використанням механізму „політики доходів”.

Шлях оздоровлення економіки України – у створенні господарського механізму, націленого на інтенсивний розвиток; у зниженні податкового тиску на виробника (низькі ставки податку і проста, зрозуміла для всіх система оподаткування, розширення та глибока диференціація податкового поля); у високих темпах розвитку галузей, де Україна має порівняно переваги: літакобудування та деякі види озброєння, розвиток АПК на сучасній технологічній базі, металургійна промисловість тощо; у житті заходів щодо скорочення внутрішньої та зовнішньої заборгованості, соціальної політики та скорочення безробіття.

Включення України в глобалізаційні процеси багато в чому залежать і від формування нового механізму зовнішньоекономічної діяльності, заснованого на принципах забезпечення постійного характеру економічних зв'язків, поетапного переходу від адміністративної до саморегульованої системи, демонополізації, деідеологізації, додержання критеріїв економічного співробітництва, гарантування безпеки країни.

Одночасне включення України в глобальні і регіональні європейські інтеграційні процеси пов'язане з величезними ризиками та загрозами. Успішне включення України європейські і глобальні інтеграційні процеси можливе лише в разі відмови від славнозвісної стратегії „наздогнати і перегнати”. В умовах глобалізації ринкової трансформації можуть бути ефективні тільки в разі, коли вони органічно сполучуються з технологічними проривами і технологічними системними трансформаціями. Виникають дві проблеми:

1) інтереси лідерів і глобальна конкуренція жорстко обмежують можливості технологічних проривів відсталих країн, котрі не мають достатніх інвестицій у нові високі технології;

2) такі країни не можуть забезпечити комплексного, фронтального технологічного прориву. Одним з найважливіших імперативів глобалізації є прискорене формування внутрішнього формування національного інституціонального середовища і ринкової інфраструктури, спроможних витримати величезний тиск негативних чинників та сприйняти позитивні впливи глобальних трансформацій. В умовах глобалізації зростаючу, коли не визначальну, роль відіграє інноваційно-інформаційна внутрішня інфраструктура країн (наука, освіта, культура, релігія, система виховання дітей, сім'я, організація праці тощо).

В умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів особлива роль має бути відведена прискоренню темпів економічного розвитку при одночасному поліпшенні структури і якісних його характеристик. Для України в її нинішньому стані неприйнятні традиційні західні темпи щорічного зростання економіки в 2-3%. Тільки динаміка в 15-20% на рік дасть ефект прискореного випереджаючого розвитку. Такий темп може бути досягнутий за рахунок найбільш репродуктивних галузей харчової і легкої промисловості, а також шляхом форсованого становлення малого й середнього бізнесу на новій, високій інформаційно-технологічній основі.

У політичному і стратегічному плані Україна разом з іншими країнами на міжнародній арені повинна боротися за те, щоб об'єднаними зусиллями повернути глобальний капіталізм і глобалізацію розвитку в бік соціалізації ринкового розвитку всіх країн, соціальної інтеграції людей Землі. Ця висока мета має стати імперативом зовнішньоекономічної стратегії України. Для того, щоб інтегруватися на регіональному (Європа) і глобальному рівні, економіка України повинна бути глибоко інтегрованою на національному рівні.

Глобалізація економіки не може скасувати національного (державного) рівня управління, рівня націй-держав з їхніми специфічними умовами і проблемами. Координація діяльності національних урядів посилюється на рівні міжнародних організацій (ООН, МОП та ін.). Поведінка всіх країн повинна відповідати об'єктивній природі і закономірностям економічних процесів. Експансія має поступитися місцем кооперуванню і „глобальній демократії”.

Усі зусилля України на міжнародній арені мають бути спрямовані на те, щоби стати

повноправним учасником глобальних процесів. Україна спроможна зробити вагомий внесок для зміни експансіоністських стратегій на загальноосвітні стратегії кооперації та інтеграції в інтересах усіх держав, побудови демократичного, правового устрою для всіх країн Земної кулі.

Література

1. Економічна історія. – Лекції / Тимочко В.О., Пучко О.А., Рудомьоткіна Л.М., Маслов А.О., Толстов Р.Д.–К.: КНЕУ, 2000.–С.241-252.
2. Заболоцький Б. Ф., Кокошко М. Ф., Смолженко Т. С. Економіка України.–Львів: ЛБК НБУ, 1997.–С.131-571.
3. Лановик Б., Матисякевич З., Матейко Р. Економічна історія України і світу: Підручник/ За ред. Б.Д. Лановика.-К.: Вікар, 2001. – С. 451-462.
4. Україна і світ: Історія господарства від первісної доби і перших цивілізацій до становлення індустріального суспільства: Навч. посібник/ За ред. Б.Д.Лановика. – К.: Генеза, 1994.–С.363-365.
5. Чайковський В. Економічна історія світу і України: Навчальний посібник.–Тернопіль, 1997.–С.177-179.
6. Башнянин Г.І., Лазур П. Ю., Медведев В.С. Політична економія: Підручник. – Київ: Ніка-Центр Ельга, 2000.–С.510-515.
7. Білорус О. Імперативи стратегії України в умовах глобалізації// Економіка України, 2001, №11.–С.4-13.
8. Гуменюк А. Стратегія пошуку пріоритетних зовнішніх ринків збуту// Економічний часопис, 1998, №11-12.–С.28-31.
9. Злупко С. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі (Роздуми з приводу одного дослідження)// Генеза-експерт, 1998, №5.–С.53-59.
10. Коропецький І. Дещо про минуле, недавнє минуле та сучасне української економіки.–К.: Либідь, 1995.–С.138-207.
11. Філіпченко А.С.. Глобалізація економічного розвитку// Економічний часопис, 1999, №1.–С.3-10.

Віталій Левицький

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ ЯК НАУКА (МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЇ)

1. Предмет історії економіки та економічної думки

Історія економіки та економічної думки виникла як самостійна наука в середині XIX ст., виділилася з політичної економії. До цього це були окремі історико-галузеві описи і дослідження (історія фінансів, торгівлі, сільського господарства, ремесла, цін, податків). Її зародження припадає на XVI ст. («Трактат про аса» Гільйома Бодє (1514 р.)). Започатковували науку англійці А. Тойнбі, Т. Роджерс, німці К. Бюхер, М. Вебер, українці М. Ковалевський, Д. Багалій, росіяни П. Виноградов, В. Воронцов. В 1895 р. при Лондонському університеті була створена школа економіки і політології, яка отримала статус університетського структурного підрозділу. В її навчальні плани була введена історія економіки.

Дана наука перебуває на стику трьох напрямів дослідження розвитку людського суспільства – історії, економічної історії і економіки. В ній виділяють: 1) економічну історію розвитку різних країн, регіонів, 2) історію народного господарства; 3) історію економічної думки.

Для економічної історії об'єктами вивчення будуть економічні причини і наслідки окремих історичних подій, економічна політика держав. Для історії народного господарства об'єктами є еволюція способів виобництва, історія господарських механізмів, історія галузей господарства, історія окремих економічних процесів (урбанізація, кооперування), історія економічних інститутів (податки, ціни, фінанси). Для історії економічної думки – історія економічної теорії, історія економічного аналізу. Отже, предметом вивчення є економічне життя країн світу в історичному розвитку, особливості його змін, його зв'язок з різними сторонами суспільного життя, а також вивчення історичного процесу виникнення і розвитку економічних ідей, течій, шкіл, поглядів формування і розвиток економічної науки на різних ступенях розвитку суспільства як особливої системи знань.

Вивчаючи конкретні аспекти економіки, ця дисципліна допомагає краще зрозуміти сучасні господарські проблеми, прогнозувати їхнє наукове вирішення. Політичні форми, ідеологічні явища у суспільстві, виникаючи на ґрунті, підготовленому розвитком господарської діяльності людей, впливають на економічні процеси, прискорюючи чи сповільнюючи їх. Історія економіки на фактичному матеріалі переконує, що технологічна сфера, господарські механізми і людський фактор, усі підсистеми економіки тісно пов'язані між собою, взаємодіють, доповнюють одна одну.

Важливим напрямом історико-економічного аналізу є концепція розвитку галузей господарства, його інституцій і категорій. Особливе значення ця дисципліна має для виявлення і узагальнення тенденцій економічного розвитку на перспективу. Тільки врахувавши своєрідність динаміки зростання економічних циклів, тривалих тенденцій у розвитку науково-технічного прогресу, умов праці, політиці, можна всебічно осмислити конкретні проблеми господарського розвитку провідних країн світу в певні періоди.

2. Мета і функції

Мета історії економіки та економічної думки: 1) забезпечити системне вивчення питань світового економічного процесу на різних етапах історії, 2) оцінювати соціально-економічні процеси і явища, 3) з'ясування закономірностей, етапів, трансформації економічних змін та їх вплив на історичний процес людської цивілізації, 4) вивчення і осмислення етапів і напрямків розвитку економічної думки, 5) систематизування економічних знань, 6) ознайомлення з концепціями визнаних економістів світу.

Найважливішими функціями є: прагматичні (узагальнення і засвоєння досвіду господарського розвитку, врахування еволюції економічної науки), ціннісні (оцінка засобів і результатів різноманітних перетворень), культурні (збереження спадковості в господарській практиці, знайомство з альтернативними моделями розвитку), фундаментальні (аналіз і обробка різноманітної економічної інформації, аналіз економічних ситуацій з позиції різних наукових концепцій), світоглядні (формування логіки і стилю економічного мислення, оцінка економічних ідей і поглядів в залежності до їх приналежності до шкіл і напрямів), виховні (виховання та розвиток економічного мислення).

3. Методи дослідження

Щодо методико-методологічних засад аналізу історії економіки та економічної думки, то у літературі виділяють, в основному, наступні методи: 1) історичний, або хронологічний, і 2) логічний. Історичний підхід передбачає розгляд процесів, теорій у порядку їхнього виникнення та формування. Він дає змогу проаналізувати сукупність подій, ідей на певному етапі суспільного розвитку й дальшу еволюцію цих ідей. Такий підхід може поєднуватися з аналізом соціально-економічних умов, що в них формувалися ці погляди та ідеї.

Логічний метод ґрунтується на дослідженні еволюції подій чи теорій, без достатнього урахування їхнього зв'язку з іншими теоріями та з історичними умовами. У такому разі досліджуються самі тільки теорії, концепції, логіка їхнього розвитку. Досить часто обидва методи поєднують.

Порівняльно-історичний метод дозволяє зіставити різні процеси, що відбувалися в різних країнах на певних етапах розвитку. Мотиваційний, або класовий, метод, коли економічний аналіз підпорядковується економічній мотивації. Визначаються класи, які ведуть боротьбу за відповідну частку кінцевого продукту, а відтак – класова позиція теоретиків, ідеологів того чи того класу. Цей метод використовував К. Маркс і його послідовники.

Територіальний метод, що передбачає дослідження історії економіки та економічної думки в певних країнах. Метод класифікацій дозволяє виявити спільне і відмінне в подіях та ідеях. Системний – сприяє усвідомленню економічної науки як цілісного системного процесу у всій різноманітності його внутр. і зовн. зв'язків, структурних елементів та рівнів. Метод наукової абстракції вивчає реальні економічні процеси шляхом відокремлення основних та найважливіших (абстрагованих) ознак певного явища.

Кожний метод має свої переваги і недоліки. Застосовується той чи той метод залежно від того, які завдання ставить перед собою дослідник. Може використовуватись поєднання різних методів, особливо у разі навчальних, а не безпосередньо наукових завдань.

4. Періодизація та структура

З проблемою методико-методологічних засад дослідження й викладу матеріалу безпосередньо зв'язане питання періодизації історії економіки та економічної думки та визначення пріоритетів, що підлягають аналізу.

З часу виникнення історії економіки як науки були різні спроби її періодизації. Російський історик-економіст Л. Мечников в основу періодизації поклав географічний фактор, зокрема водні шляхи сполучення. Німецький економіст Б.Гільдебранд застосував для цього історію грошей. Американець Є.Гентінгтон такою вважав клімат, англієць А.Тойнбі – культуру, релігію.

У 60-х роках ХХ ст. популярними стали теорії "індустріального суспільства" (Р. Арона) і "стадій економічного розвитку" (У.Ростоу, Б.Гільдебранд). Ці теорії дістали розвиток у теорії про постіндустріальне суспільство (Д.Белл, Г.Кан, З.Бжезінський (США), А.Турен (Франція)). В основу поділу всевітньої історії на доіндустріальне (аграрне), індустріальне і постіндустріальне суспільство покладено рівень розвитку виробництва, а також галузевий і професійний поділ праці. У концепції "постіндустріального суспільства" стверджується, що належно від рівня техніки в суспільстві послідовно переважає "первинна" сфера економічної діяльності (сільське господарство), "вторинна" (промисловість), а тепер воно вступає в "третинну" (сфера послуг), де провідна роль належить науці й освіті. Кожний з цих стадій властиві специфічні форми соціальної організації (церква і армія – в аграрному суспільстві, корпорація – в індустріальному, університети – в постіндустріальному). Важлива роль відводиться також певним станам священників і феодалів, бізнесменів, вчених і фахівців.

Важливим для періодизації є формаційний підхід. Формація – історично визначений ступінь в розвитку людського суспільства, який характеризується певною єдністю продуктивних сил, виробничих відносин (рабовласництво, феодалізм, капіталізм, соціалізм).

Для періодизації історії економіки Б. Лановик обрав схему, яка відповідає розвитку її науки і техніки, а саме: 1) господарство первісної доби стародавніх цивілізацій (з найдавніших часів — до IV ст. н.е.), 2) господарство доби Середньовіччя, 3) господарство індустріальної та постіндустріальної епох (XVI ст. – до наших днів).

Застосовують і п'ятиступінчасту модель Ф. Ліста (стадії дикості, пастушача, землеробська, землеробсько-мануфактурна, землеробсько-мануфактурно-комерційна). Триступінчаста модель з поділом епох за середньою довжиною шляху товару від виробника до продавця: 1) «природне», або натуральне, господарство (з найдавніших часів до середини XIII ст.), середня довжина шляху – більше миль, 2) «грошове», або міське, господарство (до кінця XVIII ст.) з довжиною шляху від декількох миль до кілька десятків миль; 3) «кредитне», або народне, господарство, починаючи з XIX ст., з відстаннями в сотні й тисячі миль.

Для періодизації історії економічної думки застосовують специфічний підхід: 1. Докласичний етап (IV тис. до н.е. – XVII ст. н.е.), 2. Класичний етап (XVII – XIX ст.), 3. Неокласичний етап (XIX – перша половина XX ст.), 4. Посткласичний етап. Сучасний розвиток економічної думки. Я. Ядгаров пропонує поділити історію економічної думки (економічних учень) на три етапи: 1) економічні вчення доби доринкової економіки, 2) економічні вчення доби нерегульованої ринкової економіки, 3) економічні вчення доби регульованої (соціально орієнтованої) ринкової економіки.

Сьогодні загальноприйнято є наступна періодизація історії: стародавня історія (100 тис. р. тому – V ст. н.е.), середні віки (V – XV ст.), новий час (XVI – початок XX ст.), новітні часи (1914 р. – до наших днів).

Отже, зважаючи на вищесказане, пропонуємо наступну періодизацію та структуру історії економіки та економічної думки: 1. Господарство первісного суспільства та ранніх цивілізацій (від появи людини до IX ст. до н.е.), 2. Період формування світових цивілізацій (VIII ст. до н.е. – V ст.), 3. Середньовіччя (V – XV ст.), 4. Формування ринкової економіки (XVI – I половина XVII ст.), 5. Розвиток ринкового господарства (II половина XVII – початок XX ст.), 6. Державно-монополістичний розвиток (перша половина XX ст.), 7. Господарство під впливом науково-технічної революції (II половина XX ст.), 8. Етап інформаційно-технологічної революції (кін. XX – поч. XXI ст.).

5. Місце історії економіки та економічної думки в системі економічних наук

Історія економіки та економічної думки є джерелом фактичного матеріалу для всіх економічних наук, перш за все для економічної теорії (політекономії). Вона забезпечує тісний зв'язок історичних знань з економікою промисловості, сільського господарства, іншими економічними науками. У системі економічних наук історія господарства відіграє фундаментальну роль.

Важливу є взаємодія історії економіки та економічної думки з конкретними соціологічними дисциплінами. Вплив на розвиток економіки таких факторів, як соціальний склад працівників, управління виробничими колективами, поведінка працівників – усе це враховується даною наукою. Існує тісний зв'язок історії господарства з історичними науками, насамперед із загальною історією, адже обійти найважливіші події загальної історії неможливо, бо без розуміння ідеології, політики не можна зрозуміти економічний розвиток суспільства.

Історія економіки та економічної думки обов'язково включає вивчення внутрішньої і зовнішньої політики держави, суспільних рухів, війн, законів, релігійних культур, науки. Всі ці проблеми вивчаються не самі по собі, а з точки зору їх ролі в розвитку економіки.

Історія економіки та економічної думки займає велике місце в системі економічних наук, у підготовці економістів, у формуванні їхньої кваліфікації. Доповнюючи економічну теорію, вона разом з тим несе визначене самостійне навантаження. Галузеві та функціональні економічні науки без обґрунтування історико-економічними дослідженнями втрачають власний теоретичний рівень.

Зв'язок історії економіки та економічної думки з економікою суспільства найбільш безпосередня. Економічні вчення не пасивно відбивають процеси, що відбуваються в економіці, а роблять на них визначений вплив, сприяючи суспільному розвитку прискорюючи, чи, навпаки сповільнюючи його. Загальновідомо, що багато концепцій (наприклад, неокласичні чи кейнсіанські), з'явилися основою державних економічних програм.

Разом з тим необхідно підкреслити, що історія економіки звернена в сучасність. Це визначається особливою актуальністю і навіть злободенністю розглянутих нею питань, у чому одна з важливих особливостей предмета. Аналіз економічних навчань минулих епох не є самодостатнім, здійснюється не заради вивчення самого історичного процесу. Пізнання історичного минулого сприяє кращому розумінню джерел сьогодення.

Історія економіки та економічної думки допомагає зрозуміти загальний її взаємозв'язок з економічною політикою. Історія економічної думки розкриває процес виникнення економічних категорій, концепцій, теорій, показує їх спадкоємність і безперервність процесу.

Література

1. Бобович И. История экономики: Учебное пособие/ И. Бобович, А. Семенов.–М.: Проспект, 2002.–368с.
2. Болотіна С. Економічна історія.–К.: Центр навч. літератури, 2006.–345 с.
3. Економічна історія України і світу: Підручник/ Б. Лановик, М. Лазарович.–К.: «Юридична книга», 2004.–456с.
4. Экономическая история зарубежных стран: Курс лекций/ Под. ред. В. Голубович.–Мн., 1998.–462 с.
5. Калина А.В. Економічна історія. Навч. посібн. для дистанційного навчання.–К.: Університет «Україна», 2007.–326с.
6. Конотопов М., Сметанин С. История экономики: Уч. для студ. вузов.–М.: Академ. проект, 2000.–367 с.

ФІНАНСИ. ГРОШОВИЙ ОБІГ. КРЕДИТ

УДК 330.8: 336.11

Вікторія Небрат

ГЕНЕЗА ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проаналізовано процес еволюції державного кредиту в контексті зміни економічних функцій держави та становлення фінансового ринку. Розглянуто економічний зміст, конкретні форми та соціально-економічні наслідки внутрішніх урядових запозичень.

Державний кредит є складовою фінансової системи, яка пройшла складну й тривалу еволюцію. В сучасних умовах урядові запозичення залишаються потужним засобом вирішення проблем державних фінансів і формують вагому частку фінансового ринку. Дослідженням проблем урядових запозичень і державного боргу в різний час займалися відомі представники фінансової думки Заходу й українські економісти. Основи вчення про державний кредит розробили та виклали у своїх працях А.Вагнер, К.Вікселль, К.Гок, К.Дитцель. Істотний внесок у вивчення історії та теорії урядових запозичень і державних боргових зобов'язань зробили вітчизняні вчені М.Алексєєнко, А.Антонович, М.Бунге, П.Мігулін, О.Миклашевський. Найбільш відомі праці з проблем формування й управління державним боргом належать таким авторам як Дж. М.Кейнс, М.Карлберг, А.Кавако-Сільві, А.Лернер, Р.Масгрейв, Ф.Нібеніус та ін. У теперішній час дослідженням проблематики державного боргу й обігу державних цінних паперів займаються О.Барановський, Т.Бондарук, А.Бортнік, Т.Вахненко, А.Даниленко, М.Срмошенко, В.Козюк, В.Лісовенко, С.Львовчкін, В.Степаненко та ін. Водночас, вивчення генези державного кредиту на основі синтезу історичного дослідження з теоретичним баченням економічної природи урядових запозичень, вимагає подальших ґрунтовних розробок і наступної концептуалізації.

Метою статті є ретроспективний аналіз процесу зародження, становлення та розвитку державного кредиту як інструменту бюджетної політики та дослідження обігу державних кредитних зобов'язань як історично першої форми функціонування фінансового ринку. Завдання дослідження включають виявлення конкретно-історичних форм і чинників генези державного кредиту як складової фінансової системи, з'ясування ролі державних запозичень у фінансуванні бюджетного дефіциту в контексті становлення ринкової моделі економічного розвитку. Хронологічні межі дослідження визначаються поставленими завданнями – це період активного розвитку державного кредиту в країнах Європи, тобто кінець XVIII – початок ХХ ст.

Теоретичний аналіз проблеми державного кредиту було започатковано в „Дослідженні про природу та причини добробуту націй” А.Смітом. Класик економічної теорії обґрунтував думку про те, що підготовка до війни і участь у ній створюють для держави ситуацію, коли збалансування видатків і доходів стає неможливим. Жоден податок не спроможний задовольнити тих вимог щодо фінансових ресурсів, які висуває війна. Альтернативний шлях – залучення коштів через урядові позики – спричиняє зростання державного боргу й може зрештою призвести до банкрутства країни [8]. Саме проблема державної заборгованості поставила питання про співвідношення та можливості взаємного заміщення податкових і позикових фінансів.

Відома теорема Д.Рікардо пропонує таку теоретичну версію: заміщення боргових зобов'язань держави податками і навпаки не впливає на рівень приватного добробуту, також не збільшує рівня державних видатків [1: 201]. Хоча у самого Рікардо відсутнє пряме формулювання зазначеної теореми, та він вказував на паралель між високим оподаткуванням і державним боргом, котрі мають аналогічні наслідки, спричиняючи виштовхування капіталу з країни та стримуючи економічний розвиток. Варто принагідно зазначити, що Д.Рікардо виступав прихильником оподаткування на протиположні запозиченню коштів навіть у екстремальних для держави обставинах, наприклад, під час війни, аргументуючи свою позицію тим, що „система позик більш руйнівна для національного капіталу, ніж система обтяжливого оподаткування того ж розміру” [7: 213]. Рікардо, як до нього Д.Юм і А.Сміт, виступав проти боргового фінансування державних видатків з тих міркувань, що позикові фінанси заохочують марнотратство. Д.Юм застерігав: „Одне з двох – або нація мусить звести державний кредит до нуля, або державний кредит знищить націю” [1: 204].

Таку ж позицію займав Ф.Нібеніус, один із засновників теорії державного кредиту, який уважав, що державні позики негативно впливають на функціонування капіталу сформованого завдяки старанню й ощадливості. Він вказував на такі негативні наслідки зростання державного боргу: стримування прогресу у виробництві, зниження стимулів до продуктивної діяльності, зменшення реальних доходів безпосередніх виробників, посилення нерівності в розподілі суспільного багатства, збільшення кількості тих, хто не може знайти роботу [2]. Противником значних урядових запозичень був Т.Мальтус, який порівнював вплив державного боргу на економіку з дією страшної хвороби, що знищує добробут і підриває основи політичного життя народу [0]. Таким чином, протягом XVIII – початку ХІХ ст. серед вчених-економістів панувала

думка про те, що державний кредит є неминучим злом і його розміри повинні бути якомога меншими, бо він не сприяє розвитку господарства і підвищенню добробуту населення, підриває економічні основи суспільного життя.

Проте реалії господарської практики розвивались усупереч теорії – обсяги державного кредиту і сума зовнішньої заборгованості країн Європи та Північної Америки зростали швидкими темпами одночасно із збільшенням національного багатства й рівнем добробуту цих країн. Лідером за темпами зростання державного кредиту була Англія, країна, яку можна вважати батьківщиною урядових запозичень як фінансової інституції, адже саме в Англії вперше було укладено угоду державної позики з банком країни. Початок XIX ст. ознаменовано такими суттєвими змінами в усій системі економічних відносин і на національному, й на світовому рівнях, що старі теоретичні підходи вже не спрацьовували.

Хоча економічна наука, дотримуючись принципу свободи підприємництва, продовжувала відстоювати невтручання держави та її фінансів у економіку, але починаючи з 1830-х років відносні й абсолютні показники державних витрат зростали. Одним із перших, хто це помітив і дав теоретичне тлумачення як тенденції, був радник з економічних питань О. фон Бісмарк, відомий німецький економіст А. Вагнер. Він виокремив у економіці два сектори – державний та приватний і сформулював „закон зростаючої державної активності”. Відповідно до цього закону, в усіх країнах, де швидко розвивається промисловість, державні витрати повинні зростати більш високими темпами, ніж обсяги виробництва і національного доходу. Прогноз німецького економіста повністю підтвердився.

Аналізуючи нові тенденції в галузі державного кредиту, К.Дитцель зауважив, що нація тим багатша, чим більшу частку державних витрат становлять витрати по обслуговуванню державного боргу [2]. Отже, всередині XIX ст. оцінка державного кредиту суттєво змінилася. З утвердженням капіталотворчої концепції кредиту було переглянуто погляди на урядові запозичення та державний борг. Державний кредит стали розглядати як вираження довіри до влади, потужний засіб акумуляції коштів для фінансування потреб суспільства.

У другій половині XIX ст. відбулося безпрецедентне зростання державних витрат більшості країн. Для одержання коштів існувало три шляхи, а саме: по-перше, залучення іноземних грошових капіталів; по-друге, розвиток приватного кредиту; по-третє, впровадження внутрішнього державного кредиту і випуск таких державних кредитних знаків, які б слугували як універсальний грошовий засіб. Кожний із напрямків викликав дискусію серед провідних економістів та урядовців. Для виконання завдань, покладених на державу, в умовах невідповідності надходження доходів і здійснення витрат, тимчасові труднощі казначейства вирішувались через систему короткотермінових позик. До них зараховували по-перше, звичайний комерційний кредит держави, тобто позички, які держава отримує від приватних осіб та в кредитних установах, здійснюючи облік своїх векселів або закладаючи цінні папери; по-друге, поточні борги держави.

Комерційний кредит не мав суттєвого значення, натомість поточні борги та паперові гроші як форми державного кредиту слугували основними засобами покриття різниці між витратками і доходами казни. Поточна заборгованість держави виникала здебільшого внаслідок таких дій:

- здійснення вкладів у ощадні каси та ін. казенні кредитні установи;
- відтермінування оплати за поставки та роботи, виконані на державне замовлення;
- випуск короткострокових зобов'язань.

Довгостроковий державний кредит за своїм економічним змістом є витрачанням коштів наперед, в рахунок майбутніх надходжень. Якщо потреби казни в грошових коштах не могли бути задоволені короткостроковими позиками, уряд вдавався до довгострокових. Випуск боргових зобов'язань нерідко перетворювався з короткострокових запозичень у довгострокові в силу обставин, усупереч первинним намірам уряду. Так, зокрема, емісія паперових грошей з примусовим курсом за своїм походженням була безпроцентною внутрішньою позичкою. Для покриття витратів, непосильних для фінансів країни в межах поточного та найближчого бюджетних періодів, уряд може здійснювати процентні довгострокові позики. Важливу частку державної заборгованості становили поточні борги, що під тиском бюджетного дефіциту доводилось перетворювати у консолідовані (процентні довгострокові). Забезпеченням таких позик виступало здебільшого все державне надбання, хоча були і винятки, коли гарантією погашення боргу та виплати відсотків слугували певні джерела державних доходів, наприклад визначений непрямий податок. У такому випадку власники облігацій як кредитори держави отримували право мати своїх представників у податковій адміністрації.

Залежно від розміщення боргових зобов'язань державні позики здійснювались у двох основних формах – внутрішні та зовнішні. До першої світової війни в Англії, Франції, Німеччині, Бельгії, Нідерландах та Швейцарії державний кредит спирався переважно на внутрішні джерела. Натомість Російська імперія, Австро-Угорщина, Італія, Іспанія, Португалія, Румунія, Туреччина, Греція, Єгипет широко використовували іноземні капітали [12: 617]. Внутрішні запозичення, за інших однакових умов, більш вигідні для держави, оскільки гроші, що надходять у вигляді податків до казни, а відтак слугують джерелом відшкодування боргу, залишаються в країні. Проте не завжди внутрішні фінансові резерви достатні для задоволення потреб держави, тому доводиться звертатись до зовнішніх джерел.

За механізмом здійснення державних запозичень використовувались два варіанти: по-перше, уряд міг поступитися всією сумою позики групі або синдикату банків за обумовленим курсом, надавши їм право розміщувати позику в приватних руках; по-друге, міг пропонувати

безпосередньо фізичним особам, тобто дійсним кредиторам казни, підписуватись на державні цінні папери внутрішньої позики в державних касах, або через приватні кредитні установи, яким відповідно сплачувались певні комісійні. Перший спосіб мав перевагу те, що держава звільняла себе від технічної процедури розміщення позики серед громадян, а ризики перекидала на банківський синдикат (консорціум, окремий банк тощо). Позитивним моментом була також можливість конкуренції між банками або банківськими об'єднаннями за отримання права розміщення позики, що забезпечувало можливість вибору та більш вигідні умови для держави. Коли загальну підписку на внутрішню позику оголошував безпосередньо уряд, то успіх менш забезпечений, але при вдалому виборі курсу, прибуток залишається в казні. При низькому курсі прибуток дістанеться громадянам, що підписались, тобто кредиторам казни, а не банкірам. У будь-якому разі без посередництва банків не обходилось, а отже – доводилося виплачувати їм комісійні. Крім того, реалізація позик через банківські синдикати здебільшого супроводжувалась перерозподілом комісійних на користь тих чиновників, які могли впливати на відповідні рішення уряду. Здебільшого позики надавались на користь тих банківських структур, які пропонували більші комісійні урядовцям, а не тих, які забезпечували вигідніші умови для казни. Ця негативна практика збергалась, на жаль, і при проведенні сучасних тендерів.

За умовами надання внутрішні та зовнішні державні позики поділялися на такі, що потребують повернення та безповоротні, або рентні. Перші передбачали зобов'язання уряду сплатити кредиторам увесь борг протягом певного терміну, разом або частинами. Безповоротні позики передбачали лише виплату відсотків (ренти), натомість сплата самого боргу могла бути здійснена у час, зручний для уряду у тій чи іншій формі. Тоді ж було запроваджено особливу форму рентних позик – так звані вічні ренти.

Склалася практика визначення курсу, за яким здійснюються державні позики, загальним станом кредитного ринку і рівнем середнього позичкового відсотку в країні. За наявності значних вільних капіталів уряд міг брати в борг за невисокої відсотки. Коли уряд робив запозичення в несприятливих умовах грошового ринку, вигідніше було встановити відсоток на рівні середнього, тоді при покращенні кон'юнктури курс облігацій підвищувався й було можливим проведення конверсії боргу. Вартість державного кредиту визначається двома взаємопов'язаними параметрами – рівнем відсотка та курсом облігацій. Для різних держав у різні періоди вони є різними. Рекордно низьким був курс пруських фондів у травні 1813 р. – 24,5 за 100. Найвишого рівня вартості сягали державні цінні папери США у 1886 р. – майже 127 за 100. Крайні значення рівня відсотка становили: найнижчий – 3 %, а найвищий – 20%.

Засобом заохочення громадян до кредитування держави слугував випуск облігацій з преміями або виграшами. Використання лотерейних позик як форми державного довготермінового кредиту започатковано в Нідерландах (XVI ст.) та Англії (XVII ст.). У XIX ст. фінансова наука всіляко засуджувала лотерейні позики як такі, що згубно впливають на моральність і добробут народу, привносять у господарське життя елемент азарту, заохочують пристрасть до легкої наживи, відволікають населення та капітали від продуктивної діяльності [12: 618]. Проте, використання лотерейних позик міцно увійшло у фінансову практику й плідно використовується дотепер, хоча не має вагомego економічного ефекту.

Національні особливості генези державного кредиту визначаються специфікою історичних умов економічного розвитку. В Російській імперії державний кредит із моменту свого зародження мав квазіринкову, ірраціональну природу. В державних кредитних установах існувала негативна практика, що згодом набула загального характеру, приймати в необмеженій кількості вклади на вимогу й видавати довгострокові позики приватним особам і державному казначейству. Така практика можлива була лише за умови безперервних додаткових випусків асигнацій, які не знаходили собі застосування в торгово-промисловому обороті країни, а тому надходили в кредитні установи в кількості, що значно перевищувала зворотний вплив попередніх вкладів. Таким чином, активні та пасивні операції банків були зовсім неузгодженими й слугували не продуктивним потребам, а отриманню особистих доходів усупереч економічному розвитку країни.

Зупинка емісії та вилучення значної частини раніше випущених асигнацій вимагали подальших кроків щодо реорганізації всієї системи банків і кредиту. Потрібно було припинити прийом вкладів на вимогу, тобто скасувати практику виплати державою відсотків по асигнаційних вкладах через кредитні установи. У 1810 році з метою консолідації вкладів у казенні банки та погашення асигнацій було випущено облігації державної позики. Таким чином, уперше було зроблено спробу впорядкувати борги по запозиченнях державного казначейства з кредитних установ шляхом перетворення вкладів на вимогу, зроблених приватними особами й витрачених урядом, в облігації „правильної” державної позики, до того ж по можливості безстрокової, тобто в рентній формі [5: 21]. Можна стверджувати, що йшлося не лише про вилучення надлишку асигнацій з обігу, але передовсім про створення ефективної системи державного кредиту, врегулювання всього державного боргу. На жаль, ця ідея не отримала подальшого втілення внаслідок початку підготовки до війни з Наполеоном.

Після закінчення війни одразу розпочалося здійснення заходів із відновлення грошового обігу й фінансової системи, зокрема, знищення асигнацій за рахунок процентних позик. Було розроблено також проект реорганізації казенних кредитних установ та заснування комерційних банків. Проте в дійсності продовжувалась практика залучення всіх банківських коштів на потреби казни, і навіть капітал, наданий комерційному банку для кредитування приватних осіб, пішов на покриття дефіциту державного бюджету. Держава не випускала внутрішніх позик,

приватних банків не було, не було й великих підприємств, що випускали б облігації, акціонерні підприємства становили виняток, отже, як зазначав П. Мігулін, населенню нікуди було нести свої заощадження, крім казенних кредитних установ [5: 27]. Таким чином, практика функціонування державного кредиту в Російській імперії ґрунтувалась на таких особливостях:

- традиції викачування грошей на військово-політичні потреби імперії без обмежень („екстраординарні витрати”, що в Російській імперії були звичним, типовим, постійним явищем);
- недорозвиненості ринкових відносин (не було ні попиту на кредит, ні пропозиції комерційного кредиту);
- звичці населення мати справу з казенними закладами (державні кредитні установи – єдине місце безпечної розміщення заощаджень).

Спроба „капіталізації” кредиту була здійснена за ініціативою тогочасного міністра фінансів Російської імперії Е.Ф. Канкріна у 1829–1830 роках. Причиною було те, що комерційні операції казенних банків йшли надзвичайно туго. Зовсім скасувати казенні кредитні установи уряд не наважувався, але пішов на значне здешевлення кредиту, як державного, так і іпотечного. Зниження відсотків по вкладах у банківські установи не вплинуло ніяк на відтік цих вкладів, навпаки, вклади продовжували надходити у значній кількості. Адміністрація банківських установ насилу встигала знаходити для них розміщення. Така ситуація значною мірою сприяла зміцненню державного кредиту. Крім того дешевим став кредит для землевласників, підприємців і торговців, адже в обігу знаходилося багато кредитних білетів, які охоче надавались у позику під невеликий відсоток. Низький рівень потреби в комерційному кредиті засвідчують дані, наведені П. Мігуліним: у 1843 р. Позичковий банк (до якого надходили також і вклади Комерційного банку) видав позик приватним особам на суму 52 713 577 рублів сріблом, казні – 131 904 754 рублів сріблом, що у 2,5 рази більше [4].

Кредитні білети випускались не від імені держави, а від імені казенних кредитних установ (Позичкового банку і Ощадних Казн) під час видачі ними іпотечних позик розмін забезпечувався не державою, а особливим розмінним фондом і майном банків. Призначення й економічна природа кредитних білетів і білетів емісійних банків були однаковими, відмінність полягала в тому, що в Російській імперії емітенти були урядовими, а не акціонерними установами, як за кордоном. У 1843 р. було завершено поступову заміну асигнацій кредитними білетами, що набули назви „державних”. Асигнації було вилучено з обігу, державні кредитні білети мали обмінюватись на металеві гроші на вимогу.

Внаслідок проведення грошової реформи Е. Канкріна, кредитні білети стали фактично паперовими грошима, як і попередні асигнації, а не банкнотами; вони не могли випускатись і вилучатись з обігу згідно з потребами населення у збільшенні чи зменшенні кількості грошових знаків. Проте випуск кредитних білетів для надання іпотечних позик цілком відповідав випуску звичайних кредитних білетів, оскільки особи, що отримали ці позики, вносили їх назад на вклади навзаєм виданих їм банками вкладних білетів, що мали обіг майже як гроші і, якщо перебували в обігу, то якраз у комерційних операціях. Це надавало грошовому обігу певної еластичності. Крім того, в руках уряду залишався ще один засіб регулювання кількості грошей в обігу – це випуск серій державного казначейства, які перебували в обігу майже на тих самих підставах, що й гроші.

Остаточного удару фінансовій системі Російської імперії завдала Кримська війна. Дефіцит 1852–1857 років спонукав уряд до нових випусків нічим не забезпечених кредитних білетів. Ці випуски не лише надали кошти для покриття військових витрат, але й сприяли притоку вкладів у кредитні установи й викликали посилений попит на облігації внутрішньої позики, у тому числі й білетів державного казначейства.

Фінансово-кредитні реформи 60–80-х років суттєво не змінили природи державного кредиту в Російській імперії – він залишався засобом покриття непродуктивних витрат уряду й підтримки поміщиків, що розорювались, відшкодування старих боргів. Практика використання державного кредиту й казенних замовлень для сумнівних операцій на користь окремих осіб набула характеру системи за часів міністерської діяльності С. Вітте. За влучним висловом П. Мігуліна, державний кредит сприяв не підприємству, а скоріше підприємцям, у той час як недорозвиненість промислового та комерційного кредиту гальмувала промисловий розвиток на основі ринкових відносин.

У 1890–1914 рр. нечувано зросли французькі, британські та бельгійські інвестиції в економіку Російської імперії, посприявши інтенсивному будівництву залізниць, збільшенню промислового виробництва, поживленню зовнішньої торгівлі.

Перша світова війна мала суттєві наслідки для фінансів узагалі та державного кредиту зокрема. Видатки на утримання багатомільйонних армій вимагали максимального напруження господарських сил, залучення всіх фінансових ресурсів: податків, позик, додаткової емісії паперових грошей [0: 5]. Оцінюючи відносно значення цих трьох різних способів покриття військових видатків, вчені-економісти того періоду на перше ставили саме державні позики. Хоча найбільш нормальним джерелом отримання державою необхідних коштів є податки, проте в умовах війни запровадження нових податків, як і збільшення вже існуючих, підриває народне господарство, порушує і без того ускладнені умови суспільного відтворення. Випуски паперових грошей як джерело фінансування війни хоча й неминучі, проте є досить небезпечними, оскільки вони призводять до розладу систему грошового обігу. Таким чином, найважливішим фінансовим ресурсом для покриття значних військових видатків стали позики.

Стосовно внутрішніх запозичень, то головним аргументом на користь державного кредиту

проти збільшення податків було те, що позики не мають характеру примусу. Тому шляхом позик легко досягається те, що є недосяжним для оподаткування – переміщення до рук держави значної частини національного капіталу. Найбільш вражаючими у період світової війни були успіхи німецьких внутрішніх позик. За два роки (з серпня 1914 до жовтня 1916 р.) завдяки проведенню п'яти внутрішніх позик уряд одержав понад 47 млрд. марок, покривши більш як дві третини своїх військових видатків [10: 12]. З точки зору приватногосподарських інтересів ці кошти капіталізовані – вкладені в довгострокові та короткострокові військові позики. Проте, така капіталізація мала цілком інший характер, аніж до війни. В умовах мирного часу позики не тільки збільшували приватногосподарський капітал, але слугували зростанню народногосподарського капіталу – будувались нові залізниці, підприємства тощо. Під час війни державний кредит відволікає капітал від продуктивного застосування перетворюючи акумульовані кошти частково у споживчий фонд багатомільйонних армій, які нічого не виробляють, частково – в знаряддя війни, які нищать те, що вироблено раніше й становить національне багатство й основу подальшого економічного розвитку. Відтак, країна стає не багатшою, а біднішою на всю ту суму, що перетворилась у військові позики.

В галузі державного кредиту, як і в галузі оподаткування, Перша світова війна не дала якихось нових ідей, але затребувала здійснення кредитних операцій у таких грандіозних, небачених раніше масштабах, що довелося значно змінити техніку й умови державних запозичень, створювати нові форми кредиту. Колосальні суми заборгованості країн-учасниць (крім Японії) та її динаміку відображено в таблиці 1.

Таблиця 1. Зростання державного боргу протягом 1914-1923 рр.[9]

	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920
США, млн. дол.	1338	1344	1225	2976	12244	25482	24298
Англія, млн. ф.	706	1162	2190	4064	5921	7481	7876
Франція, млн. фр.	34188	58465	82504	114200	171353	213632	247921
Італія, млн. лір	15719	18707	26146	38449	59518	79348	94729
Німеччина, млн. м.	5158	16955	39856	69211	105304	156452	182944

Важливо розглянути склад державного боргу, насамперед частку двох його частин. Зовнішні борги, від яких майже всі наведені в таблиці держави були вільні на початок війни, на початок 1920-х років становили в Англії 15,5 %, у Франції 24,75 %, в Італії 47 % загальної заборгованості [9: 133]. Сполучені Штати і Німеччина, якщо не брати до уваги її репараційні зобов'язання, були вільними від зовнішніх боргів. Нас цікавить насамперед внутрішній борг, механізм і динаміка його розвитку.

Характерними рисами державного кредиту під час Першої світової війни було надзвичайне зростання поточних боргів і найрізноманітніші форми державного кредиту – від запозичень у центральних емісійних банків і короткотермінових зобов'язань казначейства й до звичайних рентних позик. На початку війни головним джерелом покриття видатків слугували поточні борги. В Англії, Франції та США головним елементом поточного боргу були зобов'язання казначейства, які розміщувалися в банківській системі та, через посередництво центральних емісійних банків, серед громадян. Найбільш успішно й широко користувалася цими короткостроковими запозиченнями Франція, де вони отримали назву „бони національного захисту”. Було організовано продаж бонів у всіх відділеннях банків і поштових установах, вони приймалися як засіб платежу при підписці на позики й врешті-решт стали зручною формою поміщення дрібних заощаджень широких верств населення.

Історичний досвід організації державного кредиту Великобританії мав суттєві особливості – стрімке зростання державного боргу протягом XVII–XVIII ст. йшло паралельно зі зміцненням довіри до англійських фінансів. Чинниками останнього виступали: по-перше, послідовна й систематична діяльність, направлена на облаштування державного господарства; по-друге, невпинний потік багатств, зокрема золота, з її колоній; по-третє, нагромадження капіталів завдяки зростанню експорту та стійкістю власної грошової системи. Врешті-решт, Лондон став центром світового грошового ринку. Міцне фінансове становище дозволило уряду Англії стати на позицію переважного фінансування військових витрат не надзвичайними засобами, якими є позики, а через посилення оподаткування. Разом з тим, обійтися без внутрішніх позик, винятково податковим фінансуванням було неможливо.

Відмовившись від використання ренти без визначеного терміну погашення, уряд здійснював випуски термінових позик і короткострокових зобов'язань казначейства. Прихильники такої фінансової політики англійського уряду вказували, що при організації великих позик (spectacular loans), що підлягають поверненню в стислі терміни, лівову частку мають взяти на себе банки. Натомість при безперервному продажу позик державними органами (continuous day-by-day borrowing) уряд одержує справжні заощадження населення, а не кошти, створені банківським кредитом. В Англії векселі казначейства (treasury bills) мали велике значення на початку війни, але згодом поступилися іншим формам.

В той час як Англія значну частку видатків на війну покривала податками, особливо шляхом значного збільшення прибуткового податку, Франція також посилювала тиск прямого й непрямого оподаткування, Німеччина взагалі не вдавалася до цього засобу – все зводилося до використання державного кредиту. Спочатку уряд розраховувався з постачальниками векселями, а пізніше оголошувалась підписка на позику з тим, щоб казна могла заплатити по цих векселях. Таким чином, позика кожного разу слугувала для оплати вже випущених казною векселів, перетворюючи їх на довгострокові облигації. Отже йдеться про консолідацію здійснених

поточних боргів – передачу зобов'язань за раніше випущеними позиками на нову позику.

Успіху внутрішніх позик сприяли заклики патріотичного характеру всіляких товаристів і корпорацій, агітаційні проповіді священиків, учителів, бургомістрів, популярні видання, а головне – різноманіття форм залучення населення до підписки. Такі заходи як полегшення видач із ощадних кас і кооперативів, влаштування спеціальних військово-позичкових кас, що надавали всілякі пільги тим, хто підписався на державну позику, полегшення службовцям і робітникам торгівельно-промислових підприємств, чиновникам казенних установ участі в позиках шляхом видачі їм авансів тощо не могли залишитися безрезультатними.

Великих масштабів набули прийоми „вилову” дрібних кредиторів держави. Зокрема, зменшувались купюри державних облігацій, запроваджувались спеціальні ощадні книжки, в яких шляхом наклеювання марок відмічались найменші внески, використовувалась система безперервного кредитування шляхом продажу національних бонів та бонів казначейства. Це забезпечило так звану „демократизацію кредиту”, тобто залучення в коло донорів державних фінансів найширших народних верств і використання найдрібніших грошових заощаджень.

Потужним засобом підтримки курсу попередніх та щойно укладених позик під час Першої світової війни слугували конверсії. Суть конверсії полягала в пониженні відсотків, що виплачувались за військовими позиками. Конверсійні операції, що здійснювались у роки війни при укладенні нових позик, мали таку особливість: при підписці на них приймалась не лише готівка, але й зобов'язання казначейства, й облігації попередніх позик тощо. Наслідком того, що в оплату йшли короткотермінові борги, термін сплати по яких минав найближчим часом, конверсією досягалась консолідація боргів. Єдиним мотивом такої практики була необхідність підтримки курсів попередніх позик, що невпинно падали із зростанням заборгованості держав-учасниць світової війни. Повоєнні конверсії 1920-х років фактично були засобом консолідації державного боргу шляхом заміни поточних боргів довготерміновими позиками, в тому числі рентними.

Практика урядових запозичень, що склалася у Європі в досліджуваний період, визначила трактування державного кредиту як одного з найголовніших засобів вирішення фіскальних проблем. Державний кредит виник як реакція на дефіцит бюджету, а останній був зумовлений неекономічним, нераціональним, а головне, непродуктивним витрачанням коштів, адже додаткові державні видатки виходили за межі фіскальних можливостей оподаткування. Історія кредитних операцій характеризується надзвичайною різноманітністю форм державного кредиту і поступовим формуванням механізму управління державним боргом.

За своїми економічними, фінансовими, правовими та етичними рисами державний кредит другої половини XIX – початку XX ст. мав мало спільного з його сучасним трактуванням: „Державний кредит – рух позикового капіталу в формі здійснюваних на фондовому ринку ф'ючерсних обмінних угод, в яких кредитори в порядку особистої послуги передають державі кошти в борг з довіри до неї і з розрахунком на вигоду матеріального, політичного і соціального характеру” [1: 200]. Разом з тим, головна характеристика державного кредиту як відносин, що ґрунтуються на довірі й передбачають виконання боргових зобов'язань, сформуovalась у другій половині XIX ст. Слугуючи джерелом фінансування бюджетного дефіциту, державний кредит виступив економічною основою появи й утвердження в обігу паперових грошей як боргових зобов'язань держави.

Хоча в європейській економічній літературі другої половини XIX – початку XX ст. поняття „гроші” та „фінанси” розглядались відособлено, як предмети дослідження різних галузей економічного знання, проте, в реальній дійсності державні та приватно-комерційні боргові зобов'язання дедалі більше виступали грошовими засобами. Таким чином, розвиток кредиту і, зокрема, випуск державних кредитних білетів були основою переходу від змішаного – грошово-кредитного – до паперового грошового обігу. Епоха використання металу, в якості грошей, та кредитних білетів, в якості боргового зобов'язання, що підлягає оплаті, відходила в минуле. Історичний розвиток і теоретичний аналіз форм грошей привів до розмежування паперових грошей як повноцінного засобу обігу та платежу та державного боргу з відповідними функціональними формами його реалізації [6].

Зокрема, в Російській імперії кредитні білети, що випускалися в період з 1841 р. до жовтневого перевороту 1917 р., були різновидом банківських білетів і борговими зобов'язаннями держави. Спочатку (з 1841 р. до Кримської війни 1853–1856 рр.) вони перебували в обігу паралельно зі срібною монетою й обмінювалися на неї. Починаючи з Кримської війни і до грошової реформи 1897 р. вільний обмін було припинено, кредитні білети слугували звичайними паперовими грошима. З проведенням реформи 1897р. і до початку першої світової війни – обмінювалися на золото. З початку війни обмін знову було припинено, крім того розпочато випуск білетів державного казначейства – різновиду паперових грошей для покриття бюджетних витрат, пов'язаних із військовими потребами. Таким чином, внутрішні запозичення йшли пліч-о-пліч з емісією паперових грошей.

Можливість стабільної валюти без вільного розміну вперше продемонструвала австрійська грошова реформа 1892 р. Видатний український економіст М.І. Туган-Барановський, розробляючи напрям майбутньої грошової реформи в Росії, вказував: „Єдине, що нам залишається, це спробувати запровадити у себе грошову систему, яка з таким успіхом була випробувана Австро-Угорщиною... Уся сутність цієї нової системи полягає в активній валютній політиці держави чи її органів” [11: 173–174]. Для вирішення цього завдання М. Туган-Барановський пропонував, по-перше, покласти відповідну функцію на Державний банк, який

повинен буде цілковито відповідати за стабільність паперових грошей і мати в своєму розпорядженні всю сукупність необхідних для цього інструментів; по-друге, укласти міжнародні угоди з провідними країнами світу щодо регулювання вексельних курсів. Подібні принципи розбудови механізму регулювання грошей були реалізовані в ході радянської грошової реформи 1922–1924 років.

Історико-аналітичне дослідження ґенези державного кредиту як фінансового інструменту економічної політики і важливого чинника формування фінансового ринку дає підстави зробити такі висновки й узагальнення:

- Першопричиною виникнення зовнішнього і внутрішнього державного боргу були переважно неекономічні чинники. Залучення коштів через внутрішні запозичення було альтернативою податкових джерел наповнення казни, слугувало засобом фінансування бюджетного дефіциту. Внаслідок утвердження кредитно-товарного характеру економічних відносин урядові запозичення набули характеру випуску державних цінних паперів – асигнацій, кредитних білетів тощо.

- Негативні наслідки використання коштів, залучених через урядові позики, на військово-політичні потреби та покриття інших непродуктивних витатків виявилися в зменшенні фінансових можливостей економіки щодо продуктивного розвитку, а саме: по-перше, обслуговування боргу відволікало кошти бюджету від фінансування державних інвестицій, необхідних для поживлення економічної динаміки; по-друге, для забезпечення високих боргових виплат держава змушена була вдаватися до інших фінансових джерел – посилення оподаткування, монетизації бюджетного дефіциту і т. п.

- Розвиток державного кредиту призвів до формування нового типу фіскальних відносин, які опосередковуються функціонуванням ринкових інститутів. Випуск кредитних зобов'язань держави, їх обіг слугували основою для становлення фінансового ринку, значну частку якого становили спекулятивні операції та фіктивні капітали.

Література

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів.–Львів: Каменяр, 2000.
2. Боголепов М.И. Государственный долг. К истории государственного кредита. Типологический очерк. – СПб: Изд-во О.Н. Поповой, 1910.
3. Бржеский Н. Государственные долги России. Историческое исследование.–СПб., 1894.
4. Мигулин П.П. Русский государственный кредит (1769–1899гг.). Т.1: Опыт историко-критического обзора.–Харьков, 1899.
5. Мигулин П.П. Наша банковая политика (1729–1903).–Харьков, 1904.
6. Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини ХІХ – початку ХХ століть.–К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007.
7. Рикардо Д. Сочинения.–Т. 5. Письма к экономистам: Пер. с англ.–М.: Соцэкиз, 1961.
8. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй.–К.: Port-Royal, 2001.
9. Твердохлебов В.Н. Новейшие финансовые проблемы (1914–1923 гг.).–Петроград: Academia, 1923.
10. Туган-Барановский М.И. Военные займы в теоретическом освещении. / Военные займы. Сборник статей под общ. ред. проф. М.И. Туган-Барановского.–Петроград, 1918. – С. 5–25.
11. Туган-Барановський М.І. Паперові гроші та метал.–К.: КНЕУ, 2004.
12. Ходский Л. Кредит государственный / Энциклопедический словарь под ред. Ф. Брокгауза, И. Эфрона.–Т. ХVI-А.–С.-Пб., 1895. – С. 615–616.

Viktoriya Nebrat

PROCESS TO EVOLUTIONS OF THE PUBLIC CREDIT IN CONTEXT OF THE CHANGE ECONOMIC FUNCTION STATE AND FORMATIONS FINANCIAL MARKET

Process to evolutions of the public credit in context of the change economic function state and formations financial market is analyzed in article. Economic contents, concrete forms and social-economic effects of the internal governmental's borrowing was considered.

УДК 336.27

Надія Лубкей

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТУ ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

Розглянуто теоретичні підходи до проблем збалансування бюджету шляхом залучення кредитних ресурсів у розрізі основних наукових шкіл. Визначено переваги та недоліки дефіцитного фінансування бюджетних витатків.

Законодавчі та виконавчі органи влади практично усіх країн щорічно у процесі складання, обговорення та затвердження державного бюджету стикаються з проблемою його збалансування. Оскільки сьогодні державні бюджети більшості країн світу є дефіцитними, проблема їх збалансування, перш за все, торкається питання покриття бюджетного дефіциту. Основним беземісійним методом покриття бюджетного дефіциту є залучення державою кредитних ресурсів. Таким чином, зазначене обґрунтовує актуальність проблеми збалансування державного бюджету шляхом залучення кредитних ресурсів та необхідність її дослідження.

Боргова політика кожної держави на сучасному етапі базується на теоретичних концепціях та постулатах, напрацьованих упродовж століть видатними вченими економістами, серед яких варто відзначити Р.Барро, Дж.Б'юкенена, А.Вагнера, К.Дітцеля, Дж.Кейнса, А.Лернера, Р.Масгрейва, Д.Рикардо, Ж.-Б.Сея, А.Сміта, Д.Юма та ін. Проблеми застосування кредитних інструментів збалансування бюджету і теоретичні аспекти боргового фінансування бюджетних витрат розглядаються у працях вітчизняних науковців, зокрема В. Андрущенко, Т.Вахненка, В.Козюка, С.Львовичкіна, В.Федосова, С.Юрія та ін. Незважаючи на значні наукові доробки у даній сфері, питання доцільності та ефективності застосування кредитних ресурсів для покриття бюджетного дефіциту залишається дискусійним. Тому, метою даної статті є дослідження концептуальних підходів до проблем збалансування державного бюджету шляхом залучення кредитних ресурсів, а також виявлення переваг та недоліків дефіцитного фінансування

бюджетних видатків.

Боргове фінансування видатків держави почало активно застосовуватися багатьма країнами ще у середні віки. Сьогодні кредитні інструменти залишаються ефективним важелем збалансування державних бюджетів, оскільки дозволяють мобілізувати додаткові бюджетні ресурси, що створює додатковий потенціал для економічного й соціального розвитку. З іншого боку, залучення державою кредитів призводить до формування державного боргу та необхідності його обслуговування та погашення.

Тобто, перевага кредиту у вигляді можливості швидкого отримання фінансових ресурсів у необхідних розмірах на даному етапі, у майбутньому трансформується у проблему боргового тягаря. Таким чином, у XVIII – XIX ст. більшість науковців розглядали державний борг як негативне явище, а застосування кредитних інструментів для покриття державних видатків – як виключний захід.

Представники класичної школи політекономії відстоювали недоцільність застосування кредитних інструментів державою. Так, А.Сміт наголошував у своїх працях, що зростання державного боргу може спричинити банкрутство держави як позичальника. Його висновки ґрунтувалися на тому, що державне споживання є непродуктивним і не створює нових цінностей, а тому залучені державою за допомогою кредиту кошти є втратою для економіки [1: 654]. Послідовник Сміта Д.Рікардо, відстоюючи недоцільність державних позик, зазначає, що державний борг призводить до відпливу капіталів із країни та зменшення приватних заощаджень, а заборгованість усугубляється необхідністю виплати все більших відсотків [2: 213]. Згідно “теореми еквівалентності Рікардо” позикове та податкове фінансування бюджетних видатків є еквівалентним та справляє однаковий вплив на поведінку економічних суб’єктів, а відтак – на суспільний добробут. Іншими словами, Рікардо спростовує переконання про розширення сукупного суспільного споживання при борговому фінансуванні державних видатків. Він зазначає, що трансформація податків у майбутні платежі за позиками, впливатиме на поведінку суб’єктів економічних відносин таким чином, що вони не збільшуватимуть споживання, а купуватимуть облігації державної позики в очікуванні зростання податкового тягаря у майбутньому.

Негативне ставлення до використання кредитних інструментів покриття бюджетного дефіциту виявляє також і Девід Юм, вказуючи: “Одне з двох – або нація мусить звести державний кредит до нуля, або державний кредит знищить націю” [3: 202]. Досить категорично щодо державних запозичень висловлювався інший відомий англійський вчений Томас Роберт Мальтус. Він зазначав, що великий державний борг – це ракова пухлина, яка роздирає життя народу і його добробут. Цієї ж думки дотримувався відомий вчений Ж.-Б. Сей, який порівнював державний борг із новою зброєю, страшнішою за порох, зброєю, якою держава повинна користуватися лише в крайньому разі.

Такі категоричні висловлювання класиків та неокласиків щодо негативного впливу боргового фінансування державних видатків на суспільний добробут мали значний вплив на діяльність урядів багатьох європейських країн у питаннях щодо визначення обсягів державних запозичень і їхнього використання. Водночас досвід розвитку світової економіки підтвердив, що значні розміри державних запозичень не завжди призводять до банкрутства держави або до її зубожіння. Відомі непоодинокі випадки, коли державні запозичення сприяли економічному розвитку держав.

Зазначені факти знаходили своє відображення у відповідних теоретичних концепціях того часу. Прихильниками розвитку державного кредиту були німецькі економісти А. Вагнер та К. Дітцель. Вони вважали, що державні позики збільшують ефективність національного капіталу, оскільки кошти, акумульовані у руках держави, знаходять більш ефективне застосування, аніж у приватному секторі. Карл Дітцель навіть зазначав, що “Народ тим багатший, чим більшу частину державних витрат складають платежі по боргу” [4: 270].

Пізніше, поряд із концепцією негативного впливу боргового фінансування бюджетних видатків на розвиток економіки, висунутою представниками класичної школи політекономії, сформувався альтернативний підхід до проблеми покриття бюджетного дефіциту за рахунок кредитних ресурсів, обґрунтований кейнсіанською школою. Дж. М.Кейнс та його послідовники вважали цілком допустимим залучення державою кредитних ресурсів для покриття бюджетного дефіциту, більш того, розглядали державний кредит як ефективний інструмент регулювання економіки. Кейнсіанці доводили необхідність дефіцитного фінансування у разі необхідності, вказуючи, що державний борг виступає у ролі чинника примноження інвестицій, розширюючи сукупне суспільне споживання. Згідно кейнсіанської доктрини держава повинна збільшувати інвестиції навіть в тих випадках, коли вони не забезпечені доходами, тобто за рахунок позикових коштів.

Кейнсіанці стверджують, що зменшення рівня зайнятості в економіці з наступним скороченням сукупного попиту обходяться суспільству значно дорожче, ніж тягар державного боргу.

Концепція компенсаційних боргових фінансів базується на мультиплікативному ефекті зростання сукупного попиту внаслідок збільшення державних видатків, що покриваються за допомогою залучених кредитних ресурсів. Стимульований таким чином сукупний попит надає імпульс для розвитку виробництва, що, у свою чергу, ще більшою мірою проковує розширення сукупного попиту. Такий мультиплікативний механізм дозволяє державі успішно обслуговувати державний борг, який утворюється внаслідок покриття бюджетного дефіциту кредитними

ресурсами [5: 159-273].

Кейнсіанські погляди щодо позитивного впливу боргового покриття бюджетного дефіциту на розвиток економіки знайшли свій подальший розвиток у неокейнсіанських концепціях державного кредиту, котрі відстоюють доцільність боргового фінансування, відводячи державному боргу інструментальну роль у процесі реалізації державою її фінансової політики, спрямованої на досягнення макроекономічної рівноваги та циклічного згладжування.

Так, американський вчений економіст А. Лернер висунув концепцію "функціональних фінансів", згідно якої основним завданням уряду є неінфляційне забезпечення повної зайнятості, що виступає запорукою довгострокового економічного зростання. При цьому держава, перш за все, має орієнтуватися на збалансування економіки, а не бюджету. А бюджет повинен використовуватись як інструмент державного регулювання з метою збалансування економіки [6: 59-73].

Протилежними неокейнсіанським поглядам є неокласичні концепції. Неокласичний підхід до вирішення проблеми державного кредиту полягає в необхідності обмеження застосування кредитних засобів для покриття бюджетного дефіциту. Неокласики вказують, що в умовах стійкого дефіциту бюджету державний борг перестає виконувати роль ефективного інструмента регулювання економіки через управління сукупним попитом. Так, американський вчений М. Росбард зазначає, що негативною рисою державного кредиту є те, що через позикові фінанси приватні кошти фактично двічі передаються у розпорядження держави: перший раз – при залученні кредитних ресурсів на покриття дефіциту, а другий – під час мобілізації додаткових ресурсів для погашення позики [3: 205].

Класики та неокласики як негативну рису державного кредиту відмічають те, що боргове фінансування державних видатків означає нижчі податки на сучасному етапі в обмін на вищі податки у майбутньому. Тобто, податковий тягар перекладається таким чином на майбутні покоління. Відбувається так звана "антиципація" податків (або, іншими словами, використання коштів, які в майбутньому будуть мобілізовані через податковий механізм, наперед).

З іншого боку, варто зазначити, що дефіцитне фінансування бюджетних видатків виправдовує себе у разі залучення кредитних ресурсів з метою фінансування спорудження об'єктів, здатних задовольняти не лише потреби сучасників, але й майбутніх поколінь (об'єкти інфраструктури, монументальні споруди тощо). Тобто, фінансування інвестицій, дія яких розрахована на тривалі періоди, лише за рахунок оподаткування сучасників є несправедливим, оскільки майбутні покоління отримували б такі послуги задарма.

Дослідження сучасників, що стосуються доцільності залучення державою кредитних ресурсів з метою покриття бюджетного дефіциту, приводять до висновку про необхідність оптимального поєднання податкових та кредитних методів мобілізації бюджетних ресурсів, оскільки податки та позики – це взаємодоповнюючі інструменти сучасних державних фінансів. При цьому оподаткування має ту перевагу у порівнянні з кредитом, що воно не спричиняє утворення державного боргу та необхідності його обслуговування. З іншого боку, державні позики не викликають соціальних протестів, тоді як податки зазвичай сприймаються платниками негативно.

Оподаткування відрізняється від кредиту насамперед тим, що податки справляються у примусовому, обов'язковому порядку, а в основу кредитних відносин покладено свободу вибору та інтерес кредитора. Таким чином держава за допомогою кредитних ресурсів може залучати значні ресурси до бюджету, але при цьому складається враження перебільшеного матеріального благополуччя.

Гіпотетично, якщо податкоплатнику запропонувати вибір – або він сплачує податок, або на таку ж суму надає позику, то він обере останнє, оскільки позика буде повернена разом із відсотком. Тому люди вважають себе менш обтяженими системою позик, ніж системою податків.

У різних концепціях державного кредиту кредитні інструменти мобілізації бюджетних ресурсів розглядаються як альтернативні податкам та доповнюючі або частково заміняючі їх. Наприклад, американський вчений Р.Барро, який є автором теореми "нейтральності державного боргу", зазначає, що заміщення поточних податкових платежів борговими зобов'язаннями держави, лише взаємно погашає переміщення ресурсів між поколіннями, не впливаючи на розмір процента, обсяг виробництва, рівень цін [7: 225]. Барро також вказує на можливість за допомогою державного кредиту розподілу податкового тягаря у часі, що дозволяє приймати макроекономічні рішення без огляду на фінансові обмеження у вигляді ендогенної щодо обсягу державних видатків величини оподаткування [8: 25]. Підкреслюючи дану точку зору, хочемо звернути особливу увагу на важливу роль кредитних ресурсів у покритті бюджетних видатків як доповнюючого оподаткування інструменту, що дозволяє уряду проводити більш гнучку бюджетну політику.

Позитивним прикладом ефективного використання у поєднанні позикових та податкових фінансів є фінансово-економічна політика США в період президентства Р. Рейгана. Програма, розрахована на 8 років, передбачала значні запозичення (близько 3 трильйонів дол. США), які б компенсували зниження податкових надходжень до бюджету. Спричинене скороченням податків економічне пожвавлення, дозволило у майбутньому уникнути боргових проблем та сприяло укріпленню позицій США на міжнародній арені.

Важливий внесок у розвиток теорії державного кредиту зробив американець Джеймс Б'юкенен. У своїй праці "Суспільні принципи державного боргу. Виправдання й підтвердження" Б'юкенен вказує, що державна заборгованість створює такі ж проблеми, з якими стикаються

боржники – юридичні та фізичні особи [9]. Ситуація у випадку з державним боргом усугубляється тим, що рішення про покриття бюджетного дефіциту за рахунок позичених коштів приймає один уряд, а період погашення позик настає вже при іншому уряді. Таким чином це може спонукати до перевитрачання коштів за рахунок майбутніх урядів. Тобто, можливість залучення кредитних ресурсів для покриття державних видатків часто є “спокосою” для уряду у вигляді легкого вирішення проблеми бюджетного дефіциту та спонукую до перевитрачання бюджетних коштів за рахунок майбутніх урядів. Адаже саме наступникам доведеться погашати борги.

В умовах представницької демократії така особливість державного кредиту (залучає кредитні ресурси один уряд – відповідає за позиками наступний) може використовуватись владними структурами як своєрідний засіб “недобросовісної конкуренції” у боротьбі за владу між різними політичними силами. Наприклад, дві партії перебувають у конкурентному протистоянні за урядову владу. Провладна партія не впевнена у результатах наступних виборів, тому залучає кредитні ресурси, за допомогою чого має змогу більшою мірою фінансувати певні програми з метою задоволення потреб своїх виборців. У разі програшу на виборах обслуговувати борг буде наступний уряд, що обмежить його фінансові можливості щодо задоволення потреб відповідної групи виборців. З іншого боку дефіцитне фінансування можна використати для збереження влади. Прихильність виборців можна завоювати, проводячи політику збільшення бюджетних видатків за рахунок невідчутних джерел мобілізації ресурсів, зокрема державного кредиту.

Аналіз проблем дефіцитного фінансування бюджетних видатків у рамках різних концептуальних підходів дозволив виявити ряд переваг та недоліків збалансування державного бюджету шляхом залучення кредитних ресурсів. Можна зробити загальний висновок, що залучення державою кредитів не є однозначно позитивним чи негативним явищем, а у кожному конкретному випадку відповідь на питання про доцільність дефіцитного фінансування державних видатків лежить у площині ефективності використання кредитних ресурсів.

Література

- 1.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ.–М.: Соцэкгиз, 1962.–684с.
- 2.Рикардо Д. Сочинения.–Т.5.-Письма к экономистам: Пер. с англ.–М.: Соцэкгиз, 1961.
- 3.Андрущенко В.Л. Финансова думка заходу в ХХ ст. (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів).–Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
4. Боголепов Д.П. Краткий курс финансовой науки.–Х.: Пролетарий, 1929.–315с.
- 5.Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег.–М.: Прогресс, 1978.–494с.
- 6.Lerner A.P. Consumer's Surplus and Micro-Macro// Journal of Political Economy,1963.–February.–P.59-73.
- 7.Barro R.J. Money Expectations and Business Cycles.–New-York: Academic Press, 1981.–P.225.
- 8.Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України.–Тернопіль: Карп-бланш, 2002.–238с.
- 9.Buchanan J.M. Public Principles of Public Debt.–Homewood: Irwin, 1958.–300 p.

Nadiya Lubkey

THE CONCEPTUAL APPROACHES TO THE PROBLEM OF THE BUDGET BALANCING BY THE ATTRACTING OF CREDIT RESOURCE

The theoretical approaches to the problem of the budget balancing by the attracting of credit resource of the main scientific schools have been considered. Positive and negative features of the unprofitable financing of budget expenditures have been ascertained.

УДК 336.143

Віктор Сапожніков

ПРОБЛЕМА НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ 2008 РОКУ (НА ПРИКЛАДІ МІСТА НОВОВОЛИНСЬКА)

Запропоновано конкретні якісні зміни до чинного Бюджетного кодексу України, втілення яких мало б позитивний вплив у вирішенні питання наповнення місцевого бюджету; проаналізовано стан наповнення місцевого бюджету та можливий комплекс заходів по покращенню ситуації з його наповнення.

Проблеми наповнення місцевих бюджетів є, були і нажалі будуть. І це цілком зрозуміло - ростуть можливості і відповідним чином ростуть потреби. Нажалі, потреби ростуть швидше, ніж можливості.

Теорією про бюджет в нашій державі займаються відомі вчені-економісти: Юрій С.І., Карлін М.І., Демянишин В.Г., Федосов В.М., Губський Б. В. та багато інших.

Тому розгляд питання наповнення бюджету без витратної її частини був би однобоким і необ'єктивним. Наприклад, бюджет міста Нововолинська на 2008 рік до минулого року збільшився на 14,3 млн. гривень, з них - майже 6 млн. гривень за рахунок власних надходжень. Але коли взяти до уваги, що тільки по делегованих повноваженнях, тобто тих повноваженнях, які гарантовані Конституцією України і за що відповідає держава, а не місцеве самоврядування, забезпечення складає по місту: медицина - 43,2%, культура - 82,7, спорт - 65,1 - це від мінімальних потреб.

Тим більше, що зарплата і енергоносії в бюджеті міста, як і у всіх регіонах складають 83,9% і з року в рік ростуть (для порівняння - у 2007 році було 77,1%), тобто наші бюджети є бюджетні не розвитку, а проїдання. Причому доволі часто органи місцевого самоврядування витрачають кошти бюджету розвитку та так званого „другого кошика бюджету” на делеговані повноваження. Тобто кошти з самоврядних функцій витрачаються на делеговані повноваження. За рахунок комунального господарства фінансується заклади охорони здоров'я, культури та спорту та інші галузі.

Місцева влада змушена це робити під тиском населення, бо до цього людей привчила

минула влада. Можна пригадати як міських голів закривали в концертному залі «Україна» в Києві, або вивозили у військові табори під Переяславом-Хмельницьким. Місцеву владу робили винною за невиплату пенсій та зарплат, щоб відвести незадоволення людей з центральної влади на місцеву. Бо поки на рівні уряду не були ліквідовані тіньові схеми взаємозаліків і не почала працювати економіка, кардинальних змін в наповненні бюджетів та виплат заробітних плат та пенсій не відбулось.

Тому, як на нашу думку, перше що треба зробити - це чітко роз'єднати бюджетні призначення на делеговані та самоврядні функції. Щоб було чітко видно за що відповідає держава, а за що відповідає міська, селищна, сільська влада. Наприклад в Білорусії кожен рік друкуються в пресі державні стандарти Республіки Білорусь, там чітко визначено, в залежності від кількості населення, скільки і що гарантує держава та за що вона відповідає. А у нас за все відповідає місцева влада.

В Україні для вирішення цього питання достатньо виконувати основний закон - Конституцію України. Наведемо кілька статей з Конституції України.

Стаття 49. Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, при цьому держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно.

Держава дбає про розвиток фізичної культури і спорту.

Стаття 53. Кожен має право на освіту. Держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної освіти.

При цьому відповідно до статті 142 держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підвищує місцеве самоврядування.

Витрати органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади, компенсуються державою.

Це все теоретично, а на практиці ми маємо:

Розрахунковий обсяг видатків, доведений Міністерством фінансів з року в рік не забезпечує в повному обсязі фінансування бюджетної сфери міста по всіх галузях відповідно до чинного законодавства.

Міська рада протягом декількох років зверталася до народних депутатів України, в Бюджетний комітет Верховної Ради України, в Асоціацію міст України щодо вирішення окремих питань, які виникають при виконанні бюджету міста Нововолинська. Однак, проблеми бюджету на сьогоднішній день не вирішені, що спричиняє негативний вплив на виконання основного фінансового плану міста.

Розрахункові показники МФУ, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, забезпечують кожного року потребу в бюджетних ресурсах по всіх галузях бюджетної сфери лише на 65-70 відсотків. Питома вага заробітної плати з нарахуваннями в структурі видатків бюджетних установ складає біля 80-ти відсотків, 10 відсотків – енергоносії і на решту видатків – 10 відсотків.

Не будемо зупинятись на цифрах, однак по місту Нововолинську на зарплату необхідно додатково - 1,7 млн. гривень, на енергоносії - 1,0 млн. гривень. Хіба можливо прохарчувати дітей 1-4 класів за 70 копійок в день? Як можна пролікувати або прохарчувати хворих за кошти, які передбачено в бюджеті? Розрахунки додаткової потреби були подані в головне фінансове управління облдержадміністрації.

Місто Нововолинськ єдине в області, що має особливості в мережі закладів бюджетної сфери (дві поліклініки, дві станції швидкої допомоги, два будинки культури, два органи управління), так як місту територіально підпорядковане селище Жовтневе. Формульний розрахунок видатків не враховує дану ситуацію.

Невідомо чому видатки на позашкільну освіту (дитячий юнацький центр, станції юних туристів, натуралістів, техніків) передбачаються за рахунок доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (самоврядних повноважень). Адже, позашкільна освіта спрямована на розвиток здібностей та обдарувань учнів, організацію дозвілля вихованців, профілактику бездоглядності, правопорушень і відповідно до статті 142 Конституції компенсується державою. Потреба в коштах по місту на позашкільну освіту в середньому складає 1,6 млн. гривень.

У лікарні Нововолинська не вистачає лікарів, є вакантні посади. Навіть при забезпеченні житлом в місті бажаючих працювати на посадах лікарів немає. Один із аргументів – низька заробітна плата.

Якщо працівник вчасно і якісно виконує свої обов'язки – яким законом заборонено виплачувати йому виплати, що носять стимулюючий характер? Чому потреба в коштах постійно обмежується. Адже законодавчими документами ці виплати передбачаються.

Центральна міська лікарня несе додаткові витрати, не враховані в формульному розрахунку на обслуговування хворих з прилеглих до міста районів області. Однак, при неодноразовому зверненні районні бюджети цих коштів не повертають та не дають згоди про передачу видатків на договірних засадах, а такі витрати складають майже 1,4 млн. гривень в рік, в тому числі до 1,0 млн. гривень по Іваничівському району. Пропонуємо врегулювати міжбюджетні відносини додатковою дотацією на вирівнювання фінансової забезпеченості, як специфічні видатки для міста.

Наукові записки

Так, можна сказати, що у нас є нерозподілені видатки, є додаткова дотація. Однак цих коштів не вистачає на вирішення проблем самоврядного характеру, адже кошти на благоустрій міста - це також заробітна плата тільки уже двірників і іншої категорії працівників підприємств комунальної власності.

У місті функціонує спортивно-оздоровчий комплекс „Шахтар”, який в радянські часи утримувався за рахунок коштів ДП "Волиньвугілля", а видатки на утримання спортивних споруд - це видатки 1-го кошика, і як уже було зазначено, повинні компенсуватись державою.

Сьогодні нікому, крім бюджету міста, не потрібна місцева пожежна охорона, державні програми соціального захисту, які мають виключно державне значення (компенсаційні виплати фізичним особам, які надають соціальні послуги, а також відшкодування за пільгові перевезення. В 2007 році перші суми надійшли в квітні місяці, а в цьому році кошти ще не відшкодовані за грудень місяць в сумі 41,1 тис. гривень).

У останні роки це передбачено в Законах про Державний бюджет України на відповідний рік, щодо зменшення обсягів споживання енергоносіїв щонайменш як на 10 відсотків. Це означає, якщо дотримуватись букви закону то через 10 років користуватимемось лише сонячною енергією?

З року в рік підвищується заробітна плата працівникам бюджетної сфери – це добре. Але чому ніхто не згадує про управління? Змінюється розмір мінімальної зарплати, однак міжпосадові співвідношення в окладах не врегульовані. Уже дійшло до того, що оклад спеціаліста державного службовця з вищою освітою дорівнює розміру мінімальної заробітної плати та заробітній платі прибиральниці.

Однак, **стаття 64** Конституції передбачає, що конституційні права і свободи людей і громадянина можуть бути обмежені в умовах воєнного або надзвичайного стану із зазначенням строку дії цих обмежень.

То чому всі діри в бюджеті по делегованих повноважень маємо латати самоврядними?

Що стосується проблем міста по формуванню бюджету на 2008 рік було надіслано пропозиції по внесенню змін до Бюджетного кодексу та інших нормативних документів в Бюджетний комітет Верховної ради, Міністерство фінансів, обласну раду, облдержадміністрацію, Асоціацію міст України та народним депутатам.

І щодо дохідної бази. Шахти міста Нововолинська знаходяться за межами території міста і сплачують податок до Іваницівського району, при цьому основний працюючий контингент проживає в місті. Оскільки шахти не є підприємствами із стабільними грошовими надходженнями, то майже кожного року в них виникають проблеми, пов'язані із виплатою заробітної плати. І коли утворюється заборгованість по заробітній платі, то питання по її ліквідації ставиться не перед головами Іваницівської районної ради чи районної адміністрації, а перед міським головою Нововолинська.

Працівники вугільної промисловості, які проживають в місті, хоча і працюють за межами міста, але користуються соціальною інфраструктурою міста, яка фінансується з міського бюджету.

Зокрема, ми пропонуємо внести зміни до Бюджетного кодексу і якщо не зараховувати 75 відсотків до бюджету міста, то так як передбачено статтями 65, 66 Бюджетного кодексу 25 відсотків податку з доходів фізичних осіб зараховувати до сільських бюджетів Іваницівського району на території яких розташовані шахти, а 50 відсотків до бюджету міста, а не Іваницівського районного бюджету.

Місто Нововолинськ, як і область, живе краще, але нажаль проблем ще багато - і у наповненні, а значить і у витратній частині бюджету. Сподіваємось, що хоча б частина наших пропозицій знайде в цьому році своє вирішення. І наші звернення до депутатів Верховної Ради, в уряд, обласну раду та облдержадміністрацію не залишаться пустим звуком. Бо для цього ми сьогодні маємо все: всенародно обраного президента, прем'єр-міністра, уряд та Верховну Раду.

ЗМІНИ ДО БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	
Діюча редакція	Запропоновані зміни
Стаття 65. Нормативи відрахувань від податку з доходів фізичних осіб до бюджетів місцевого самоврядування	
2. До доходів бюджетів міст республіканського (в Автономній Республіці Крим) та обласного значення зараховується 75 відсотків від загального обсягу податку з доходів фізичних осіб, що сплачується (перераховується) згідно з Законом України "Про податок з доходів фізичних осіб" на території цих міст.	2. До доходів бюджетів міст республіканського (в Автономній Республіці Крим) та обласного значення зараховується 75 відсотків від загального обсягу податку з доходів фізичних осіб, що сплачується (перераховується) згідно з Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб» на території цих міст та 50 відсотків від структурних підрозділів зареєстрованих у місті обласного значення .

<p>Стаття 66. Склад доходів бюджету Автономної Республіки Крим, обласних та районних бюджетів, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів</p> <p>2. Для забезпечення реалізації спільних соціально-економічних і культурних програм територіальних громад доходи районних бюджетів, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, формуються за рахунок:</p>	
1) 50 відсотків податку з доходів фізичних осіб, що сплачується (перераховується) згідно з Законом України "Про податок з доходів фізичних осіб на території сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань;	1) 50 відсотків податку з доходів фізичних осіб, що сплачується (перераховується) згідно з Законом України "Про податок з доходів фізичних осіб" на території сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань і зареєстрованих на території району;
<p>Стаття 64. Склад доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів</p> <p>1. До доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, належать такі податки і збори (обов'язкові платежі):</p>	
2) державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам;	Вилучити п/п 2, 6п.1
6) надходження адміністративних штрафів, що накладаються виконавчими органами відповідних рад або утвореними ними в установленому порядку адміністративними комісіями;	
<p>Стаття 69. Доходи місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.</p> <p>До доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать:</p>	
Доповнити підпунктами	- державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам; - надходження адміністративних штрафів, що накладаються виконавчими органами відповідних рад або утвореними ними в установленому порядку адміністративними комісіями
<p>Стаття 91. Видатки місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів</p> <p>1. До видатків місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать видатки на:</p>	
2) позашкільну освіту;	Вилучити п/п 2п. 1
<p>Стаття 89. Видатки, що здійснюються з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів</p> <p>1. До видатків, які здійснюються з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать видатки на:</p>	
Доповнити підпунктами	- позашкільну освіту; - державні програми соціального захисту; - компенсаційні виплати фізичним особам, які надають соціальні послуги; - місцеву пожежну охорону.
<p>Стаття 98. Дотація вирівнювання бюджетам міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим, міст обласного значення і районним бюджетам</p> <p>3. Формула розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів, визначених пунктами 1 та 3 частини першої статті 96 цього Кодексу, затверджується Кабінетом Міністрів України і повинна враховувати такі параметри:</p>	
Доповнити підпунктом	- кількість закладів бюджетної сфери

До формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) міждержавним бюджетом та місцевими бюджетами, затвердженою Постановою КМУ від 5 вересня 2001 року №1195 Включити до розрахунку показника обсягу видатків на фізичну культуру і спорт	
Доповнити пунктом	обсяг додаткових видатків на утримання спортивних споруд

Література

1. Drucker P. Knowledge Society// The Economist, 2001.-November 01. 2. Інноваційна стратегія українських реформ/ Гальчинський А.С., Гесць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П.-К.: Знання України, 2002. 3. Конституція України. 4. Україна на роздоріжжі.-Київ: Фенікс, 1998. 5. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – Київ, 1998.

Victor Sapozhnikov

PROBLEM OF FILLING OF LOCAL BUDGET OF 2008

Concrete high-quality changes are offered in the operating Budgetary code of Ukraine, embodiment of which the positive influencing would have in the decision of question of filling of local budget; the state of filling of local budget is analysed and the complex of measures is possible on the improvement of situation from its filling.

УДК 336.77

Алла Степанова

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАПОЗИЧЕННЯ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ

Кредитні спілки як один із суб'єктів фінансового ринку України мають свою сформовану фінансову політику. В даній статті розглядається один із елементів політики, а саме позикова політика. Особливу увагу було приділено основним принципам надання позик позичальникам та методиці, якою слід керуватися при видачі позик.

Кредитні спілки як один із елементів структури економіки країни відіграють все вагомішу роль у системі економічних відносин в Україні. Як показує зарубіжний досвід, саме кредитні спілки дозволяють залучити вільні кошти населення в господарський оборот країни. Являючись своєрідним доповненням системи комерційних банків, вони сприяють створенню конкурентного середовища на ринку фінансових послуг.

Розробка проблем організації діяльності кредитної кооперації в умовах формування і розвитку сучасної економіки України є досить новою і, як наслідок, слабо розробленою сферою економічної науки. Проблеми, які пов'язані з вдосконаленням державного регулювання економіки, активізацією інвестиційної діяльності населення і господарюючих суб'єктів, забезпечення безпеки інвестицій різносторонньо розглядаються вітчизняними вченими В.І. Марочко, А.Г. Морозов, С.М. Злупко, С.Д. Гелей, М.В. Аліман, А.О. Пантелеймоненко, І. Витанович, В.В. Зіновчук, В.І. Семчик, В.В. Гончаренко.

Разом з тим, на мою думку, є потреба в більш широкому висвітленні питання щодо процесу запозичення коштів в даному економічному угрупованні. Метою написання даної праці є: аналіз існуючих методик надання кредитів та розробка методики, яка б запобігала видачі позик неблагодійним пайовикам.

Наукова новизна результатів написання роботи полягає в розробці методики експрес-оцінки, яка дозволяє запобігти ситуації видачі позики економічно неблагонадійному позичальникові. Практична значимість дослідження полягає в тому, що методичні положення, зроблені висновки і рекомендації можуть бути безпосередньо використані кредитними спілками в прийнятті управлінських рішень для ефективного функціонування, підтримки фінансової стійкості і запобігання банкрутства.

Позиково-ощадна політика – це система інструментів фінансового управління кредитною спілкою по комплексу питань, а саме: залучення заощаджень, надання позик, зниження ризиків, формування балансу доходів і витрат по основній діяльності. В банківській діяльності існує категорія, яка відображає внутрішню політику банку і найближча до поняття „позиково-ощадна політика” – це кредитна політика банку. Сутність кредитної політики банку визначається як стратегія і тактика банку в частині кредитування клієнтів банку [9:20].

Відмінності в формуванні внутрішньої політики банку та кредитної спілки лежать, перш за все, в їх відмінностях як суб'єктів кредитних відносин. Існує реальна необхідність розробки концептуального підходу до формування позиково-ощадної політики в кредитних спілках і концепція комплексного підходу до даного процесу має явні переваги. Тому що позиково-ощадна політика – це система заходів, що залежать від різних факторів, то ми виділимо її види (табл. 1.).

Цілі позиково-ощадної політики знаходяться в органічному взаємозв'язку з загальними цілями розвитку окремої спілки і кооперативного руху в цілому. В залежності від масштабності ми виявили, що позиково-ощадна політика кредитної кооперації на макроекономічному рівні є фінансовою підтримкою малого бізнесу в Україні шляхом надання доступних кредитних ресурсів. На мікроекономічному рівні — забезпечення фінансової стійкості кредитної спілки, надання конкурентних послуг.

Для досягнення поставлених цілей перед кредитними спілками на сьогодні стоїть ряд завдань. Першим, на наш погляд, є завдання надання соціального статусу кредитному кооперативному руху, адже, розповсюдження об'єктивної інформації дозволяє більш активно залучати нових пайовиків, а значить і ресурси. Забезпечення доступним кредитом - друге, але

тісно пов'язане з попереднім завданням, завдання кредитного кооперативу на сучасному етапі, адже об'єднавшись на основі взаємної довіри можна залучати ресурси банків і комерційних структур. Вільні грошові засоби населення - це внутрішній резерв для інвестицій в економіку країни та регіону. Ощадна діяльність – це одна із основних напрямків діяльності кредитних спілок, яка дозволяє виконувати статутні функції і залучати додаткові джерела. Тому розробка і виконання ощадної політики в галузі залучення заощаджень є на сьогоднішній день третім завданням, що взаємопов'язані з попередніми завданнями діяльності спілки. Ми виділяємо, перш за все, двосторонній характер виділеної нами позиково-ощадної політики. З одної сторони – це політика залучення накопичень, з іншої – це політика розміщення засобів, кожна з яких має свою структуру (табл. 2.).

Таблиця 1. Види позиково-ощадної політики (джерело: автор)

Принципи	Види позиково-ощадної політики
По статусу позичальника	Політика роботи з фізичними особами Політика роботи з юридичними особами
По призначенню наданих позик	На виробничі цілі На споживчі цілі
По забезпеченню	Повне забезпечення Часткове забезпечення Незабезпечені
По строкам	Довгострокова політика Короткострокова політика Середньострокова політика
По галузям розміщення позик	Сільське господарство Торгівля Будівництво Послуги Інші галузі

Процес формування позиково-ощадної політики обумовлений сукупністю об'єктивних і суб'єктивних факторів. До об'єктивних факторів ми віднесли наступні:

- стан економіки в країні та регіоні;
- розмір території, що обслуговується;
- основні напрямки підприємницької діяльності;
- наявність конкурентів і рівень цін на їх послуги;
- соціальна складова потенційних пайовиків;
- віддаленість від великих центрів.

Таблиця 2. Елементи позиково-ощадної політики (джерело: автор)

Політика залучення заощаджень Ощадна політика	Політика розміщення ресурсів Позикова політика
Попередня робота	Попередня робота
Формування відсотків	Формування відсотків
Оформлення відносин	Оформлення відносин
Відслідковування використання	Відслідковування використання
Робота по пролонгації	Робота по поверненню

Сьогоднішня ситуація в Україні така, що структура економіки не є сталою, правила гри на економічному ринку міняються дуже часто, що не сприяє зваженим, обдуманим рішенням. Економічне середовище діяльності кредитних спілок саме по собі може, на наш погляд, розглядатися як фактор, що носить об'єктивний характер. На основі вивчення еволюції кредитних кооперативів дає можливість говорити про стимулюючі економічні фактори, так як кредитні кооперативи в Україні і в інших країнах з'являються в періоди економічних криз [5:21; 6:8,63].

Визначаючи елементи позиково-ощадної політики, ми виявили, що вона складається з двох взаємозалежних процесів: залучення ресурсів — ощадної політики і їхнього наступного розміщення — позикової політики. Люди, чиє життя залежить від ризикового джерела доходів, таких як ведення сільського господарства, у більшому ступені зацікавлені в нагромадженні заощаджень, чим люди з постійним доходом. До того ж, саме люди з більш низьким рівнем доходів роблять заощадження, а з більш високим - витрачають гроші [7:31].

Рівень організації кредитування в кредитній спілці впливає на: взаємини між нею і позичальником; на формування іміджу спілки; дозволяє звести до визначеного мінімуму ризику, що виникають у процесі видачі позик; знаходить пряме відображення в результатах її фінансової діяльності. Разом з тим розвиток кожної конкретної кредитної спілки відрізняється від темпів розвитку системи в цілому. Це обумовлено такими факторами як: регіон розвитку, наявність конкурентів (ломбарди, банки, інші кредитні спілки), кількість структурних одиниць спілки (філії і представництва), репутація директора й активність проведеної ним політики. Індивідуальні тенденції росту впливають на характер формування позикової політики, зокрема, на її агресивність. Так у спілках з низькими абсолютними показниками діяльності варто провадити більш активну і навіть більш ризикову політику. Тоді як у кооперативах з високими обсягами запозичення необхідно робити ставку на розробку нового продукту, розвиток довгострокової і житлової позик.

Виходячи з проведеного обстеження кредитних спілок виявили, що процес організації

Наукові записки

позикових відносин у кредитній спілці містить у собі кілька етапів:

- підготовчий етап;
- етап розгляду заявки на позику;
- етап оформлення документації і видачі позики;
- відстеження використання позики;
- робота з повернення позики.

На *підготовчому етапі* кредитна спілка вивчає можливості надання позики. Для кредитних спілок на сучасному етапі питання залучення позичальників обмежене економічним розвитком районів, що обслуговуються ними. Однак це не означає, що будь-якому пайовикові, що звернувся в кредитну спілку, гарантоване одержання позики.

Підготовчий етап характеризується веденням переговорів між директором і пайовиком, у процесі яких встановлюється: можливість надання позики, ціль запозичення, вибирається найбільш вигідний для даного позичальника вид позики, з'ясовується ризик можливої видачі позики, збирається інформація про майбутнього позичальника, пайовик одержує консультацію, які документи він повинен представити для рішення питання одержання позики.

Слідом за переговорами настає *етап розгляду заявки на позику* на основі представлених у кооператив документів. На даному етапі дається оцінка кредитоспроможності позичальника, мети запозичення, надійності забезпечення.

До комплексних методик оцінки кредитоспроможності позичальника можна віднести оцінку кредитоспроможності позичальника 5 "С", що застосовується в кооперативах і банках США [9:289]:

- Репутація клієнта - Customer character
- Платоспроможність - Capacity to pay
- Капітал - Capital
- Забезпечення позички - Collateral
- Економічна кон'юнктура і її перспективи - Current business conditions and goodwill.

Аналіз репутації клієнта - це фактор, що виступає як найбільш вагомий серед п'яти кредитних факторів. Якщо особистість позичальника є сумнівною, то розгляд наступних кредитних факторів втрачає будь-який сенс.

Кредитний фахівець зобов'язаний переконатися в тому, що позичальник може успішно керувати підприємством в існуючих умовах, вміє враховувати зміни, що можуть вплинути на результати роботи, а значить вивести підприємство з фінансової кризи. Найбільш важливими аспектами вивчення здатності позичальника до ведення фінансових справ вважають:

- фінансову відповідальність позичальника;
- його розуміння потенційних можливостей для одержання прибутку;
- якість ведення бухгалтерської документації.

Існують дві сфери аналізу, що відносяться до індивідуальних можливостей позичальника: відповідний досвід роботи й освіта. Досвід і освіта - це ті дві кращі характеристики, що кредитний фахівець очікує побачити у своєму позичальнику.

Однієї з найбільш корисних методик, доступних кредитному фахівцеві, є методика, відома під назвою „порівняльні результати” або процес порівняння запланованих позичальником результатів діяльності підприємства з результатами подібних організацій або усереднених показників у даній області. Наприклад, якщо позичальник займається фермерством, кредитний фахівець повинен перевірити, наскільки запланований рівень виробництва (приріст живої маси на одиницю кормів або тонн зерна на гектар) можна порівняти з планом подібних підприємств. На ранній стадії обробки кредитної заявки кредитному фахівцеві необхідно установити вид підприємства, що звернулося за одержанням позики, щоб визначити його внутрішню структуру й ідентифікувати підприємство і як особу, і як позичальника. Визначитися з видом підприємства важливо також для одержання належної фінансової і виробничої інформації про самого позичальника.

Фактор капіталу вважається сильною стороною, якщо:

- 1) ліквідність і фінансова міць досить високі, щоб дозволити підприємству витримати непередбачені труднощі;
- 2) фінансова сторона роботи підприємства мають стабільний характер або покращується внаслідок подальшого удосконалювання фінансової роботи підприємства;
- 3) є надія на продовження удосконалювання фінансової частини.

Заявка на одержання позики, у якому такий кредитний фактор, як капітал стоїть на низькому рівні, можна задовольняти тільки у випадку, коли чотири інших кредитних фактори досить сильні, щоб компенсувати або мінімізувати ризик, пов'язаний з недостатністю капіталу.

Аналіз капіталу - це оцінка фінансової надійності підприємства на підставі поточного фінансового стану позичальника і тенденцій минулого.

Баланси цих підприємств можуть являти собою звичайний перелік активів і їхньої ринкової вартості, і заборгованість на момент надання заявки на одержання позики. Обов'язок кредитного фахівця - перевірити точність поданої фінансової інформації.

Аналіз платоспроможності може дати відповідь на питання, чи у стані підприємство позичальника використовувати отриману від кредитної спілки позику, і повернути її на прийнятних для сторін умовах.

Платоспроможність є сильною стороною, коли підприємство накопичує достатню кількість доходів для покриття власних витрат (наприклад, виробничих витрат, платежів по кредитах,

податків, витрат на життя власника підприємства і т.д.), надаючи одночасно достатній рівень прибутковості для капітальних витрат, майбутнього розширення підприємства і непередбачених випадків.

Оцінка кредитоспроможності позичальника фізичної особи в Україні на сучасному етапі найбільше повно розроблена і перевірена Ощадним банком, що дозволяє з достатнім ступенем ймовірності не тільки оцінити платоспроможність позичальника, але і визначити максимальний розмір кредиту, що може бути виданий.

Недоліком цієї системи автор даного дослідження вважає те, що в ній не враховуються особисті якості позичальника і його кредитна історія, однак фінансові аспекти оцінки розкриті як найбільше. Так один з методів оцінки репутації позичальника - метод кредитного скоринга, техніка якого була вперше запропонована американським економістом Д.Дюраном [11:236]. Він визначив ступінь ризику по позичці, виходячи з визначеної групи факторів, кожен фактор має свою систему балів:

1. Вік: 0,01 бал за кожний рік понад 20 років (максимум 0,30);
2. Стать: жінка - 0,40, чоловік - 0;
3. Термін проживання - 0,042 за кожний рік проживання в даній місцевості (максимум 0,42);
4. Професія - 0,55 - за професію з низьким ризиком, 0 - за професію з високим ризиком, 0,16 - для інших професій;
5. Робота в галузі - 0,21 - підприємства суспільного користування, державні установи, банки і брокерські фірми;
6. Зайнятість - 0,059 - за кожний рік роботи на даному підприємстві (максимум 0,59 балів);
7. Фінансові показники - 0,45 - за наявність банківського рахунка, 0,35 - за володіння нерухомістю, 0,19 - при наявності поліса по страхуванню життя.

Експрес-аналіз цим методом полягає в миттєвому розрахунку категорії позичальника і можливості видачі засобів. Д.Дюран розділив потенційних позичальників на кредитоспроможних – що набрали більше 1,25 бала і некредитоспроможних – що набрали менше 1,25 бала. Особлива перевага цього методу полягає в оцінці комплексу показників, що включають як особистість позичальника, так і його фінансові можливості.

Оскільки в кредитних спілках немає досить довгострокового досвіду кредитування населення, то необхідно використовувати вітчизняний і закордонний банківський досвід у цій області. Незалежно від прийнятої методики оцінки кредитоспроможності позичальника найбільше значення набуває достатність інформації. Джерелами такої інформації служать: сам пайовик, його роботодавець, сусіди, і інші. Перспективним напрямком вважається співробітництво кооперативів в області накопичення баз даних по неплатоспроможних пайовиках або по пайовиках, що не виконують свої зобов'язання. Роботу з акумуляції такої інформації може взяти на себе НАКСУ, так як вона є на сьогоднішній момент центром кредитної кооперації в Україні.

Аналіз досвіду роботи кредитних спілок по наданню позик індивідуальним позичальникам показав, що найкращий спосіб оцінки кредитоспроможності позичальника повинний враховувати усі фактори як особистого, так і фінансового характеру.

На основі проведеного аналізу, автором розроблена своя методика оцінки кредитоспроможності індивідуального позичальника, що дозволяє адаптувати закордонний досвід до української практики (таблиця 3).

Прийнятним позичальником за цією методикою буде вважатися той, хто набрав 2,3 бали і вище.

Не менш важливим питанням, крім вибору методики оцінки кредитоспроможності позичальника і збору інформації про нього, вважається питання забезпеченості наданої позики. Це питання піднімається на всіх етапах розвитку кредитної кооперації, серед класиків ми знаходимо в А.В.Чаянова наступні види забезпечення:

- 1) "під особисту довіру до члена, що бере позичку;
- 2) під поруку за нього будь-якого іншого члена;
- 3) під заставу продукту або худоби" [12:53].

Класичні види забезпечення залишилися незмінними до сьогоднішнього дня і поповнилися конкретними характеристиками і практикою застосування.

Найбільш розповсюдженим є забезпечення заставою наданої позики. По діючому цивільному кодексу заставником може бути як сам пайовик, так і третя особа. Для кредитної спілки більш прийнятним заставником вважається член кооперативу - позичальник, тому що права на майно третіх осіб, що закладається, складніше відслідкувати. Предметом застави може бути будь-яке майно, крім вилученого з обороту або того, на яке не допускається стягнення. Законодавство не обмежує предмет застави, але це не виходить, що як заставу кредитна спілка повинна приймати те, що пропонує їй пайовик. У заставу приймається рухоме та нерухоме майно, у тому числі хутра, оргтехніка, автотранспорт, коштовності, цінні папери. Кредитні спілки вкрай неохоче беруть у заставу житло, тому що процедуру виселення вважають неприйнятною. Найбільш оптимальною заставою, на думку керівників кредитних спілок, є автотранспорт. Це пов'язано, насамперед, з іншою проблемою застави - проблемою зберігання закладеного майна. Майно, що виступає заставою, може, відповідно до договору, зберігатися як у заставника, так і в заставоутримувача. Отже, в якості оптимальної застави повинне виступати майно, що, з одного боку, досить ліквідне, з іншого боку - продаж якого пов'язаний з реєстрацією

Наукові записки

прав. Ідеально цим вимогам відповідає тільки автотранспорт і сільгосптехніка, де існує реальна можливість продати, і по яких можна забезпечити відстеження стану об'єкта через домовленість з автоінспекцією й іншими органами реєстрації прав.

Таблиця 3. Орієнтовна методика оцінки кредитоспроможності індивідуального позичальника (джерело: автор)

Критерій	Інтервал градації	Оцінка
Вік позичальника	До 25 років	0,1
	Від 25 до 50 років	0,1+0,01 за кожний додатковий рік
	Більше 50 років	0,5
Термін проживання в даній місцевості	До 1 місяця	0,1
	Від 1 до 12 місяців	0,1+0,01*кіль-сть міс. Більше 1 міс.
	Від 1 року до 5 років	0,21+0,02*кіль-сть міс. Більше 1 року
	Від 5 років	1,2+0,02*кіль-сть міс. Більше 1 року, але не більше 60 міс.
Професія	Категорії професій по рівню травматизму	0,1% відрахувань на соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві
Зайнятість		0,059 - за кожний рік роботи на даному підприємстві (максимум 0,59 балів)
Строк надання позики	До 1 місяця	1
	Від 1 до 3 місяців	1-0,1*кіль-сть міс. більше 1 міс.
	Від 3 до 6 місяців	0,7-0,1*кіль-сть міс. більше 3 міс.
	Від 6 до 12 місяців	0,4-0,1*кіль-сть міс. більше 6 міс.
	Більше 12 місяців	1-0,1*роки більше 1 року

Для визначення прийнятних видів застав можна використовувати наступні принципи:

- Активи, що знаходяться в експлуатації протягом короткого періоду часу і швидко зношуються. Наприклад, телевізори не повинні прийматися як застава.

- Активи, що знаходяться далеко, дійсну вартість яких дуже складно перевірити, так само як і попит на них, не повинні прийматися як застава.

- Застава повинна надходити прямо від позичальника, оскільки якщо застава надається не позичальником, то одержання технічної документації і стягнення самої застави ускладнюється. Якщо все-таки застава надається іншою особою, що при цьому є членом кредитної спілки, то сама спілка ризикує втратити гарного члена у випадку неповернення позики, оскільки ця людина буде не зацікавлена відшкодувати вартість позики іншого члена.

- Коштовності, такі як ювелірні вироби, повинні бути докладно описані в договорі про заставу, повинні зберігатися в безпечному місці (наприклад, у сейфі в банку), і бажано, щоб вони були застраховані. Це, звичайно, потягне за собою додаткові витрати.

Особливою формою застави для надання позики можуть бути заощадження члена кооперативу. Схема його така: при необхідності одержання позики пайовик не витягає ощадну позику з кооперативу, а бере позику, забезпечуючи її власною ощадною позиною. Кредитна спілка знаходиться у ситуації: повної забезпеченості, мінімального ризику, і з працюючим капіталом. Природно, що відсоток по таких позиках повинен бути привабливішим за інші.

На підставі даних аналізу виконавчий директор дає висновок про можливість і доцільність видачі позики (відмовлення у видачі) і погоджує з позичальником умови його надання.

На етапі оформлення документації виконавчий директор оформляє договір позики і в залежності від виду забезпечення:

- договір(и) поруки;
- договір(и) застави.

Договір поруки складається на всю суму зобов'язань позичальника за договором позики. Відповідно до договору поручитель несе з позичальником солідарну відповідальність за погашення позики і відсотків по ньому. Договір застави майна може бути укладений як з позичальником, так і з третьою особою.

На етапі використання позики, виконавчий директор контролює виконання позичальником умов договору, цільове використання позики, здійснює перевірку звітів про витрати коштів і інших документів, передбачених договором; перевірку на місці по позичальнику - фізичній особі, вживає заходів до погашення простроченої заборгованості у випадку її виникнення. При необхідності проводить зустрічі, переговори з позичальником, уточнює умови і терміни виділення наступної суми за договором позики.

Особлива увага, на нашу думку, повинна приділятися контролю за простроченими позиками чи за позиками, що тривалий час не повертаються. Разом з позичальником директор розробляє заходи, що сприяють поверненню позики (реалізація застави, продаж врожаю), вирішує питання про пролонгацію, при необхідності складає додаткові угоди до договору позики.

На випадок виключення позичальника від спільної роботи щодо простроченої заборгованості, розроблено комплекс заходів по поверненню прострочених сум згідно встановлених термінів за договором, у який включені:

- відшкодування простроченої заборгованості шляхом вирахування сум із заробітної плати позичальника - фізичної особи;
- відшкодування простроченої заборгованості в судовому порядку;
- відшкодування простроченої заборгованості шляхом пред'явлення позову до поручителя

позичальника;

- погашення простроченої заборгованості за допомогою реалізації застави.

У кожному конкретному випадку встановлені терміни позовної давності, дотримання яких вимагає від працівників спілки постійного контролю за рухом позики, оперативності у виявленні простроченої заборгованості і прийнятті тих або інших заходів для її погашення.

Порядок погашення позики і сплата відсотків встановлюється договором позики по кожному позичальнику індивідуально відповідно до умов наданої йому позики.

Позичальник - фізична особа, погашення кредиту і сплату відсотків може робити: щомісяця, наприкінці терміну, на початку терміну при одержанні позики.

Отже, організація позикової політики в кредитних спілках являє собою поетапний процес, найбільш відповідальною ланкою якого є розгляд заявки на позику. На цьому етапі приймається ключове рішення — видавати або не видавати позику. Для визначення відповіді на це питання виконавчим директором оцінюється кредитоспроможність позичальника. Для позичальника - юридичної особи розраховується платоспроможність, через "коефіцієнт покриття боргу". Невирішеним у даний час залишилося питання про визначення можливості індивідуального позичальника відповідати по своїх боргах. Запропонована зразкова методика експрес-оцінки дозволяє запобігти ситуації видачі позики економічно неблагонадійному позичальникові. Простота методу дає можливість використовувати його в термінових випадках, таких як розміщення надлишку засобів, відсутність фахівця, який звичайно приймає такого роду рішення й ін.

Література

1. Про кредитні спілки. Закон України.// Національна асоціація кредитних спілок України. Навчально методичний центр. Інформаційно-консультативна служба. Сервісний центр, 2002. Київ. 2. Воронов Б. Кредитная кооперация на Западе. Петроград, 1918. 3. Гончаренко В.В. кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика.-К.: Наукова думка, 1997. 4. Кильчевский В. А. Памятка правлениям кредитных товариществ. Харьков, 1912. 5. Коваленко С.Б. Закономерности развития сельскохозяйственной кредитной кооперации: Учебное пособие/ Поволж. коопер. ин-т, 2000. 6. Козенко З.Н. Сельская кредитная потребительская кооперация: теория, опыт, тенденции развития: Монография. -Волгоград, 2001. 7. Кредитную историю клиента можно не только принимать во внимание, но и учитывать.// Фінансист, 1999.-№9. 8. Марвин А. Шаарс. Кооперативы: принципы и практика. (VOCA. Пер. с англ.)-М., 1989. 9. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка.-М.: ДИС, 1997. 10. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. (Предисл. коммент.: Л.А. Булочникова и др.)-М., «Экономика» (Серия «Экономическое наследие»), 1989. 11. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. - М.: Все для вас, 1993.-С.23/ 12. Чайнов А.В. Краткий курс кооперации.-Репринтное воспроизведение издания 1925 года.-М.: Книжная палата, 1989.-С.8-9.

Alla Stepanova

PRINCIPLES OF GRANTING OF LOANS TO DEBTORS AND A METHOD WHICH IS NECESSARY TO BE GUIDED AT GRANTING LOANS

The credit unions as one of Ukrainian financial market's subject have their own organized policy. One element of it's politic have been considering at this article – in particular loan policy. The especial attention has been given to main principles of granting of loans to debtors and a method which is necessary to be guided at granting loans.

УДК. 336.76

Ольга Метлушко

ЕКОНОМІЧНІ ТА ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ РЕЄСТРАТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано економічні процеси реєстраторської діяльності та досліджено механізми її ефективного забезпечення. На підставі отриманої інформації розроблено пропозиції щодо покращення діяльності реєстраторського сегмента ринку цінних паперів.

Практично всі суб'єкти економічних відносин стикаються з операціями з цінними паперами, а значить виникає потреба враховувати в практичній діяльності особливості таких операцій, так чи інакше брати участь на ринку цінних паперів. Фондовий ринок має великий потенціал та можливості для забезпечення інвестиційними ресурсами вітчизняних підприємств. Він здатен акумулювати вільні кошти та перерозподіляти їх від неефективних до ефективних галузей економіки, забезпечуючи при цьому їх спрямування на відновлення та подальше зростання виробництва. Необхідно відмітити, що сьогодні перед українським ринком цінних паперів постає ряд проблем, швидке і ефективно вирішення яких стане поштовхом для його подальшого розвитку.

Це такі завдання як:

- контроль за діями учасників ринку цінних паперів з метою обмеження монополістичної діяльності;
- комп'ютеризація фінансового ринку і створення єдиного інформаційного простору для підвищення інформованості суб'єктів ринку;
- встановлення чітких засобів відповідальності державних та комерційних структур за порушення процедури випуску та обігу цінних паперів;
- захист інтересів інвесторів і потреба удосконалення процедури реєстрації цінних паперів та їх захист від підробки.

Дослідженням діяльності учасників ринку цінних паперів, форм та методів їх участі займалися такі вчені як О.Мозговий, А.Мороз, В.Оскольський, Л.Павлова, А.Пересада, М.Савлук та інші. Аналізу процесів становлення та розвитку фондового ринку, сучасного стану

його діяльності присвячено багато робіт вітчизняних авторів. Вивчаються процеси ведення реєстрів та досліджуються механізми ефективного забезпечення реєстраторської діяльності, однак мало уваги приділяється питанням покращення економічної діяльності реєстраторського сегмента ринку цінних паперів, що ми і спробуємо з'ясувати.

Діяльність по веденню реєстру власників іменних цінних паперів – це діяльність, пов'язана із збором, фіксацією, обробкою, зберіганням та наданням даних, що містяться у системі ведення реєстрів власників цінних паперів. Вона регламентується законодавством про ринок цінних паперів, «Положенням про ведення реєстру власників іменних цінних паперів», «Ліцензійними умовами провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності щодо ведення реєстру власників іменних цінних паперів», стандартами діяльності реєстраторів, затвердженими саморегульованими організаціями, іншими законодавчими та нормативними актами України. З метою вирішення зазначених вище проблем уже було розроблено та прийнято ряд законодавчих актів, які створили важливі передумови для реалізації визначених пріоритетів розвитку України.

Реєстратор власників іменних цінних паперів – суб'єкт підприємницької діяльності, який є юридичною особою і одержав у встановленому порядку дозвіл на ведення реєстрів власників іменних цінних паперів. Органи державної влади не можуть бути засновниками чи учасниками реєстратора власників іменних цінних паперів [1:455].

Становлення та розвиток ринку цінних паперів в Україні вимагає розроблення правил організації відносин між учасниками угод з цінними паперами та наявності спеціалізованих організацій, які забезпечували б усі процедури угод і формували б інфраструктуру ринку цінних паперів. Централізований ринок передбачає наявність трьох інститутів: фондових бірж, центрального депозитарію, розрахунково - клірингових установ.

Неабияке значення цього питання засвідчує проведений у 1989 році симпозіум групи тридцяти (неурядової групи експертів з питань міжнародної фінансової системи), на якому обговорювалися питання процедури клірингу і розрахунків на провідних світових ринках та плани окремих країн зробити ці процедури більш сумісними між собою. Не дивлячись на те, що група тридцяти ухвалила рішення щодо завчасності створення єдиної глобальної клірингової системи, застосування національними ринками єдиних стандартів і процедур клірингу і розрахунків має позитивно вплинути на розвиток інфраструктури фондового ринку, підвищити його ефективність і зменшити ризик операцій [2].

Рекомендації групи тридцяти не втратили актуальності і за сучасних умов, адже не всі провідні країни змогли дотримати терміну виконання їх (1992 р.), до того ж до цих рекомендацій приєднуються нові національні ринки, зокрема й український ринок цінних паперів.

Сучасний фондовий ринок має досить розвинену регіональну інфраструктуру, яка повинна забезпечити обслуговування інвестиційної складової зростання української економіки. Зокрема, регіональний сегмент інфраструктури ринку цінних паперів має:

- надати потенційному інвестору інформацію про існуючі цінні папери з наданням їх характеристики;
- забезпечити реєстрацію та облік прав власності на цінні папери, що купує потенційний інвестор;
- забезпечити виконання угод щодо купівлі-продажу цінних паперів потенційним інвестором [3:53].

Забезпечення інтересів усіх учасників ринку цінних паперів вимагає організації суворого обліку дії кожного з них. Цю функцію держава покладає на професійних учасників ринку цінних паперів (реєстраторів, зберігачів, депозитаріїв). Для емітента ці установи здійснюють облік власників цінних паперів на підставі договору з ним, а для інвесторів вони забезпечують зберігання та облік цінних паперів власника, облік операцій із цінними паперами.

На сьогоднішній день, відповідно до Закону «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», депозитарна система складається з двох рівнів: - верхній рівень становлять Національний депозитарій України та депозитарії, що ведуть рахунки для зберігачів і здійснюють кліринг та розрахунки за угодами що стосуються цінних паперів; - нижній рівень – зберігачі, які ведуть рахунки власників цінних паперів, та реєстратори, які ведуть реєстри власників іменних цінних паперів.

Виходячи із вищесказаного, реєстратори є прямими учасниками депозитарної системи і здійснюють ведення реєстрів іменних цінних паперів, що є винятково діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності та не може поєднуватись з іншими видами діяльності, крім депозитарної. Особи, які відповідно до чинного законодавства можуть поєднувати декілька видів професійної діяльності на ринку цінних паперів, зобов'язані діяльність щодо ведення реєстру власників іменних цінних паперів здійснювати в організаційно та функціонально відокремленому підрозділі. Організація діяльності такого підрозділу повинна регламентуватись Положенням про внутрішній структурний підрозділ, яке має відповідати вимогам пункту 2.1.14 Ліцензійних умов [4:3].

У світовій практиці відомі дві основні моделі ведення реєстрів: «англо-американська», за якої ведення реєстрів, незалежно від форми випуску цінних паперів, здійснюють реєстратори (цю модель використовують у Росії); та «німецька», за якої реєстратори відсутні, а всі питання інфраструктури фондового ринку розв'язують банки-зберігачі. В Україні поширена специфічна модель, за якої реєстратори мають змогу вести реєстри власників документарних випусків цінних паперів.

Діяльність реєстраторів в Україні регулюється «Положенням про порядок ведення реєстрів власників іменних цінних паперів», затвердженим рішенням ДКЦПФР 26 травня 1998 року № 60. Необхідність у послугах реєстратора виникає від моменту реєстрації емісії цінних паперів у ДКЦПФР. Договір на ведення реєстру власників іменних цінних паперів емітент може укласти лише з одним реєстратором. Вибір реєстроутримувача ухвалюється загальними зборами акціонерів.

На фондовому ринку реєстратори виконують такі функції:

- 1) ведення системи реєстру, яке включає:
 - ведення облікових журналів, які належать до системи реєстру;
 - відкриття, ведення та закриття емісійного рахунка, особових рахунків емітента та зареєстрованих осіб;
 - облік документів, які є підставою для формування та внесення змін до системи реєстру;
 - облік осіб, зареєстрованих в системі реєстру;
 - ведення реєстрів власників іменних цінних паперів;
 - внесення змін до системи реєстру на підставі здійснення емітентом корпоративних операцій;
 - внесення до системи реєстру змін у зв'язку з переходом права власності на іменні цінні папери, обтяженням цінних паперів зобов'язаннями, переведенням цінних паперів на (з) рахунки (-ів) номінальних утримувачів, на (з) особовий рахунок емітента;
 - видання зареєстрованим особам виписок з реєстру щодо належних їм цінних паперів;
 - надання інформації, що міститься в системі реєстру;
 - інформаційне та організаційне забезпечення проведення загальних зборів акціонерів;
 - складання на підставі письмового запиту емітента переліків осіб, які мають право на отримання доходів за цінними паперами;
 - облік нарахованих та виплачених доходів за іменними цінними паперами та інші функції;
- 2) формування системи реєстру за результатами розповсюдження випуску цінних паперів або прийняття від попереднього реєстроутримувача.

Для обліку загальної кількості випущених в обіг іменних цінних паперів і розподілу їх між зареєстрованими особами та емітентом реєстроутримувач відкриває в системі реєстру емісійний рахунок та особові рахунки емітента і зареєстрованих осіб. На цих рахунках має забезпечуватись відокремлений облік цінних паперів різних випусків та категорій іменних цінних паперів, а на особових рахунках – також відокремлений облік обтяжених зобов'язаннями або блокованих цінних паперів за кожним фактом їх блокування або обтяження зобов'язаннями. Кожна зареєстрована особа в системі реєстру може мати тільки один особовий рахунок одного типу (власника, номінального утримувача або заставодержателя). Для однієї особи у системі реєстру допускається наявність рахунків різних типів.

Обслуговування реєстру в процесі обігу цінних паперів демонструє рис.1.

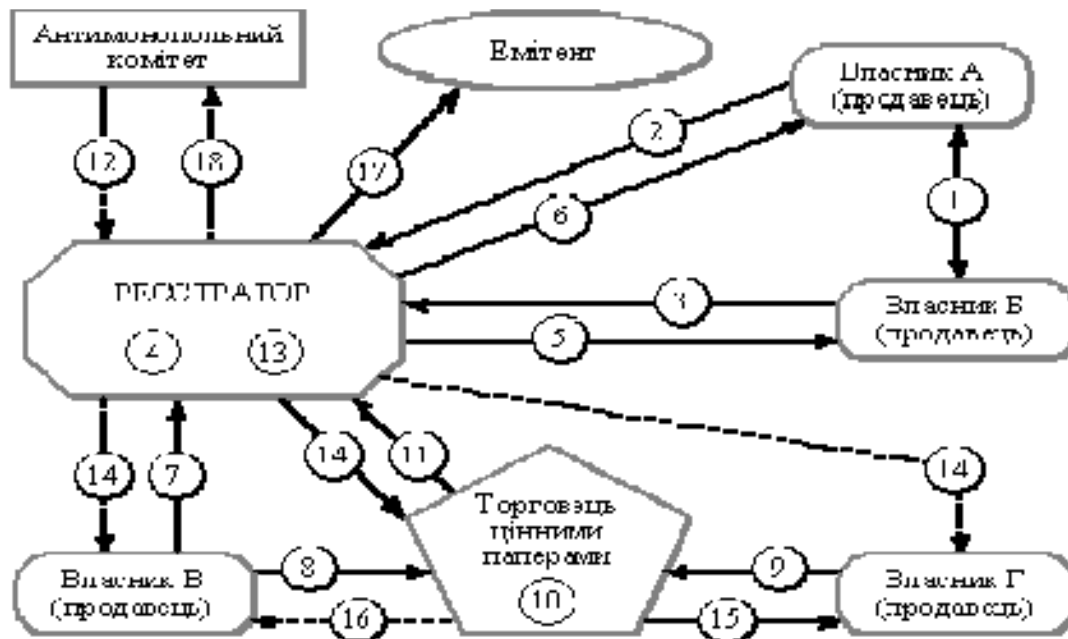


Рис.1. Обслуговування реєстру в процесі обігу цінних паперів на вторинному ринку [2]

Схематично можна розглянути два варіанта обігу цінних паперів: безпосередньо між власниками цінних паперів та через уповноваженого торговця цінними паперами.

Перший варіант - безпосередньо між власниками цінних паперів:

Наукові записки

1) укладання договору купівлі-продажу між Власником А та його контрагентом — Власником Б;

2) подання реєстроутримувачу передавального розпорядження, складеного від імені зареєстрованої особи; оригіналу або нотаріально засвідченої копії цивільно-правової угоди, яка підтверджує перехід права власності на цінні папери; сертифіката цінних паперів власника. У разі передачі цінних паперів, що є предметом застави, передавальне розпорядження, крім зареєстрованої особи, має бути підписане зареєстрованим заставодержателем або його уповноваженою особою. Якщо цінні папери перебувають у спільній неподільній власності кількох осіб, передавальне розпорядження має бути підписане кожним співвласником;

3) якщо контрагент операції (Власник Б) на момент отримання реєстроутримувачем передавального розпорядження не має особового рахунка відповідного типу в системі реєстру емітента, він подає анкету зареєстрованої особи (та необхідні документи);

4) реєстрація переходу прав власності;

5) видання Власникові Б виписки з реєстру;

6) видання Власникові А виписки з реєстру (у разі, якщо продано не всі цінні папери).

Другий варіант. Через уповноваженого торговця цінними паперами.

7) надання Власником В реєстраторові розпорядження про блокування цінних паперів, які він бажає продати;

8) надання Власником В замовлення на продаж цінних паперів з позначкою реєстратора про блокування відповідної кількості цінних паперів торговцеві цінними паперами;

9) надання Власником Г торговцеві цінними паперами замовлення на купівлю цінних паперів і заповнення анкети зареєстрованої особи (та необхідних документів) для внесення відомостей до реєстру;

10) виконання торговцем цінних паперів замовлень на купівлю та продаж цінних паперів;

11) для підтвердження повноважень на переоформлення прав власності на цінні папери від імені їхнього власника торговець цінними паперами (уповноважена особа) може використати договір-доручення або договір на комісійну діяльність із цінними паперами. Торговець цінними паперами також надає реєстроутримувачу оригінал або нотаріально засвідчену копію дозволу на здійснення діяльності з випуску та обігу цінних паперів. У разі, якщо в договорі між торговцем цінними паперами та власником рахунка не вказано конкретний випуск і кількість цінних паперів, стосовно яких торговцеві надаються повноваження проводити операції із цінними паперами власника, для здійснення переоформлення прав власності торговець має надати реєстроутримувачу копію доручення (розпорядження) торговцю від власника на продаж або придбання цінних паперів конкретного випуску та їхню кількість;

12) подання органами Антимонопольного комітету згоди на придбання цінних паперів відповідного виду (ці види цінних паперів передбачені антимонопольним законодавством);

13) розблокування цінних паперів та реєстрація переходу прав власності на іменні цінні папери у системі реєстру;

14) письмова відповідь реєстроутримувача про здійснення операції — видання виписок з реєстру торговцеві цінними паперами (або безпосередньо власникам);

15) передання виписки з реєстру Власникові Г;

16) передання виписки з реєстру Власникові В (у разі продажу не всіх належних йому цінних паперів).

Для обох варіантів:

17) надання емітентові інформації про придбання будь-яким власником пакета акцій, що перевищує частку статутного фонду, згідно зі статутом емітента;

18) подання до органів Антимонопольного комітету інформації щодо придбання будь-яким власником пакета акцій, що перевищує 10% статутного фонду емітента. (Також інформацію про осіб, які володіють понад 10% акцій емітента, надають у Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку)[2].

На ринку цінних паперів станом на 31.12.2006р. мали ліцензію на здійснення професійної діяльності 354 реєстроутримувача. До Комісії надійшло 351 адміністративних даних щодо здійснення діяльності на ринку цінних паперів з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів та адміністративні дані 357 емітентів, що самостійно ведуть реєстри іменних цінних паперів [5]. Аналіз основних параметрів ринку реєстраторських послуг вказує на зростання значення реєстраторів як інфраструктурних учасників ринку цінних паперів (табл.1).

Як видно з таблиці 1 загальна кількість реєстраторів за період з 2003 по 2007 роки зменшилась з 366 до 351, що пояснюється введенням ДКЦПФР більш жорстких нормативів моніторингу діяльності реєстраторів. Якісною є динаміка зростання кількості емітентів, реєстри яких ведуть реєстратори з 17593 у 2003 році до 18286 у 2007 році. Також позитивним показником зростання потенціалу ринку реєстраторської діяльності є середня кількість реєстрів, що припадає на одного реєстратора. Цей показник вказує на середній рівень доходів за фіксованих тарифів на реєстраторські послуги. Прибутковість реєстратора залежить саме від кількості реєстрів, отже збільшення кількості реєстрів на одного реєстратора носить якісний характер подальшого розвитку ринку реєстраторських послуг.

Таблиця 1. Основні показники діяльності реєстраторів [5]

Показник	Станом на 01.01.2003р.	Станом на 01.01.2004р.	Станом на 01.01.2005р.	Станом на 01.01.2006р.	Станом на 01.01.2007р.
Загальна кількість реєстраторів	366	365	367	352	351
К-сть емітентів, реєстри яких ведуть реєстратори	17593	18111	18824	18811	18286
Середня кількість реєстрів на одного реєстратора	48	50	51	53	52

Проблемою реєстраторського сегмента ринку цінних паперів можна вважати наявність так званих «кишенькових реєстраторів» - реєстраторів, які засновані емітентами при бажанні зменшити свої витрати (такі реєстратори є власними структурами акціонерних товариств), при необхідності для менеджменту акціонерних товариств контролювати процес перерозподілу на акції на вторинному ринку і, можливо, втрутитися в цей процес. «Кишенькові» реєстратори стали досить поширеним явищем внаслідок не дуже високих вимог до ліцензування реєстраторської діяльності. Проте через відсутність економічної потреби у «кишенькових» реєстраторів вони частіше всього припиняють свою діяльність самостійно, ставши тягарем для емітентів.

На рисунку 2 наведено порівняльну інформацію щодо кількості емітентів, які самостійно ведуть реєстри власників іменних цінних паперів та реєстроутримувачів, які здійснюють ведення реєстрів власників іменних цінних паперів.

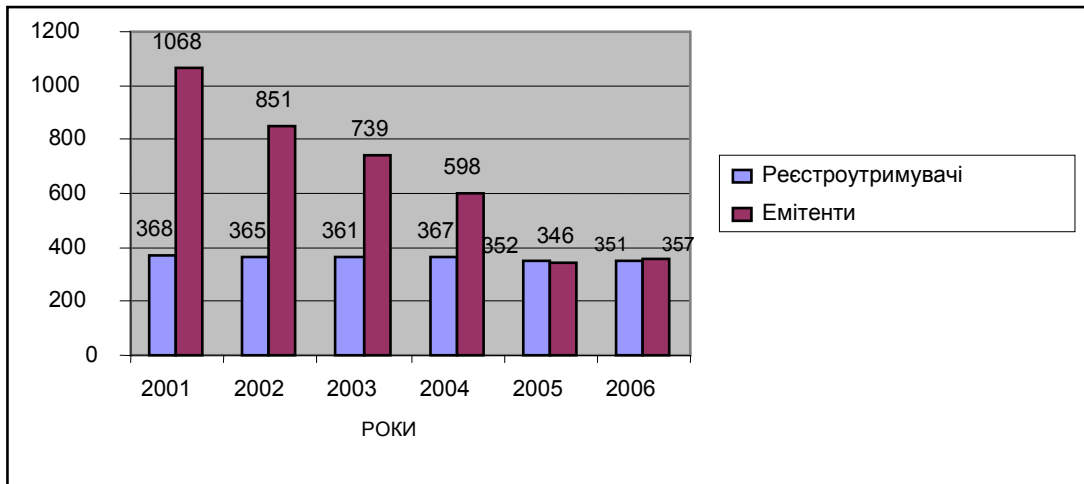


Рис. 2. Кількість емітентів, які самостійно ведуть реєстри іменних цінних паперів та реєстроутримувачів, які ведуть реєстри власників іменних цінних паперів [5]

Аналізуючи дані рисунка 2 можна спостерігати позитивну тенденцію зменшення кількості емітентів, які самостійно ведуть реєстри власників іменних цінних паперів.

На нашу думку, загальна кількість реєстраторів повинна зменшитись через припинення діяльності неспеціалізованих та «кишенькових» реєстраторів, припинення діяльності з ведення реєстрів більшої банків. Це свідчить про сформованість цього інституту ринку цінних паперів та поступове укрупнення реєстраторів, які здатні запропонувати клієнтам більш вигідні умови ведення реєстрів. Цьому сприятиме і прийняття Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 227 від 31.03.2006 р. «Ліцензійні умови провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності щодо ведення реєстру власників іменних цінних паперів», де зазначено більш жорсткі умови щодо ліцензування реєстраторів.

Порівняно з попередніми роками розподіл реєстраторів за регіонами суттєво не змінився. Більшість з них розташовано у промислово розвинутих регіонах, де сконцентрована переважна більшість емітентів цінних паперів. У Київській, Донецькій, Дніпропетровській, Одеській, Харківській областях зосереджено 62% загальної кількості реєстраторів [5].

Станом на початок 2006 року у Тернопільській області налічувалось 3 реєстроутримувачі, що складає лише 0,85% від загальної кількості реєстроутримувачів, 4 підпорядкованих підрозділи реєстроутримувачів, 158 емітентів, які обслуговують реєстроутримувачі, 108269 рахунків власників іменних цінних паперів у реєстрах, за винятком кількості рахунків номінальних утримувачів цінних паперів [5].

За даними на початок 2007 року майже на 15,5 млн. особових рахунках у реєстроутримувачів обліковувалось 706,9 млрд. грн.. Найбільшу частку серед учасників ринку цінних паперів за діяльністю торговці – зберігачі – реєстратори мають банки: 26 банків із 32 учасників. Банки також є лідерами по кількості укладених договорів на ведення реєстрів іменних цінних паперів з емітентами, зокрема: ЗАТ «Приватбанк» - 1549 укладених договорів, ЗАТ «Промінвестбанк» - 788 укладених договорів, АКБ «Укрсоцбанк» - 509 укладених договорів

[5:28-29]. Хоч діяльність банків з ведення реєстрів приносить від 3% до 5% від балансового прибутку банку, але, враховуючи усі витрати на ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, є економічно вигідною.

Ще однією проблемою реєстраторського сегмента ринку цінних паперів є відсутність інституту трансфер-агентів як осіб, уповноважених реєстратором на прийом документів для перереєстрації та видачі документів про здійснену перереєстрацію. Відсутність такого інституту позначається на необхідності для інвесторів безпосередньо спілкуватися з реєстратором, що суттєво збільшує їх витрати. Основними причинами, що стримують розвиток трансфер-агентських відносин, є:

- недостатнє законодавче врегулювання даного виду діяльності;
- відсутність єдиних технологічних стандартів і стандартних повідомлень для обміну інформацією і проведення операцій у реєстрі власників іменних цінних паперів;
- обмежене коло програм, які містять функції для роботи з трансфер-агентами;
- не відпрацьованість механізмів контролю за діяльністю реєстраторів та трансфер-агентів.

Також недостатньо врегульовані питання відкриття та діяльності підпорядкованих підрозділів реєстратора (філіалів), крім банків, які в більшості мають філіальну мережу.

Формат «Excel», обраний розробником програмного продукту «Український фондовий дім» для складання звітності, є незручним для імпортування та експорту інформації. Програмний продукт вдосконалювався новими версіями, через що ДКЦПФР примушувала реєстраторів складати звіти по декілька разів за один звітний період, за рахунок чого значно зростали витрати реєстратора. Ці проблеми значною мірою відображались на технологічній перевантаженості системи реєстру власників іменних цінних паперів внаслідок великої собівартості послуг реєстратора. Інколи оптимально прорахований платіж за перереєстрацію невеликого пакета акцій перевищує вартість пакета.

Позитивним є прийняття рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 18.05.2006 р. № 305 «Про затвердження вимог щодо подання акціонерними товариствами інформації про зміну реєстратора іменних цінних паперів», яке забезпечить врегулювання проблеми подвійного ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, що полягає у неналежному виконанні окремими реєстраторами та акціонерними товариствами вимог законодавства і своїх обов'язків при здійсненні діяльності з ведення реєстру власників іменних цінних паперів, що призводить до руйнації національної облікової системи і завдає великої шкоди як інтересам держави, так і окремим власникам цінних паперів. Рішення передбачає, що акціонерні товариства та інші емітенти іменних цінних паперів протягом п'яти робочих днів після підписання акта прийому-передачі системи реєстру власники іменних цінних паперів зобов'язані повідомити ДКЦПФР про зміну реєстратора власників іменних цінних паперів.

Закон України «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів» створив базу для певної реорганізації ринку реєстраторських послуг, але частина питань ще законодавчо не впорядкована.

Таким чином для вирішення проблем реєстраторського сегмента та покращення його економічної діяльності необхідно:

- врегулювати права та обов'язки реєстраторів, так як державними органами, зокрема Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольним комітетом, покладено невластиві їм функції, а саме – контроль за підставами для здійснення угод, додержання інвесторами вимог антимонопольних застережень;

- впорядкувати нормативну базу щодо ведення реєстрів власників іменних цінних паперів: нормативні документи повинні чітко передбачати всі можливі випадки трансакцій; проведення процедур у системі реєстру відбуватиметься за допомогою стандартизованих форм документів за чітко встановленими технологічними процедурами; внесення записів до реєстрів здійснюватиметься лише на підставі передавального доручення (або індосаментного напису) та сертифікату; діяльність із ведення реєстрів повинна бути без ризиковою або низько ризиковою; інформація щодо особових рахунків і реєстрів у цілому є таємницею особи зареєстрованих громадян і не підлягає розкриттю (це не стосується випадків надання на це санкцій прокурорами);

- налагодити технологічну співпрацю та гармонізувати відносини між реєстраторами та депозитаріями і зберігачами. Оптимізація відносин може відбутись під час реалізації програми електронної перереєстрації та відпрацювання процедур обліку в системі реєстру номінальних утримувачів депозитарних установ.

Ці принципи дозволять значно спростити систему реєстру, здешевити її та підвищити довіру до реєстраторів з боку інших учасників фондового ринку.

Література

1.Енциклопедія банківської справи України/ Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с. 2.Наукова бібліотека Буковина.<http://bukib.net/index.php>. 3.Тарасенко О. Роль та місце ринку цінних паперів у забезпеченні інвестиційної складової розвитку економіки// Ринок цінних паперів, №5-6/2004.-С.50-54. 4.Ліцензійні умови провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів–діяльності щодо ведення реєстру власників іменних цінних паперів//www.ssmc.gov.ua. 5.Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2006 рік // www.ssmc.gov.ua.

Olga Metlushko

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF REGISTERING ACTIVITIES

There have been analyzed economic processes of registering activities and investigated the mechanisms of their effective

support. On the grounds of received information there have been elaborated the proposals concerning improvement of the activities of the registering segment of the securities market.

УДК 658.14

Олександр Бутенко

СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМ У КРАЇНАХ АЗІЇ ТА ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ

Розглянуто процес становлення фінансово-кредитних систем на прикладі окремих країн Азії, Латинської Америки. Висвітлено проблеми розвитку і досягнення.

Процес становлення фінансово-кредитних систем у країнах середнього рівня розвитку, трансформаційних економіках є досить складним, інколи суперечливим. У 1994-1995 рр. криза вразила Мексику і Аргентину, у 1997-1998 рр. – Таїланд, Малайзію, Південну Корею, Індонезію, Філіппіни, у 1998-1999 рр. – Бразилію. Сформувалися своєрідні двохрічні періоди, які охоплювали рік «вибуху» (фінансову паніку) і рік прояву наслідків цього вибуху.

Метою статті є дослідження трансформації фінансово-кредитних систем на прикладі окремих країн Азії, Латинської Америки, акцентувавши увагу на проблемах та шляхах виходу із кризи. Вивчення досвіду країн названих регіонів може мати практичне значення для подальшого успішного розвитку фінансово-кредитної системи в Україні.

Значне падіння в економіці країн Латинської Америки пояснюється тим, що фінансові кризи наставали саме після (якщо не як наслідок) тривалого піднесення з характерними ознаками так званого перенакопичення капіталу. Як наслідок, ці регіони стали недостатньо привабливими для інвестицій і відбувався різкий відтік міжнародних потоків капіталу. За оцінками МВФ, чистий прихід приватного капіталу в країни середнього рівня розвитку в 1996 р. склав 214 млрд. дол., а у 1998 р. ця величина зменшилася до 66 млрд. дол. [1: 20].

За останні десятиліття більшість названих країн зазнали значних трансформаційних процесів у політичній, економічній системах. Так, в Аргентині і Бразилії відбувся перехід від військово-диктаторських режимів і значного одержавлення до політичної демократії й ліберально-ринкової економіки.

Але слабка податково-бюджетна, банківська система при непослідовності дій урядів на той період у більшості країн не змогли забезпечити відчутних змін у діяльності фінансово-кредитних інститутів.

Не маючи внутрішньої стабільності, банки змушені були обслуговувати або державу, або безпосередньо пов'язані з нею промислові концерни. Середній же обсяг кредитів для приватного сектора, наприклад, у країнах Латинської Америки у 90-х роках минулого століття склав лише 28% від ВВП. За тридцять років від 60-х років він виріс менше ніж у два рази (тоді він дорівнював біля 15% від ВВП) [12: 75].

Крім макроекономічних причин загальнодержавного рівня, можна назвати деякі фактори, що безпосередньо впливають із стану фінансово-кредитної системи. Зокрема, малоефективна система захисту прав кредиторів. Закони в основному захищали боржників, а не кредиторів. Процедура банкрутства в середньому займала до чотирьох років.

Особливо складною була проблема з неповерненням кредитів у Китаї. У країні не існувало чітких юридичних норм, які б регламентували банкрутство фінансових інститутів, що вело до систематичної корумпованості у всій фінансовій системі країни. Лише із січня по листопад 2001 р. у 107 тисяч державних установ і комерційних фірм мали місце фінансові зловживання на загальну суму 19,3 млрд. дол. [10: 50].

У Китаї потребувала вирішення також проблема активів, які складали у банківській системі 25,37%, а за неофіційними даними цей показник становив 40-48% [10: 57].

За даними китайських оглядачів суми проблемних безнадійних кредитів NPL (nonperforming loans) великої четвірки (головних банків Китаю) на 2003 р. дійшла до 240 млрд. дол. і складала біля 23% від сумарних активів [14: 12]. Але знову ж це цифри офіційної китайської статистики, а за даними західних оглядачів сума NPL переросла за 500 млрд. доларів і складала 40-50 від об'єму банківських активів [14: 13].

Незважаючи на це, державні банки країни, продовжували вести помилкову, кредитну політику. Свідченням чого була існуюча система кредитування. Державні підприємства, на яких вироблялася лише третина ВВП країни, отримували біля двох третин усіх кредитів, а на приватний сектор залишалося менше 5% [14: 13].

Слід зазначити, що зростання неповернення кредитів припадало саме на період швидкого зростання економіки Китаю. На думку західних спеціалістів, це свідчить про низький рівень управління китайських банків; невелику їх конкурентноздатність, а держава прагнула вирішувати проблеми фінансування промислового зростання за рахунок банків [6: 32].

Однією з причин неповернення кредитів у Індії було так зване «політичне кредитування» (political lending) – форма пріоритетного надання позик привілейованим клієнтам, при цьому не здійснюючи традиційного аналізу їх кредитоспроможності.

Серйозною проблемою у країнах Латинської Америки є високий рівень доларизації економіки, що накладає відповідний відбиток і на кредитні операції. Якщо до цього додати високий рівень державного боргу і дефіцит поточного балансу, стає зрозуміло як сильно доларизація впливає на економічну стабільність у регіоні.

Для виходу із кризи була необхідна державна підтримка. Наприклад, мексиканська

фінансово-кредитна система потребувала біля 150 млрд. дол. (14% від ВВП) [13: 82].

Аналіз форм і методів діяльності держави в досліджуваних країнах свідчить, що у той період важливо було б встановити межу ефективності її втручання та її динаміку. У перехідних економіках, як зауважує Я. Корнаї, держава часто виявляє надмірну активність, коли для цього немає достатніх підстав, та є пасивною у сферах, які потребують постійного чи тимчасового державного втручання [11: 5].

Досвід країн Азії та Латинської Америки саме і свідчить про наявність обох тенденцій. Змінити ситуацію могли лише економічні реформи, але вони проходили непослідовно, неефективно. Банки в більшості країнах були залишені державами без підтримки, швидше навпаки: уряди часто вирішували проблеми населення і підприємств за рахунок банків.

Як наслідок 2001-2002 відбулася нова фінансова криза. Однією з проблем, яка постала перед банками, були довгострокові доларові вклади. Повернути їх у повному обсязі банки не могли. Перед кризою сукупна депозитна база оцінювалася у 70-80 млрд. дол., а в кінці кризи (початок 2003) – 18-20 млрд. дол. [5: 23].

У кінці 2003 поч. 2004 роках становище у банківській сфері поступово поліпшувалося. На ринок поверталися західні інвестори, сприятливішою ставала економічна кон'юнктура. У процесі реформування банками було використано більш ефективні стратегії.

- По-перше, для позичальників розроблялися і пропонувалися доступні й недорогі продукти, а також пропонувалися супутні послуги, зокрема, страхування.

- По-друге, банки встановлювали прямі зв'язки з компаніями, які займалися роздрібною торгівлею.

- По-третє, наслідуючи досвід провідних країн, фінансові інститути застосовували нові технології, спрямовані на надання різноманітних послуг через Інтернет.

На той період фінансово-кредитні системи більшості досліджуваних країн значно відставали від передових країн щодо можливості використання сучасних банківських послуг, за незначним винятком, банки могли надати свої послуги лише обмеженій кількості споживачів – від 5 до 20% всього населення [2: 94].

У цих умовах зберігаються так звані «неформальні» фінансові послуги, які надають лихварі, торгові агенти тощо. Розвиток «тіньового» ринку кредитів у Китаї досяг такого рівня, що стали з'являтися цілі неофіційні фінансові інститути, які не піддаються регулюванню з боку офіційної банківської системи.

Поле діяльності для офіційної банківської системи є величезним, саме вона має можливість допомогти розвитку малого та середнього бізнесу. Мексиканський Banko Azteca пішов на тісне співробітництво із великою мережею супермаркетів холдингової компанії Grupo Elektro. За короткий час банком було створено 815 відділень у магазинах компанії, яка в свою чергу підтримала банк, інвестувавши в його розвиток 23 мл. дол., маючи намір довести інвестиції до 50 мл. [16: 43].

Значних успіхів по мікрокредитуванню домоглися банки Індії. Першою і вдалою спробою мікрофінансування була діяльність професора Мухаммеда Юнуса, коли як експеримент було організовано в Бангладеш банк Грамін (Grameen Bank). У 2006 р. Мухаммед Юнус і заснований ним банк отримали Нобелівську премію за боротьбу із бідністю. Свою половину нагороди Юнус віддав на реалізацію цієї мети.

Проблемою мікрокредитування бідних верств населення в окремих країнах Азії займається група банків (Pro Credit)

Індійський банк ICICI здійснює велику експансію в сільську місцевість, виділяючи 18 % від загального кредитування на розвиток аграрного сектора. У 2003 р. його позичальниками стали 2 тис. бідних жителів сільської місцевості, за 2006 р. сума виданих банком позик виросла до 100 млрд. дол., а кількість його клієнтів виросла до 3,2 тис. [9: 41].

Разом з тим, необхідно зазначити, що із-за низької функціональної освіченості багатьох потенційних клієнтів, банкам потрібно було значно збільшити число операціоністів.

Активна діяльність уряду Бразилії сприяла більш ширшому охопленню населення банківськими послугами. Лише за один місяць 2003 р. у країні було відкрито понад 237 тис. нових рахунків для «клієнтів із низькими прибутками» [3: 65]. Уряд вимагав використовувати під кредитування клієнтів із низькими прибутками до 2% від усіх депозитів, що складало 523 млн. доларів при ставці 2% за місяць, що приблизно у два рази нижче тогочасного середньоринкового рівня [3: 65].

Варто зазначити, що банки Бразилії в цілому позитивно поставилися до рішення уряду, хоча було очевидним, що на той час ініційований державою проект переслідував перш за все соціальну мету, а не економічну.

І в той же час, завдяки мікрокредитуванню і зростанню конкуренції комерційні банки змушені знижувати свої процентні ставки, які тоді були найбільш високими у світі.

На відміну від інших країн Латинської Америки (Мексика, Аргентина, Чилі) у Бразилії «командні висоти» у національній фінансовій системі належать місцевим інститутам.

Процес становлення фінансово-кредитної системи в Бразилії ще далекий до успішного завершення, цьому не сприяла й економічна ситуація в країні. На початку 2004 р. сукупний обсяг діючих позик у фінансовій системі країни дорівнював всього 25 % від ВВП, тоді як у країнах Східної Європи він майже скрізь дорівнював понад 50 %, у Чилі – 70 %, Південній Кореї – 100, а у країнах Західної Європи понад 150 % [4: 79].

Одним із найбільш розвинутих у Латинській Америці є чилійський фінансово-кредитний

ринку. Значних успіхів ринок Чилі досяг у мікрокредитуванні, де діє понад 400 тис. потенційних клієнтів – мікро - підприємців [18: 68]. Слід зазначити, що своїми успіхами чилійський сектор мікрокредитування завдячує перш за все широкій підтримці з боку уряду, який започаткував кілька цікавих програм. Як наслідок, фактично кожен четвертий дрібний підприємець має доступ до офіційних джерел фінансування (у інших країнах Латинської Америки кожен 20) [18: 68].

Одним із активних учасників урядової програми IFIS є Banafe, що є підрозділом споживчого кредитування банку Banko Santander de Chibe, який входить до великої іспанської банківської групи Banko Santander Central Hispano (BSCH).

З метою поліпшення мікрокредитування учасники трансамериканських форумів рекомендують країнам Латинської Америки використовувати спеціалізовані технології, а також спеціально підготовлений персонал. Активізації мікрокредитування у Чилі сприяла економічна стабільність. Протягом останнього десятиліття понад 100 тис. чилійських дрібних підприємств мали доступ до мікрокредитування [18: 79].

В інших країнах Латинської Америки, де економічна ситуація була гіршою, банки зосередили свою увагу на обслуговуванні великих корпоративних клієнтів або купівлі державних облигацій.

Уряд Чилі своєю діяльністю сприяв створенню ефективної банківської системи, використовуючи при цьому чітку систему контролю. Банки в обов'язковому порядку забезпечують страхування вкладів населення, чого, між іншим, дуже часто не виконують фінансові інститути інших країн цього регіону. Результатом проведеної роботи стала висока довіра зі сторони вкладників, а прострочені кредити на початку 2003 р. складали лише 1,87% [7: 80].

Слід зазначити, що позитивні зміни у фінансово-кредитній системі Чилі, були результатом правильних висновків, які були проведені в країні після кризи 1982 – 1983 рр. У 1987 р. було прийнято нове законодавство, за яким банки отримали право вести операції у таких нетрадиційних для себе галузях, як управління інвестиційними фондами, брокерський бізнес, організація лізингу тощо. У наступні роки продовжується процес лібералізації механізмів державного регулювання ринку капіталу. Були відмінені обмеження на короткострокові іноземні інвестиції, іноземні фінансові інститути не обмежувалися в своїй діяльності.

Щодо ролі іноземних банків, то аналітики зазначають, що присутність їх на фінансових ринках Чилі, сприяє активізації конкурентної боротьби і загальному поліпшенню якості фінансових продуктів і послуг місцевими банками.

Конкурентна боротьба, яка активізувалася, сприяла широкому охопленню населення споживчими кредитами. За 2005 рік один із лідерів фінансового ринку отримав від роздрібного сектора 82 % прибутків, причому 63 % - від індивідуальних клієнтів, ще 19 % від обслуговування малого і середнього бізнесу [17: 86].

На нашу думку, ринок мікрокредитування в Чилі має ще значний потенціал. Із 6,3 млн. чилійських працівників лише кожен четвертий має поточні рахунки [17: 86].

Заслугує на увагу досвід країни щодо матеріального заохочення працівників банківської сфери. У деяких банках персонал отримує за кожну запроваджену послугу комісійні. Для успішного розвитку бізнесу банки запозичують на Заході складні фінансові продукти, освоюють нові технології. Однією з таких технологій стало управління відносинами із клієнтом (CRM). Піонером у використанні нових технологій CRM став індійський банк ICICI Bank. Нова технологія повинна була сприяти кращій інтеграції відділів маркетингу, продажу та інших підрозділів, які займаються обслуговуванням населення, об'єднуючись у єдину інформаційну мережу. Налагоджена таким чином робота давала можливість проводити аналіз даних, що безперервно надходили і видавали рекомендації, які в конкретній ситуації необхідно пропонувати клієнтам.

Своїх клієнтів банк ICICI обслуговує у 450 відділеннях за допомогою 1696 багатофункціональних банкоматів (АТМ) [8: 55].

Банк залучає своїх клієнтів до електронних операцій, які здійснювалися через Інтернет, що значно дешевше аналогічних операцій, які проводяться через відділення банків. Якщо у 2000 р. 88 % усіх операцій банки здійснювали через відділення, то у 2003 р. цей показник знизився до 28 %, за цей же час відсоток операцій за допомогою АТМ збільшився з 4 до 53% [8: 55].

Технологічною новиною ICICI став електронний центр банківського самообслуговування е – Lobby, за допомогою якого клієнти мають можливість без будь-якої допомоги з боку банківського персоналу оплачувати рахунки, знімати розміщені в банках кошти, проводити відео - конференції з менеджерами ICICI по обслуговуванню споживачів, здійснювати брокерські та інші фінансові операції в електронному режимі.

Для більш зручних розрахунків за кредити Banco Gredito Inverciones, що працює в Чилі, запровадив випуск карток Нарру, які дають можливість споживачам платити за розстрочку на основі пропорційності від прибутку, а не заборгованості.

Стратегія реформування фінансово-кредитної системи Китаю мала свої особливості. Китай пішов шляхом збереження політичної системи і високого ступеня контролю держави над економікою. Державні підприємства у Китаї не були приватизовані, а розвиток приватного сектора відбувався за рахунок надходження нових інвестицій.

На початок 2005 р. банківська система КНР нараховувала: Народний банк Китаю, 4 державних комерційних банки, 12 акціонерних комерційних банки, 110 міських комерційних банків і 3 спеціалізованих банків, які називають «політичними» [15]. Не маючи конкуренції з боку

інших фінансових інститутів (діяльність іноземних досить обмежена), китайські банки мають слабе корпоративне управління. Активи банків характеризуються низькою якістю, в пасивах переважають депозити.

Саме ці фактори є причиною низької прибутковості. Система регулювання банківською системою слабка. Основний регулюючий Центральний банк, залежить від партійних органів. Слабкість китайської банківської системи також пояснюється відсутністю загальнонаціонального кредитного бюро і чіткою функціональною системою платежів.

Вступ Китаю до СОТ призвів до виникнення ряду проблем, зокрема, ризиків та загроз фінансовій безпеці. За останні роки проведено ряд заходів і утворено Комітет по контролю й управлінню банківськими справами, який контролює банки, інвестиційні компанії, інші кредитні організації, здійснює ліцензування й нагляд за їх поточною діяльністю. Банківська система Китаю залишається слабкою, але по багатьох показниках цікавою (масштабність, певний досвід функціонування в умовах СОТ тощо).

Досвід виходу із криз та трансформації фінансово-кредитних систем країн Азії, Латинської Америки дає право зробити деякі висновки:

- створити сучасну фінансово-кредитну систему неможливо без економічної стабілізації, зваженої політики уряду по здійсненню ринкових перетворень, відповідної законодавчої бази;
- досвід реформ фінансово-кредитних систем країн, що здійснюють перехід до ринку, переконує, що для країн із перехідною економікою особливо важливе значення має державне регулювання економіки, яке з одного боку сприяє ефективному переходу до ринку, а з іншої втручаючись, виправляє недоліки, помилки тощо;
- забезпечити успішну діяльність фінансово-кредитної системи можуть її внутрішні зміни, а саме: структурна перебудова пов'язана із переходом від командно-адміністративних економік до ринкових; лібералізація процентних ставок та банківських операцій; створення надійної інфраструктури; використання сучасних технологій; ведення активної маркетингової кампанії тощо.

Література

1. Анкин А. Финансовые кризисы в России, Азии, Латинской Америке// Мировая экономика и международные отношения, 2000.- №12.-С.15-22.
2. Брагина Е. Микрофинансирование в развивающихся странах Азии и Африки// Мировая экономика и международные отношения, 2007. -№3.-С.94-99.
3. Бразильские банки расширили круг клиентов// Банковская практика за рубежом, 2003.-№8 (56).-С.65.
4. Бразильские банки не уверены в своем будущем// Банковская практика за рубежом. 2003.-№12 (72).-С. 78-79.
5. Возрождение Аргентины// Банковская практика за рубежом, 2003. -№4 (52). -С.23.
6. В Китае начинают решать проблемы невозвращенных кредитов// Банковская практика за рубежом, 2003.-№4.-С. 32-34.
7. Главная опора чилийской экономики// Банковская практика за рубежом. - 2004. - № 3 (61). - С. 80-81.
8. Индийские банки внедряют новые технологии// Банковская практика за рубежом, 2004.-№4.-С. 55.
9. Инновации в индийских банках// Банковская практика, 2007.-№3.-С. 36-41.
10. Истинная цена китайского роста// Банковская практика за рубежом, 2003.-№2.-С.50.
11. Корнан Я. Тенденции постсоциалистического развития: общий обзор// Вопросы экономики, 1996.-№1.-С.5-16.
12. Кредитная проблема в странах Латинской Америки и пути ее решения// Банковская практика за рубежом, 2005.-№11.-С.75.
13. Мексиканский банковский сектор на этапе восстановления// Банковская практика за рубежом, 2004.-№4 (64).-С.82.
14. Неподъемная задача китайских реформаторов// Банковская практика за рубежом, 2003.-№2.-С.12.
15. Портяков В. О банковской сфере Китая// Деньги и кредит, 2006.-№5.
16. Развивающийся рынок новой рыночной страны// Банковская практика за рубежом, 2003.-№1(49).-С.42-43.
17. Розничный бум в банковском секторе Чили// Банковская практика, 2006.-№4 (88).-С.86.
18. Чилийский опыт микрокредитования// Банковская практика за рубежом, 2003.-№2 (50).-С. 68-79.

Oleksandr Butenko

THE PROCESS OF FINANCIAL – CREDIT SYSTEMS IS REVISED TAKING THE EXAMPLES OF CERTAIN COUNTRIES OF ASIA, LATIN AMERICA

The process of financial – credit systems is revised taking the examples of certain countries of Asia, Latin America. The problems of development achievements are displayed.

УДК 657

Надія Хорунжак, Лідія Гуцайлук

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Визначено особливості й проблеми бюджетних установ, їх вплив на побудову КІС і шляхи вирішення.

Бюджетна система України сьогодні, виступаючи як сукупність економічних взаємовідносин з приводу розподілу й перерозподілу бюджетних коштів за галузями економіки та бюджетними програмами, одночасно виступає у ролі глобальної комп'ютерної інформаційної системи. Головне завдання цієї системи полягає у забезпеченні ефективності діяльності установ, організацій та закладів, які фінансуються з бюджету, що одночасно виступає основою раціонального використання бюджетних коштів.

Бюджетні установи й організації, виступаючи однією з найважливіших структурних складових бюджетної системи, одночасно займають і найбільшу частку у видатковій частині бюджету. Враховуючи це, дослідження питань і проблем інформаційних систем, в основу яких покладені задачі їх оптимізації з метою убезпечення зростання ефективності використання бюджетних коштів є достатньо актуальними.

Над проблемами розвитку і впровадження інформаційних систем в бюджетних установах працювали такі вчені-економісти як Адамик О.В., Бутинець Ф.Ф., Джога Р.Т., Лучко М.Р., Свірко С.В., Хорунжак Н.М., Шахрайчук Т.В. та інші. Однак і на сьогодні функціонування й

впровадження комп'ютерних інформаційних систем бюджетних установ характеризуються наявністю ряду проблем не лише економічного, а й інформаційного характеру.

Однією зі складових глобальної комп'ютерної системи в бюджетній сфері є автоматизована система бухгалтерського обліку. Оскільки саме вона виступає основою формування інформаційного забезпечення діяльності та характеризується наявністю великих масивів різної інформації, то це, в свою чергу, вимагає широкого застосування досягнень технічного прогресу в галузі створення інформаційних автоматизованих систем [1,3 та ін.].

До бюджетних установ відносяться організації й установи, діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів бюджету (державного чи місцевого). До них, зокрема, відносяться установи охорони здоров'я, культури та мистецтва, фізичної культури і спорту, навчальні заклади, а також інші установи, що створюються для задоволення соціально-економічних, освітніх, культурно-освітніх та інших потреб населення. Згідно зі с. 1 Бюджетного кодексу бюджетна установа - орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими [1].

Виходячи з даного означення забезпечення діяльності бюджетних установ вимагає відповідних передумов організації їх інформаційних систем.

Основними загальними вимогами, які повинні бути забезпечені у випадку впровадження автоматизованої інформаційної системи повинні бути: якнайповніша реалізація управлінським запитів у відповідні терміни та з відповідними якісними параметрами; застосування найбільш ефективних технологій збору, реєстрації, передачі, зберігання, обробки і подання інформації; надійний захист інформації від несанкціонованого доступу; надійність та висока адаптивність комп'ютерних мереж.

Згідно з оцінками науковців і практиків найбільш пристосованою до сучасних умов та зручною у користуванні є діалогово-автоматизована форма бухгалтерського обліку. Автоматизація бухгалтерського обліку з допомогою використання даної форми забезпечує не фрагментарну, а комплексну обробку всієї облікової інформації, дозволяє більш раціонально використовувати робочий час фахівців, звільняючи їх від технічної (розрахункової) роботи і надаючи можливість займатися творчою, інтелектуально-інноваційною працею. Однією з найважливіших вимог, яка ставиться сьогодні до комп'ютерних інформаційних систем виступає єдність інформаційної, котра забезпечується за рахунок одноразового введення інформації. Проте інтеграція обробки даних первинного обліку і адаптація програмного забезпечення до потреб користувачів досягається шляхом застосування різних комп'ютерних програм. Сама така форма ведення обліку сьогодні необхідна в бюджетних установах. Адже це дозволить підвищити оперативність управління бюджетними ресурсами, посилити контроль за їх цільовим використанням. Окрім цього, комп'ютеризація ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах є важливою передумовою створення єдиної інформаційної бази Державне казначейство - бюджетні установи. Вона зможе забезпечити ефективне управління ресурсами бюджетів як головними розпорядниками, так і розпорядниками нижчих рівнів.

Облік з допомогою найбільш таких найбільш широко застосовуваних конфігурацій бухгалтерських програм як, наприклад, "Парус" та "1С: Підприємство" умовно можна поділити на два етапи.

Перший етап – це планування. Для цього в конфігурації передбачені два документи "Введення кошторису доходів і видатків" і "Коригування кошторису доходів і видатків". Документи з планування ("Введення кошторису доходів і видатків") вводяться на початку року по кожному джерелу фінансування щомісячно. Друковану форму кошторису доходів і видатків за рік можна одержати, використовуючи однойменний звіт у меню "Звіти". Якщо в поточному році відбуваються зміни і коригування в кошторисі, то їх можна ввести за допомогою документу "Коригування кошторису доходів і видатків". Слід зауважити, що такі зміни можуть здійснюватися лише за погодженням з вищестоящою організацією, яка затвердила кошторис.

Документи першого етапу формують проводки за рахунком "Касові видатки по кошторису по економічній класифікації". Аналітичний облік ведеться по кодах економічної класифікації витрат і джерел фінансування.

Другий етап - виконання кошторису. Сюди відносять надходження фінансування й облік касових витрат. Даний етап цілком контролюється з допомогою казначейської системи.

Слід зазначити, що розглядувана конфігурація передбачає функціональну можливість здійснення контролю за наявністю коштів по КЕКВ за допомогою звіту "Оборотно-сальдова відомість" (що викликається з меню "Звіти"). Крім того для формування квартальної і місячної форми 7 ("Звіт по дебіторській і кредиторській заборгованості" у конфігурації введений ще один спеціальний позабалансовий рахунок КЗ "Заборгованість по кодах економічної класифікації". Проводки по цьому рахунку формуються будь-яким документом, по якому проводяться взаєморозрахунки зі сторонніми організаціями, співробітниками і зовнішніми підрозділами [3, с. 166].

Таким чином, автоматизована система обліку для бюджетних установ передбачає як функціональну можливість формування документу "Введення кошторису доходів і видатків" та формування документації з обліку усіх ділянок (починаючи з обліку грошових коштів, основних засобів і т.д. і закінчуючи формуванням звітності).

Наукові записки

Позитивним аспектом програмного забезпечення цього класу є можливість здійснення коригувань не лише у формах внутрішньої звітності, а й стосовно головного планового документа бюджетних установ – кошторису доходів і видатків. При введенні коригувань, за допомогою кнопок “Попередній місяць” і “Наступний місяць” вибирається період, за який робляться зміни даних кошторису. Табличну частину, як свідчить опис конфігурації, рекомендується заповнювати автоматично за допомогою кнопки “Заповнити”. При цьому, система автоматично заповнює всі елементи з довідника “Економічна класифікація витрат”. Після заповнення, табличну частину можна відредагувати і залишити тільки ті рядки, в які необхідно внести зміни. При проведенні документ формують проводки на позабалансових рахунках. Дата проводок визначається датою початку періоду, вибраного в реквізиті “Період”. На друк виводиться однойменна форма документа.

Описаний порядок обліку та формування звітності по доходах і видатках характерний для конфігурації “1С: Підприємство”, однак кожна бюджетна установа, обираючи програмне забезпечення для автоматизації обліку повинна враховувати специфічні можливості програм. Іншим варіантом вибору може стати програма “Парус”, яка також адаптована для обліку в бюджетних установах.

Характеристики цієї конфігурації враховують об’єкти і завдання бухгалтерського обліку бюджетних установ, містять спеціальні відповідні довідники, які враховують специфіку обліку, характерну для бюджетних установ та інші умови. Тобто дана програма призначена саме для тих юридичних осіб, які отримують фінансування з бюджету для забезпечення своєї діяльності.

Послідовність впровадження та ведення обліку в програмі є наступною: - налагодження параметрів Плану рахунків;

- формування словників (будь-яке сховище інформації, що не є обліковим реєстром, в якому зберігаються дані не за конкретними документами, господарськими операціями, товарами, залишками або оборотами);

- формування довідників і шаблонів (типової кореспонденції і т.п.);

- налагодження системи документального забезпечення (вибір необхідних первинних і зведених документів) і ін.

Загалом характерним для даної конфігурації є те, що при здійсненні обліку господарських операцій виділяються два основні етапи роботи:

- реєстрація господарської операції;
- формування звітів за господарськими операціями.

Обліковим періодом, що передбачений програмним забезпеченням є календарний місяць, адже для бюджетних установ і організацій існує вимога щодо складання (відповідно до встановленого переліку) місячної звітності. Передую складанню звітності проведення наступних видів підготовчих робіт:

- формування відомостей взаєморозрахунків з дебіторами та кредиторами;

- переоцінка валютних активів і пасивів на кінець періоду;

- підготовка звітної документації за минулий обліковий період;

- перенесення залишків рахунків у відповідні реєстри на початок наступного облікового періоду.

Щодо останнього виду робіт слід зауважити, що при закритті облікового періоду в програмі передбачається можливість автоматичного перенесення на початок наступного місяця залишків трьох видів: залишків засобів на рахунках, залишків за рахунками матеріальних цінностей і залишків дебіторської та кредиторської заборгованості [2].

Важливою позитивною характеристикою програми є те, що при перенесенні залишків вона порівнює їх за активними та пасивними рахунками (відповідно до принципу подвійного запису). У випадку виявлення розбіжностей видаються попереджувальні повідомлення про те, що в оборотній відомості відображені не всі суми по оборотах, або допущені інші помилки протягом чи на початок місяця. У таких випадках пропонується переоформити операції та оборотні відомості по тих рахунках щодо яких допущені помилки.

Слід зауважити, що нові явища та процеси, які відбуваються в економічному житті бюджетних установ вимагають внесення коректив у існуюче програмне забезпечення, адже класичне визначення переліку видів діяльності цих установ та підхід до окреслення мети їхньої діяльності в умовах ринку кардинально змінилися. Бюджетні установи активно включилися у ринкові процеси, а тому почали розвивати, отримавши відповідні нормативно-правові підстави діяльності, пов’язану з наданням платних послуг.

Така діяльність включена у функціональні можливості програмного забезпечення лише у частині обліку коштів спеціального фонду. Проте абсолютно не має розширення для здійснення процесу калькулювання та встановлення ціни на платні послуги. Вказані напрями як об’єкти автоматизації вимагають розробки додаткових довідкових даних, зокрема довідника “Склад статей витрат”, “Контрагенти по платних послугах” та програмування алгоритму вирішення облікової задачі з калькулювання. Доповнення програмного забезпечення за вказаними параметрами значно розширить можливості комп’ютерних інформаційних систем бюджетних установ, забезпечить обґрунтування цін та можливість отримання оперативної інформації про стан розрахунків за надані платні послуги.

Розвиток і удосконалення комп’ютерних інформаційних систем в бюджетних установах дозволяють спростити обліковий процес, підвищити оперативність отримання необхідних для управління даних і, тим самим, сприяють раціональному використанню бюджетних ресурсів.

Література

1. Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / За редакцією О.В. Турчинова і Ц.Г. Огня. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 320 с. 2. Бугинець Ф.Ф., Остапчук Т.П., Остап'юк Н.А., Сисюк С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навчальний посібник. – 2-е вид., доп. і перероб.- Житомир: ПП "Рута", 2006. – 472 с. 3. Лучко М.Р., Хорунжак Н.М. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах. – Тернопіль: Видавець Стародубець, 2003. – 177 с.

Nadija Khorunzhak, Lidiya Gutsaylyuk

PROBLEMS AND FEATURES OF FORMING OF THE AUTOMATED INFORMATIVE SYSTEMS OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS

Features and problems of budgetary establishments are certain, their influence on the construction of SCYTHES and ways of decision.

УДК 657

Світлана Сисюк

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

У статті висвітлено основні організаційні аспекти та проблеми, визначено порядок формування дієвої та ефективної системи внутрішнього контролю в державних закладах освіти.

Одним із ефективних напрямів удосконалення системи управління бюджетними установами є впровадження системи внутрішнього контролю, яка позитивно зарекомендувала себе в країнах з ринковою економікою. Забезпечення належного стану обліку видатків та цільового використання коштів – одне з найважливіших завдань розпорядників бюджетних коштів, яке закріплене за ними їх функціональними обов'язками та за незадовільне виконання яких передбачена не лише адміністративна, а й кримінальна відповідальність. Виявлення фактів зловживань у частині видатків бюджетних установ (до яких відносяться і державні вищі заклади освіти) належить до компетенції державного фінансового контролю, а от з приводу калькулювання собівартості платних послуг, незважаючи на те, що ця ділянка також контролюється органами державного фінансового контролю, слід розвивати внутрішній фінансовий контроль. Такий вид контролю, на наш погляд, не може обмежуватися тільки реєстрацією окремих вад, порушень законодавства та державної дисципліни. Основне його призначення – забезпечити органічне поєднання попередження, виявлення та ліквідації недоліків і порушень, пошук і швидке впровадження в дію невикористаних резервів, поліпшення функціонування освітнього закладу.

У літературі широко розглядаються проблеми розробки та впровадження системи внутрішнього контролю, яка сприятиме підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами бюджетних установ. Теоретичним і практичним аспектам організації внутрішнього контролю присвячені праці І.К. Дрозд[1], В.О. Шевчука[1], Н.С. Вітвицької[2]. Однак, дослідження існуючої практики контролю у вищих навчальних закладах, дозволяє стверджувати, що ні на законодавчому ні на практичному рівні питання організації внутрішнього контролю не сформовані належним чином. Внутрішній контроль носить епізодичний характер і більшою мірою стосується контролю за цільовим використанням коштів, а не за витратами й калькулюванням собівартості платних освітніх послуг. Таким чином, система внутрішнього контролю з даних питань практично не розроблена, відсутній опис її функцій та не вирішено проблем щодо методики здійснення внутрішнього контролю витрат.

Загалом слід зазначити, що сама теза про внутрішній контроль в галузі освіти виникла і розвивається на основі творчого застосування сучасних досягнень обліково-економічних та юридичних наук і спирається на теоретичні положення науки про державний фінансовий контроль. Виходячи з цього при здійсненні внутрішнього контролю слід, на наш погляд, використовувати методи та прийоми, запозичені з обліку, статистики, економічного аналізу, фінансів та інших наук, що не виключає існування власних способів контролю.

Для правильного розуміння сутності внутрішнього контролю витрат і калькулювання собівартості платних освітніх послуг важливо розмежувати використання у процесі його здійснення вже готових даних та методик різних наук. Проте методи інших наук не можна механічно переносити на систему внутрішнього контролю, адже вони вимагають наукового опрацювання й пристосовуються до мети та функцій, котрі можуть бути визначені для кожної системи внутрішнього контролю навчального закладу по іншому.

Так, якщо в основу системи внутрішнього контролю покласти забезпечення ефективності використання наявних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, то функціонально це вимагатиме здійснення аналізу ефективності. Якщо ж метою системи внутрішнього контролю буде обрано якісні параметри освітніх послуг і їх співвідношення з витратами, понесеними на надання таких послуг, то відповідна функція буде полягати в обґрунтуванні вартості навчання і її залежності від обсягів отриманих знань. Тобто методика внутрішнього контролю – це не сукупність розрізнених способів та прийомів, що взяті із різних наук, а якісно нова методика.

Максимальний ефект від запровадження системи внутрішнього контролю можна досягти завдяки науково обґрунтованій його організації.

На наш погляд, організація системи внутрішнього контролю повинна охоплювати такі етапи:

- юридичний (закріплення функцій та повноважень системи внутрішнього контролю на

Наукові записки

рівні вищого державного навчального закладу (у вигляді формування відповідного наказу та закладенні основних умов у колективному договорі));

- плановий (складання і затвердження планів діяльності);
- номенклатурний (розробка номенклатур, об'єктів і методики контролю);
- результативний (розробка рекомендацій, подання інформації для прийняття управлінських рішень, оптимізація і розрахунок резервів зниження витрат тощо).

В процесі формування юридичних основ системи внутрішнього контролю слід, на наш погляд, використати практику обговорення проекту наказу про систему внутрішнього контролю усіма підрозділами навчального закладу. Це забезпечить більш повне охоплення усіх можливих напрямів контрольного процесу завдяки визначеним проблемним ділянкам самими учасниками надання освітньої послуги.

Планування діяльності відділу внутрішнього контролю чи внутрішнього контролера (вибір структури має залежати, на нашу думку, від обсягів контролю та величини навчального закладу) є найбільш важливим етапом організації системи внутрішнього контролю, тому що від цього, здебільшого, залежить раціональне використання посадового апарату, правильна організація контролю та його ефективність.

При складанні плану роботи необхідно вказати перелік контрольних робіт, які необхідно виконати, кількість часу, спосіб контролю, дати початку і закінчення конкретної роботи та виконавців. Плани роботи повинні містити щонайменше чотири розділи: контрольні процедури та ділянки контролю, час здійснення контролю, організаційні заходи й реалізація та впровадження заходів щодо усунення недоліків і оптимізації рівня витрат. У першому розділі слід передбачити перевірки, обстеження, рейди, контроль за виконанням прийнятих рішень, у другому – терміни здійснення контролю, у третьому - питання щодо встановлення повноважень, керівництва підзвітними ланками, вивчення та узагальнення результатів контролю, у четвертому – рекомендації та застосування заходів реагування. Причому в план також можуть входити такі організаційні заходи як проведення нарад, організації навчання контролерів. План повинен бути затверджений керівником навчального закладу та узгоджений з керівниками структурних підрозділів, котрі включені до нього.

Однак такий план є не достатньо гнучким. Адже на практиці протягом року можуть відбутися не передбачувані зміни: внутрішній контролер може звільнитися, захворіти, піти у відпустку тощо. Тому для конкретизації річного плану краще на його підставі складати квартальні плани-графіки. Квартальний план доцільно складати за 10-12 днів до початку нового кварталу. Якщо система внутрішнього контролю являє собою спеціальний відділ з кількома внутрішніми контролерами, то на підставі квартальних планів-графіків керівник відділу повинен скласти індивідуальні місячні або квартальні плани для кожного контролера. Їх слід складати в двох примірниках за підписом керівника відділом й виконавця не пізніше ніж за 10 днів до початку місяця або кварталу, щоб виконавці мали час для підготовки здійснення внутрішнього контролю. Зберігати сформовані індивідуальні плани доцільно як документи, що не підлягають розголошенню.

Окрім цього для кожного члена відділу внутрішнього контролю доцільно в письмовій формі сформулювати та окреслити коло обов'язків і функцій при проведенні внутрішнього контролю. Це залежить від видів та обсягу передбачуваних робіт, а також від індивідуальних якостей та навичок працівників. Разом з тим, при складанні плану слід враховувати ряд загальних положень. В план слід включати всю майбутню роботу, враховуючи те, що в процес контролю можуть бути залучені різні спеціалісти. Важливо визначити їх ділянки та обсяг робіт, розмежувати коло питань, що перевіряються, встановити терміни надання матеріалів перевірки.

Одним із проблемних питань в організації внутрішнього контролю є планування затрат робочого часу контролерів. При визначенні планових витрат часу необхідно враховувати такі фактори, як обсяг документообігу, ступінь автоматизації обробки облікової інформації, порядок перевірки документів (суцільний або вибіркового), кількість місяців, що підлягають перевірці.

При складанні плану роботи необхідно передбачити рівномірне завантаження працівників контрольного апарату, а також виділення резерву часу для позапланових завдань і контролю за виконанням рішень, що прийняті на підставі результатів раніше проведених контрольних процедур. При плануванні слід виходити з того, що кожний контролер приблизно 2/3 часу повинен бути зайнятим перевіркою. Час, що залишився, відводиться на підготовку до здійснення контролю, проведення позапланових перевірок, навчання, участь у семінарах, відпустка тощо.

Наукова організація праці внутрішнього контролера – це процес, в який вносяться обґрунтовані зміни, викликані постійним удосконаленням способів, прийомів і техніки проведення контролю. Вона визначається наступними основними елементами:

- ретельною підготовкою до здійснення контролю, раціональним та розумним використанням відведеного на підготовку часу;
- наявністю раніше розроблених програм, форм документів для узагальнення інформації тощо;

– наявністю систематизованого переліку діючого законодавства, яке стосується об'єкта контролю (у нашому випадку витрат і калькулювання собівартості платних освітніх послуг). Наприклад, трудомістким процесом роботи є перевірка витрат на оплату праці. З метою скорочення витрат праці на цей вид робіт слід розробляти схеми взаємного співставлення документів по взаємопов'язаних між собою операціях. Такі схеми дають можливість без

особливих труднощів виявляти випадки приписок заробітної плати, інші порушення та зловживання;

– раціональною організацією, удосконаленням прийомів та техніки виконання окремих контрольних процедур і робіт.

Ефективність, раціональне та цільове використання бюджетних коштів на утримання установ бюджетної сфери багато в чому залежить від організації фінансового контролю та якості проведення ревізій їх фінансово-господарської діяльності, а от до компетенції системи внутрішнього контролю краще віднести більш вузьке коло питань, а саме перевірку:

– правильності планування видатків та утримання бюджетних установ, закладів та організацій;

– дотримання фінансової дисципліни;

– правильності калькулювання собівартості й встановлення вартості навчання, в тому числі дотримання законності з даних питань;

– дотримання встановлених якісних параметрів надання платних освітніх послуг, а також використовуваних штатів, ставок і фонду заробітної плати;

– законності включення тих чи інших витрат до вартості навчальних послуг;

– забезпечення раціонального витрачання наявних ресурсів при наданні платних послуг;

– правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансово-господарської звітності щодо витрат на надання платних освітніх послуг;

– доцільності формування підрозділів навчального закладу і ефективності їх впливу на забезпечення економії фінансових, матеріальних і трудових ресурсів;

– забезпечення керівництвом державного вищого навчального закладу виконання чинних законодавчих та інших нормативних актів щодо законності надання платних освітніх послуг тощо.

Сутність організованого таким чином процесу контролю відображає наступні характеристики: змістовну, організаційну, технологічну.

Внутрішній контроль також повинен давати змогу висловлювати управлінське судження та проявляти ініціативу з метою підвищення ефективності та результативності, а також зниження витрат. Зважаючи на те, що імовірність досягнення кінцевої мети діяльності вищих навчальних закладів (надання високоякісних освітніх послуг співставних із встановленим розміром плати за них) не є стовідсотковою, система внутрішнього контролю повинна бути спрямована не лише на пошук внутрішніх резервів, а й займатися питаннями зовнішніх стосунків. Це стосується не лише вирішення питань щодо забезпечення своєчасного здійснення розрахунків за надані освітні послуги, а й налагодження контактів з потенційними партнерами-замовниками на виконання науково-дослідних робіт, в тому числі за участю студентів, а також замовників освітніх послуг - юридичних осіб. Діяльність служби внутрішнього контролю у цьому напрямі має бути організована таким чином, щоб забезпечити зацікавлених користувачів неупередженою та правдивою інформацією про співвідношення рівня якості послуг і ціни на них. У цьому контексті важливо прагнути до зниження рівня впливу факторів, що знаходяться за межами контролю та впливу керівництва освітнім закладом. Йдеться про певні неправомірні дії з боку замовників освітніх послуг, чії помилкові судження часто можуть вплинути на досягнення навчальним закладом своїх цілей. Прикладом може бути надання освітньої послуги, яка не може, або яку її отримувач не хоче оплачувати (диплом отримано, а внаслідок помилки бухгалтерської служби оплата за навчання не була здійснена). Загалом внутрішній контроль повинен бути ефективним з точки зору співвідношення витрат і забезпечених позитивних результатів, а тому його атрибутами слід вважати уникнення змішування функцій, запобігання дублювання та сприяння виконанню програм і здійснення державної політики в галузі освіти.

Таким чином, внутрішній контроль не одноразова подія, а низка дій та видів діяльності, що відбуваються в усіх сферах діяльності установи на постійній основі. Внутрішній контроль – це управлінський контроль, вбудований в установу як частина інфраструктури і покликаний допомагати керівництву в управлінні і досягненні цілей на постійній основі.

Література

1. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. Навчальний посібник. – К.: ТОВ “Імекс-ЛТД”, 2007. – 304 с.
2. Державний фінансовий контроль: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч./ Н.С.Вітвицька, І.Ю.Чумакова, М.М.Коцупатрий, М.Т.Фенченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.

Svitlana Sysyuk

ORGANIZATION AND PROBLEMS OF INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN STATE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

Basic organizational aspects and problems are reflected in the article, certainly order of forming of the effective and effective internal checking system in state establishments of education.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 65.014.1

Наталія Савенко

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні засади та визначено критерії та показники кількісного оцінювання ефективності виробництва підприємства.

Сучасна економічна наука і практика господарювання висунули низку проблем, однією з яких є оцінка ефективності виробництва підприємства. Адже, саме на її основі виявляються внутрішньогосподарські резерви підвищення ефективності виробництва і тим самим досягається кращих кінцевих результатів.

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зокрема, Пол Хейне зазначав: «Ефективність - це позитивний чинник, який найбільш послідовно підноситься економістами. Це не повинно дивувати, оскільки ефективність і економічність - майже синоніми. Обидва терміни характеризують "результативність" використання засобів для досягнення цілей» [1:256].

Важливою стороною оцінювання ефективності виробництва є кількісний вираз результатів діяльності підприємства і формування системи показників, що відповідають ринковим умовам господарювання. Від вдосконалення цих показників залежить орієнтація підприємства на кінцеві результати виробництва.

Питанням ефективності виробництва та окремих його складових присвячені праці економістів, які в різний час вивчали це питання в нашій країні та за її межами, таких як: М.Афанасьєв, В.Андрійчук, В.Бандурін, А.Барсов, І.Бланк, П.Борщевський, А. Бугуцький, Я.Вітвицький, З.Гуцайлук, Л.Дейнеко, Л.Декслер, С.Дорогунцов, Г.Емерсон, Р.Кеплен, М.Малишев, Д.Нортон, В.Нордгауз, П.Самюельсон, Т.Хачатуров, П.Хейне, Й.Шумпетер, В.Яцков та інші.

Однак і досі не існує єдиного погляду щодо кількісного вимірювання показника ефективності виробництва підприємства.

В економічній літературі основну увагу приділено загальнонауковим принципам методології та методики кількісної оцінки економічних явищ. Основний принцип оцінки економічного явища полягає у тому, що воно відзначається подвійністю: по-перше, економічне явище має свій специфічний, якісний зміст, а, по-друге, – різноманітні форми зовнішнього прояву ознак внутрішніх властивостей. Тому формальний апарат, який використовується для кількісної оцінки економічних явищ, відіграє підлеглу роль стосовно якісної природи об'єкта дослідження. Водночас, кількісний аналіз дозволяє розробити узагальнені підходи до вирішення багатьох складних і актуальних проблем ефективності, допомагає розкрити кількісні закономірності, напрям та інтенсивність розвитку економічних процесів. При цьому важливо, щоб обробка кількісних даних була спрямована і здійснювалась так, щоб за масивом економіко-статистичної інформації не зникла економічна сутність та типологія явищ, їхній реальний зміст. Тому, на думку автора, принципи оцінки ефективності виробництва повинні забезпечити ряд умов, зокрема: вибір показників, які відображають сутність певного процесу чи категорії, кількісно вимірюються, мають логічну схему розрахунків, забезпечують високу точність розрахунків, можуть бути інформаційно забезпеченими і доступні для обробки та прийняття управлінських рішень.

Загальний підхід до визначення ефективності полягає у порівнянні очікуваної цінності того, що буде одержано, з очікуваною цінністю того, що буде витрачено.

В основі визначення ефективності лежать точки зору науковців, які мають на увазі при розрахунках ефективності враховувати:

- результат (або сукупний ефект виробництва) та обсяг всіх ресурсів виробництва [2:412];
- економію робочого часу [3:147];
- корисність виробленого товару для споживачів [4:73].

Важливого значення при оцінюванні ефективності виробництва набуває методологія вибору критеріїв та формування відповідної системи показників.

Критерій - це головна ознака і визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва, у відповідності з якими здійснюють кількісну оцінку її рівня [3:149].

Правильно сформований критерій має якнайповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії. На сьогоднішній день немає єдиної методології формування критеріїв і показників ефективності.

Аналіз наукових праць показав, що виділяють монокритеріальний і полікритеріальний підходи. При *монокритеріальному підході* оптимізують (максимізують чи мінімізують) один з параметрів ефективності (наприклад, прибуток). При *полікритеріальному підході* здійснюють

оптимізацію декількох параметрів ефективності. Така оптимізація передбачає, що деякі із визначених параметрів можуть бути на прийнятному рівні (не нижче певної величини), зате інші повинні прямувати до максимуму чи мінімуму (наприклад, максимально можлива частка ринку за наявних техніко-технологічних умов і прийнятного рівня рентабельності). Застосування полікритеріального підходу вимагає чіткого розмежувати чинників, які впливають на виробничо-господарську діяльність підприємства на головні і другорядні. Це необхідно для врахування важливості певного часткового критерію для забезпечення такого функціонування підприємства, яке б давало змогу досягти визначених цілей.

Полікритеріальний підхід може бути реалізованим через розрахунки різних комплексних критеріїв.

Адитивний критерій (A) визначають діленням на кількість показників ефективності (n) суми добуток окремих показників на коефіцієнти їх вагомості:

$$A = \sum_{i=1}^n \frac{a_i * B_i}{n} \quad (1)$$

де A — адитивний критерій ефективності;
 $i = 1, 2 \dots n$ — кількість часткових (окремих) показників ефективності;
 a_i — вагомість i -того параметра ефективності, яка може суттєво змінюватись залежно від цілей організації та умов, у яких вона функціонує (сума їх дорівнює одиниці);
 B_i — експертна оцінка i -того параметра ефективності за бальною системою.

Мультиплікативний критерій (M) розраховують множенням добуток окремих показників на коефіцієнти вагомості відповідних параметрів.

$$M = \prod_{i=1}^n a_i * B_i \quad (2)$$

Недоліком критеріїв обох типів є те, що сам спосіб розрахунку передбачає можливість компенсувати низький рівень одних параметрів за рахунок надлишку інших. Загалом це неправильно, тому що різні характеристики системи не порівнюються між собою. На практиці такий підхід можна використовувати лише у деяких часткових розрахунках (наприклад, стану організації праці у якомусь підрозділі підприємства). Його застосування для опису стану всього підприємства є некоректним. Крім того, коефіцієнти вагомості визначаються, як правило, експертним шляхом, що знижує об'єктивність оцінки.

Інший підхід до формування критеріїв полягає в тому, що одну частину параметрів ефекту (які потрібно поліпшити) відносять до чисельника, а іншу частину параметрів (які треба зменшити) — до знаменника. Головним недоліком цього підходу є те, що, зменшуючи знаменник при незначній величині чисельника, можна забезпечити велике значення критерію. Тому такий критерій може бути застосований з використанням обмежень або на величину критерію, або на величину чисельника чи знаменника. Найвідомішим з критеріїв цього типу є критерій «ефект/витрати».

Ще один підхід полягає в тому, що один з параметрів ефективності максимізують чи мінімізують, а на інші накладають обмеження. У науковій літературі найчастіше рекомендується використовувати такі поєднання критеріїв та обмежень:

— максимізувати прибуток (Π) (чи інший параметр ефекту) при заданих обмеженнях на обсяг витрат (Z_3) і рівень ризику (P_3):

$$\max \Pi_i \text{ при } Z_i \leq Z_3, P_i \leq P_3, \quad (3)$$

де i — номер варіанта;

— мінімізувати обсяг витрат (Z_3) при заданих обмеженнях на прибуток (Π_3) і рівень ризику (P_3):

$$\min Z_i \text{ при } \Pi_i \geq \Pi_3, P_i \leq P_3; \quad (4)$$

— мінімізувати рівень ризику (P_3) при заданих обмеженнях на прибуток (Π_3) і обсяг витрат (Z_3):

$$\min P_i \text{ при } Z_i \leq Z_3, \Pi_i \geq \Pi_3. \quad (5) [11:386-387]$$

Аналіз підходів до вибору критеріїв оптимізації показав, що при всьому різноманітті видів і форм господарських рішень доцільно виділити дві основні системи критеріїв оптимізації, які принципово розрізняються, та одну комбіновану, що поєднує у собі основні критерії перших двох систем:

- максимізація результату при фіксованих витратах (ресурсах);
- мінімізація витрат (ресурсів) при фіксованому результаті;
- оптимізація (найчастіше максимізація) співвідношення витрат і результатів, як правило, з додатковим урахуванням інших показників.

Важливо правильно сформулювати критерій, який має найповніше характеризувати суть ефективності, як економічної категорії, і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

В зарубіжній економіці підхід до вибору критеріїв результативності (ефективності) діяльності підприємства дещо інший. Там розроблено систему індикаторів та характеристик, застосування якої дозволяє оцінити результативність діяльності підприємства (організації). Ця

Наукові записки

система складається з таких семи критеріїв.

Дієвість. Відображає ступень досягнення поставлених цілей.

Економічність - ступень використання підприємством ресурсів. Визначається шляхом співвідношення кількості ресурсів, які було заплановано для досягнення цілей та фактично використаних ресурсів.

Продуктивність підприємства. Визначається як відношення кількості виготовленої продукції до витрат на її виробництво.

Прибутковість - співвідношення між сукупними доходами та сукупними витратами. Більш частіше у практиці господарювання використовуються такі конкретні показники як відношення чистого прибутку до власного капіталу, показники рентабельності, рівень прибутковості інвестицій та інші.

Якість - це сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення. Якість продукції є основною складовою конкурентоспроможності продукції.

Якість трудового життя. Інтегральний показник, який відображає ступень задоволення не тільки потреб працівника у матеріальному заробітку, а також прагнення розкрити та розвинути свій потенціал (працездатність, творчі ресурси, спеціальні якості та ін.).

Впровадження інновацій. Даний критерій характеризується певним ступенем ризику. У короткостроковому періоді погіршуються економічні результати роботи підприємства, зростають витрати, порушується стабільність організації. [12:174].

Отже, підсумовуючи вище викладене, оцінювання ефективності функціонування підприємства базується на виборі критерію оцінки результатів діяльності і погодженні з ним показників ефективності.

Оскільки, будь-яке виробництво можна розглядати як інструмент реалізації запитів зацікавлених осіб (власників, менеджерів, працівників, кредиторів, тощо). Тому, доцільно здійснювати оцінку ефективності в двох контекстах:

- як механізм перетворення ресурсів;
- як механізм реалізації цілей індивідів та груп.

В першому контексті критеріями ефективності будуть виступати показники продуктивності, трудомісткості, рентабельності виробництва, тощо, а в другому – рівень особистого доходу, рівень мотивації, можливості самореалізації тощо.

Різні підходи, що використовуються науковцями при визначенні ефективності, формують різні точки зору на показники, що її характеризують. Також слід зазначити, що навколо питання щодо критеріїв та показників визначення економічної ефективності виробництва продовжуються наукові дискусії. Можна виділити два основні напрямки дискусії: суть першого напрямку полягає в тому, що проводити оцінку ефективності виробництва слід через систему показників, а другого – що для такої оцінки необхідно застосовувати інтегральні або узагальнюючі показники.

Прихильниками першого напрямку визначення ефективності, тобто побудови системи показників є зокрема: М.Афанасьєв, С.Покропівний, В.Зубовський, І.Сергєєв, В.Волков, В.Осіпов, Н.Сафронова, Р.Петухов, М.Чумаченко. На їхню думку, слід будувати систему показників ефективності, а остаточний висновок, має зробити експерт, який проаналізує цю систему показників і з врахуванням певних неформальних обставин, власного досвіду, інтуїції та перспективних прогнозів зробить висновок про ефективність виробництва. Другий напрям, а саме визначення комплексного показника ефективності за рахунок обмеження множини факторів впливу розробляли В.Грузинов, Н.Лісіцин, Я.Витвицький та інші. Є, звичайно, і певні компромісні підходи. Так, наприклад, відомі методики, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила згортання для отримання інтегральної оцінки. Серед прибічників єдиного показника є такі, котрі будують настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників. Крім того, розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають змогу обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства.

Але як показала практика точна оцінка ефективності виробництва може бути отримана лише на основі поглибленого аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства і врахування великої кількості обставин. Автор також поділяє цю тезу і вважає що для здійснення такого аналізу необхідно розробити базовий інструментарій показників ефективності діяльності підприємства.

Формуючи систему показників ефективності діяльності підприємства, доцільно дотримуватися певних принципів, а саме:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображати витрати всіх видів ресурсів, що створюються на підприємстві;
- створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- провести інформаційне забезпечення стосовно ефективності виробництва всі ланки системи управління.
- можливість застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві.

У системі показників ефективності виробництва не всі з них мають однакову значимість. Є

основні і додаткові (диференційовані) показники. Якщо перші прийнято називати узагальнюючими, то другі є функціональними, що характеризують яку-небудь визначену сторону діяльності. Наприклад ступінь використання виробничих потужностей, устаткування, кадрового потенціалу, сировини та матеріалів тощо.

Так, Л.Мельник зазначає, що узагальнюючі показники є метою виконання розрахунків, а конкретні (функціональні) їх засобом [5:265]. Узагальнюючі показники в основному виражають кінцеві результати виробництва і виконання стратегічних завдань. Функціональні показники використовуються для аналізу і виявлення резервів ефективності, усунення вузьких місць у виробництві.

Важко не погодитися з думкою В.Бойко, що цілі розрахунків показників економічної ефективності виробництва – одержати уяву про техніко-економічне та фінансове становище підприємства. Він підкреслює, що при розрахунку показників економічної ефективності підприємства важливі дві умови. Перша умова – показники повинні бути зручні для порівняння. Тоді їх можна порівнювати з подібними показниками інших підприємств або з показниками свого підприємства за інші періоди.

Друга умова – розрахункові показники повинні служити визначеній меті. Ціль може бути різною, наприклад, зниження витрат виробництва, можливість підприємства повернути кредити і виплатити відсотки [6].

Також науковці піднімають проблему співвідношення суспільної ефективності та виробничої ефективності окремих суб'єктів господарювання. В деяких літературних джерелах виділяється думка про створення єдиної системи вимірювання ефективності як виробництва, так і заходів науково-технічного прогресу [7-9]. Інший підхід до проблеми у О.Пасхавер, який визначає сутність суспільної ефективності та ефективності підприємства, таким чином, що доводить можливість їх різнонаправленості [10, т.2:179].

Показники народногосподарської ефективності науково-технічних новацій – показники приросту, так як відображають зміни у виробництві, обумовлені впровадженням нововведень. Аналогічно на господарському рівні ефективність розвитку підприємства визначається приростом значення показників виробничої ефективності (приріст прибутку, економія від зниження собівартості, підвищення рівня рентабельності). Але, показники приросту при розрахунку ефективності господарської діяльності підприємства, характеризують послідовний ефект. Це різниця стану господарства за певний проміжок часу. Показники народногосподарської ефекту побудовані інакше: як показники синхронного ефекту. А саме відбувається порівняння взаємовиключних варіантів господарських заходів, рішення однієї і тієї ж задачі в одній і тій самій часовій точці або інтервалі.

Доцільно зробити висновок, що показники послідовного і синхронного ефекту не можуть бути співставленими і дають різне визначення одному і тому ж господарському рішення. Межі застосування даних підходів Пасхавер визначає наступним чином: «При виборі варіантів господарських рішень слід застосовувати синхронний розрахунок ефективності, а при їх реалізації – послідовний...» [10, т.2:182]

Автор приходиться до висновку, що визначальними вихідними принципами методики побудови системи показників економічної ефективності є необхідність задоволення ряду умов. Насамперед таких: вибір показників, які відбивають сутність тієї чи іншої категорії, статистично кількісно вимірюються, мають логічну схему розрахунків, доступні для обробки та прийняття управлінського рішення, тобто можуть бути забезпечені інформаційно.

Згідно з теорією ефективності ефект від виробничого процесу відображається кінцевими результатами. З одного боку, кінцеві результати є витратами робочої сили та засобів виробництва. З другого – результати реалізації продукції – це виручка від реалізації, яка повинна відшкодувати понесені витрати та забезпечувати певний прибуток. Ефективність же відображається відношенням кінцевих результатів до витрат робочої сили та засобів виробництва, або оберненими показниками – витратами певних засобів виробництва на одиницю кінцевої продукції.

У процесі виробництва кінцевими результатами може бути споживна вартість та вартість. Перша визначає форму процесу виробництва або її галузеву приналежність, а друга – спільні риси усіх виробничих процесів як форми відтворення вартості.

Отже, процес виробництва має два аспекти – натурально-речовий і вартісний. Кожний із аспектів цього процесу має відповідні показники, які відображають ефективність.

Методика економічного виміру ефективності виробництва повинна, на думку автора, відповідати наступним вимогам взаємозв'язків результативних і факторних ознак. По-перше, в розрізі формування формального апарату повинна дотримуватися:

- кількісна вимірюваність ознак;
 - вичерпність оцінок впливу факторів;
 - однозначність та пропорційність впливу факторів;
 - точність, надійність та достовірність;
 - функціональний тип зв'язку показників.
- По-друге, з точки зору економічної змістовності, повинні бути забезпечені:
- змістовність відносно самостійних показників;
 - місце та послідовність розташування функціональних показників у системі;
 - об'єктивна форма зв'язку показників-факторів (забезпеченість уникнення протиріч);
 - достатня специфічність системи економічних показників ефективності виробництва;

Наукові записки

- кількісна визначеність форм прояву ознак та кількісні взаємовідповідності між ними.

Поряд із цим, реально виникла необхідність наблизити технологію формування системи економічних показників ефективності виробництва в умовах трансформаційних процесів до наступних вимог: показники повинні відображати та забезпечувати відповідність результативних оцінок ринковим відносинам, маючи на увазі співставлення ефективності економічного розвитку, використання живої праці та ресурсів виробництва, важливих відтворювальних пропорцій, зокрема, ринку праці, капіталів тощо. Показники повинні віддзеркалювати як загальний рівень ефективності, так і рівень ефективності використання окремих видів спожитих ресурсів, повинні охоплювати натуральний та вартісний аспекти (при визначальній ролі натурального, який є первинним і контролює рух основних вартісних показників економічної ефективності виробництва). Важливо й те, щоб показники відображали специфіку галузі на основі сполучення, поєднання показників ефективності, загальних для всіх рівнів народного господарства, і галузевих техніко-економічних показників.

Система показників повинна давати уявлення не тільки щодо руху поточних витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних, трудових, фінансових ресурсів, але й щодо одноразових витрат на створення основних засобів та поповнення оборотних коштів, які переносяться у процесі виробництва на вартість вироблюваної продукції. Серед показників, як зазначалося вище, повинні бути узагальнюючі, що характеризують використання ресурсів та витрат у цілому, та деталізовані, які відображають рівень використання окремих видів матеріальних ресурсів, робочої сили, основних засобів та оборотних коштів, капітальних вкладень, використання в процесі виробництва науково-технічних та техніко-технологічних нововведень.

На підставі зробленого огляду існуючих точок зору можна зробити висновок, що ефективність виробництва, як економічна категорія, відображає дію економічних законів і проявляється у результативності виробництва. Тому на неї одночасно впливає багато факторів і це обумовлює необхідність оцінки та визначення не загального (інтегрального) рівня ефективності виробництва, а здійснення факторного (функціонального) аналізу цього складного економічного явища через комплексну систему показників. Комплексна система рівня ефективності виробництва включає взаємопов'язані узагальнюючі показники ефективності виробництва із розгорнутими системами показників економічної ефективності функціонування живої праці, основного та оборотного капіталу. При цьому, узагальнюючі показники не заміняють собою систему функціональних показників, а становлять її основу і дозволяють визначити загальну спрямованість зміни ефективності виробництва.

Узагальнено-схематично основні методичні принципи формування системи показників ефективності виробництва представлено на рис. 1.



Рис. 1. Система показників економічної ефективності виробництва

Отже, узагальнюючі показники відображають інтегральну оцінку рівня ефективності виробництва. Серед сукупності показників цієї групи виділяється критерій, який дає можливість у загальному вигляді оцінити рівень ефективності використання всіх елементів, задіяних у виробничих процесах та реалізації продукції, і виконує, як зазначалося вище, функцію основного узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва.

Проведений нами аналіз показників ефективності виробництва і методів їх розрахунку дозволяє зробити висновок, що в економічній науці і практиці існує безліч підходів щодо її оцінки. Певна кількість з них впевнено використовуються на практиці, інші лише обговорюються і мають теоретичний характер. Це свідчить про важливість даної проблеми і необхідність подальшого її вивчення і дослідження. Перехід до ринкових методів господарювання вимагає

вибрати такі методи оцінки ефективності, що були б досить прості в розрахунку і одночасно характеризували вектор розвитку підприємства в ринковій економіці, його направленість в найвигідніше русло життєвої діяльності підприємства.

Література

1. Хайне П. Экономический образ мышления.–М.: «Новости», 1991. 2. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навч. пос. – Київ: ЦНЛ, 2003. 3. Цигилик І.І., Бирик Я.Р., Смирн М.Я., Париц В.Ф. Економіка підприємства (в питаннях і відповідях): Навч. пос. – К.: ЦНЛ, 2004. 4. Гончаров В.В. Ключевые элементы управления и их практическое значение. – М.: МНИИПУ, 1998. 5. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка лекцій: Навч. посіб.–Суми: „Університетська книга”, 2004. 6. Дембинский Н.В. Анализ экономики промышленного предприятия.– Минск: Беларусь, 1979. 7. Драгун Л.Н., Редина Н.И., Заяц Е.И. и др. Проект создания системы управления эффективностью производства: формулировка цели, выбор критерия// Экономика: проблемы теории та практики.–Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000.–вип.22.–С.14–19. 8. Дунаев Э.П. Методологические проблемы эффективности общественного производства// Вестник Московского ун-та. Сер. Экономика, 1987.–№1.–С.3–10. 9. Евдокимов Р.И., Гавва В.М. Азбука маркетинга.–Донецк: Сталкер, 1998. 10. Жежера М. Порівняльна характеристика методики проведення аналізу фінансового стану підприємств в Україні та за кордоном// Економіка. Фінанси. Право, 1999.–№5.–С.6–8. 11. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. 12. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004.

Natalia Savenko

EFFICIENCY OF ENTERPRISE PRODUCTION. THEORETICAL APPROACHES OF ASSESSMENT

Theoretical base of enterprise production efficiency has been considered; some criteria and showings of quantitative assessment in efficiency of enterprise production have been determined.

УДК 334.7

Світлана Крамарчук

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПОСТАЧАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті визначено коло управлінських рішень на етапі постачання. Поданий перелік необхідної для ефективного управління інформації і запропонована методика її аналізу та альтернативні алгоритми розрахунків.

Заготівельна діяльність як перший етап процесу виробництва продукції багато в чому впливає на прибутковість наступних етапів. Оптимальна організація процесу постачання розглядалася рядом вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема: Нападовською Л.В.[1:368-380], Терешкіна Т. [2: 21-24], Новиков О.А., Уваров С.А.[4] та ін. Метою нашого дослідження є систематизація та узагальнення надбаних методик щодо основних управлінських рішень стосовно постачання на виробничих підприємствах.

Діяльність підприємства у сфері закупки має на меті знайти і забезпечити з мінімальними затратами матеріальні сировинні ресурси для виробничого процесу. На цьому етапі виникає дві основні проблеми: придбання сировини та матеріалів відповідної кількості і якості; подання необхідних ресурсів у потрібний час, у відповідному місці, в необхідній для виробництва кількості при оптимальній доставці та складуванні. Коло управлінських рішень на етапі постачання включає: визначення верхньої межі цін; визначення обсягу резервного запасу; визначення оптимальної величини замовлення; формування ритмів замовлення.

Насамперед необхідно розглянути інформаційне забезпечення процесу придбання виробничих ресурсів, яке повинно надати підрозділам із закупівлі всю необхідну інформацію про матеріали чи сировину, що закуповуються, з метою прийняття рішень про закупівлю та визначення верхньої межі цін. Не менш важливе завдання – проаналізувати, рівень яких матеріалів може стати для підприємства обмежувальним, тобто таким, після якого можливе припинення виробничого процесу.

Для досягнення вищевказаних завдань передусім потрібне безперервне накопичення інформації про ринок сировини та матеріалів. Це дозволяє організувати оптимальну послідовність заготівлі, щоб забезпечити ритмічність і планованість виробничого процесу й уникнути додаткових витрат, пов'язаних з його порушенням.

Визначення верхньої ціни товару не менш важливе в умовах визначення оптимального вилучення грошових обігових засобів. Під верхньою межею ціни мається на увазі та максимальна ціна, котру підприємство може заплатити за товар і яка залежить від ступеня необхідності його для виробництва.

Алгоритм визначення верхньої межі цін та обсяг інформації, який для цього необхідний, наведений нами на рис.1, де *Оп* – оборот продукції, що виготовляється; *Пп* – перемінні витрати без вартості того товару, для якого визначається верхня межа ціни; *Х* – необхідна кількість одиниць товару; *С* – постійні витрати, що виникають у зв'язку з перериванням виробничого процесу.

Система інформаційного забезпечення процесу постачання повинна забезпечувати прогноз належного попиту на матеріали та сировину, спираючись при цьому на виробничу програму, яка встановлює ритмічність виробництва окремого виду продукції, її якість і кількість. У зв'язку з цим у функції інформаційного забезпечення входить розроблення методики управління складськими запасами, куди входить формування ритмів замовлення. Мета цієї методики – мати в запасах тільки те, що безпосередньо потрібно для виконання планів поточного виробництва. Якщо говорити про методику управління складськими запасами, то до неї належить вибір методу замовлень матеріалів до визначеного терміну, коли складський запас повинен поповнюватися після того, як обсяг запасів на складі досягає певного мінімального

Наукові записки

значення. Мінімізація витрат із зберігання запасів побуджує підприємство зводити їх до абсолютного мінімуму, тобто за принципом "канбан"[4:15-16]. Впровадження цієї системи управління матеріальними ресурсами на вітчизняних підприємствах передбачає велику роботу з її інтеграції з особливостями виробництва, економічною ситуацією на ринку матеріальних ресурсів (ступінь готовності постачальників) і можливостями вибраної системи автоматизації на підприємстві.

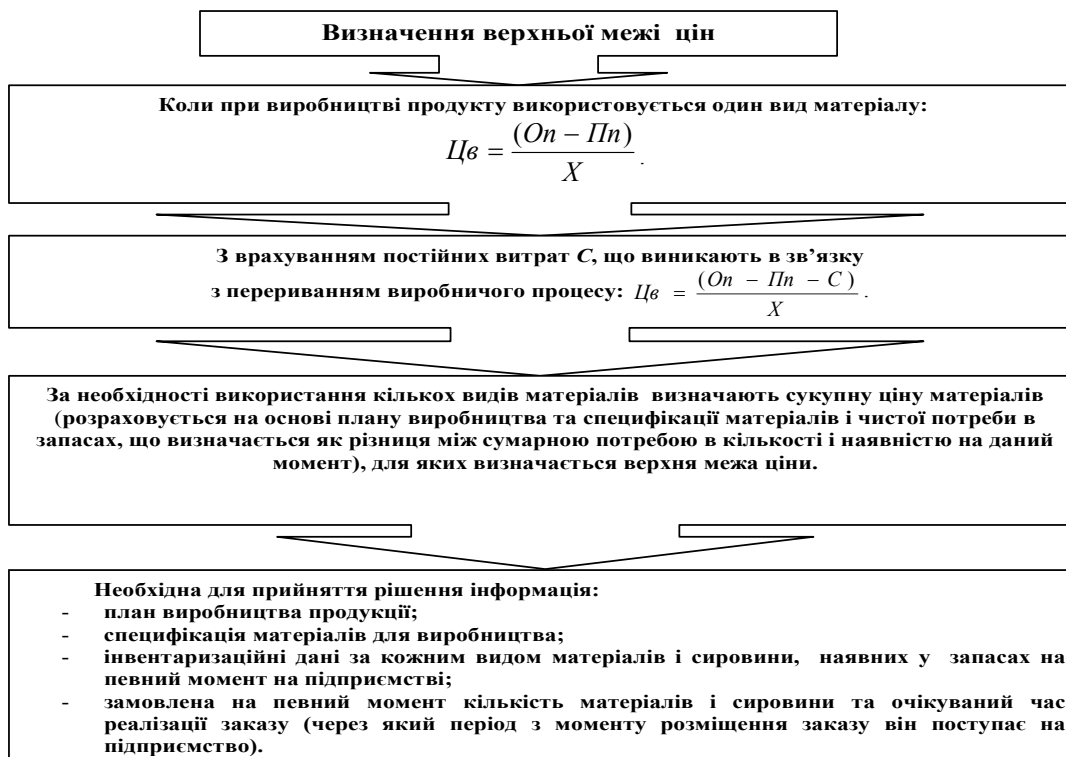


Рис. 1. Алгоритм визначення верхньої межі цін для ресурсів

Оптимізація структури обігових активів – це наслідок оптимізації величини кожного їх виду. Основна увага в процесі оптимізації повинна бути приділена запасам поточного зберігання, тобто таким, які формуються на регулярній основі, постійно поновлюються та споживаються у виробництві.

Оптимальна величина замовлення визначається тими затратами, що призводять до зниження вартості зберігання великих запасів порівняно із витратами щодо розміщення великої кількості замовлень. Схема факторного аналізу з метою оптимізації заготівлі наведена на рис.2.

Оптимізація пропорцій між групами операційних витрат можлива при поділі витрат на постійні та змінні в місцях їх виникнення: це місця приймання сировини, матеріалів і півфабрикатів, склади, система транспортування ресурсів на підприємстві.

Зауважимо, що проблема оптимізації є двосторонньою: з одного боку, підприємство зацікавлене завести сировину та матеріали найбільшими партіями, тому що чим більша величина партії, тим менша сукупна величина операційних витрат на розміщення замовлення; з іншого – значна величина однієї партії замовлення призводить до збільшення операційних витрат зі зберігання матеріалів на складі на весь період до передачі у виробництво та сповільнення обіговості активів підприємства. Метою управління в цій ситуації є мінімізація загальних витрат підприємства у різних періодах. Ці витрати підприємства складаються з двох складових: витрати зі зберігання матеріальних ресурсів; витрати на розміщення замовлення. У свою чергу їх можна поділити на постійні та змінні. Приймаючи рішення, можна впливати тільки на змінну частину витрат, тому що вона у цьому разі релевантна.

Оптимальну величину поточного замовлення можна розрахувати, використовуючи таблицю сукупної вартості розміщення замовлень різної величини [5, С. 89]. Ця процедура ідеальна при застосуванні для партій матеріалів, що не залежать від інших у виробничому споживанні. Однак у практиці сировина, матеріали, напівфабрикати часто залежать одні від других, тому велику увагу потрібно приділити попередньому плануванню виробничої програми, при якому координація загального споживання виявить синхронізацію кількості залежних запасів. У більшості випадків номенклатура ресурсів настільки широка, що моделювання і детальний аналіз кожної її позиції нереальні. Щоб спростити вирішення завдання, проводять

ABC-аналіз всієї номенклатури, у результаті якого всі ресурси ділять на три групи за вартісним обсягом: високий (А), помірний (В) і низький (С) [1: 374-375]. Вартісний обсяг вважається критерієм вагомості. Відносно дешевий матеріальний ресурс, що закуповується у великій кількості, може виявитися важливішим, ніж невелика кількість дорогих матеріалів. Для класифікації запасів сировини та матеріалів за вагомістю необхідно всю номенклатуру ресурсів, яка надійшла на склад за певний період часу, розподілити в порядку спадання їх загальної вартості. У групу А відносять усі позиції в списку, починаючи з першої, загальна вартість яких становить 75 - 80% загальної вартості всіх ресурсів, що надійшли за цей період. Згідно з принципом Парето, в таку групу попадає майже 20% усіх позицій номенклатури або приблизно 80% загальної вартості запасів. До групи В відносять біля третини позицій ресурсів, сума вартостей яких становить 10-15%. Решта позицій номенклатури (це загалом половина найменувань ресурсів), загальна вартість яких сягає лише 5 - 10% відносяться до групи С. Таке групування ресурсів дозволяє виокремити головні, але невеликі за складом, номенклатури від другорядних, і за складом кількісних, та сконцентрувати увагу на головних.

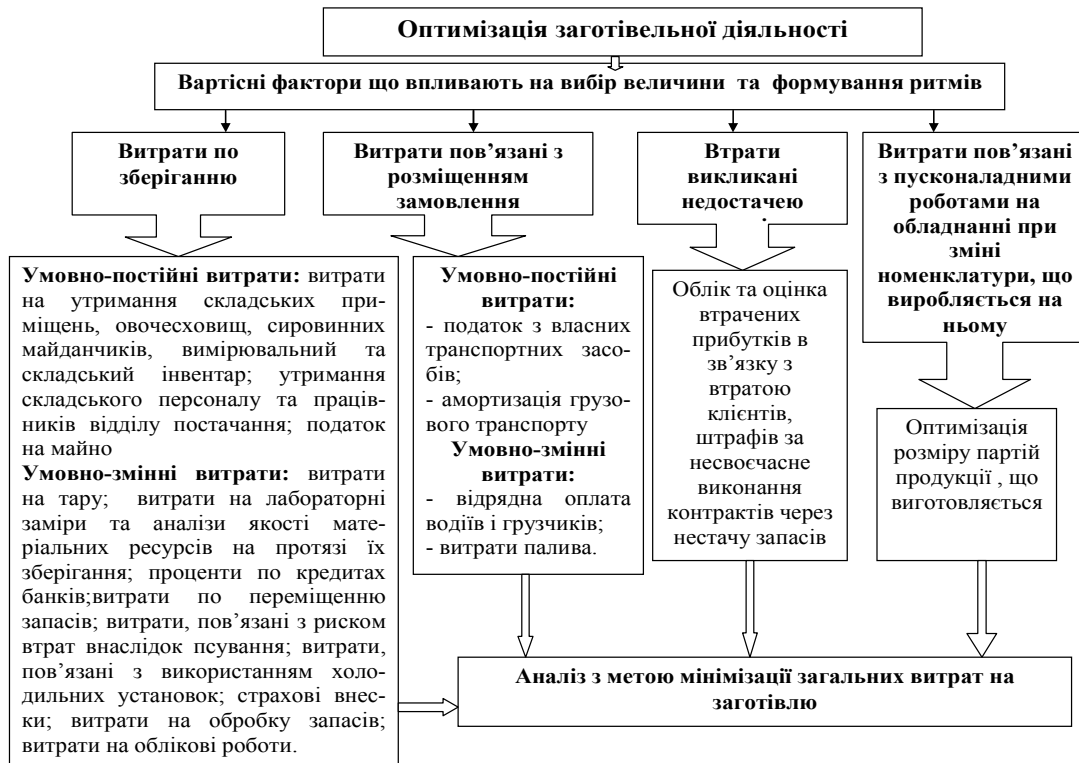


Рис. 2. Схема факторного аналізу з метою оптимізації заготівлі

Метод ABC отримав загальне визнання. Однак найкращий ефект він дає в поєднанні з XYZ - аналізом, який дозволяє провести класифікацію тих же ресурсів, але залежно від характеру їх споживання і точності прогнозування змін у потребах [1: 376]. Групування ресурсів при проведенні XYZ-аналізу здійснюється в порядку зростання коефіцієнту варіації. Він становить відношення середньоквадратного відхилення до середньоарифметичного значення показника. До категорій X відносять ресурси з коефіцієнтом варіації, меншим 10%. Вони передбачувані, характеризуються стабільною величиною споживання, незначними коливаннями в їх витрачаннях та високою точністю прогнозу. Категорія Y – це ресурси, потреба в яких характеризується відомими тенденціями (наприклад, сезонними коливаннями) та середніми можливостями їх прогнозування; коефіцієнт варіації за цими ресурсами змінюється в діапазоні 10-25%. Ресурси, що відносяться до категорії Z, споживаються нерегулярно і точність їх прогнозування невисока (коефіцієнт варіації більше 25%).

Поєднанням результатів ABC- та XYZ- методів аналізу отримуємо 9 груп матеріальних ресурсів, для кожної з яких підприємство повинно розробити свої варіанти управління [3:20-24]. Групи AX, AY та AZ потребують найбільшої уваги. Щодо них необхідне детальне планування потреби, нормування витрат, скрупульозний щоденний облік і контроль, а також постійний аналіз відхилень від запланованих показників. Формуванню політики в сфері запасів за цими групами повинна передувати детальна координація системи управління закупками. Так, для групи AX треба розрахувати оптимальну величину закупки, і, по можливості, застосувати логістичну систему "точно в час", а для групи AZ слід більше уваги приділяти розрахунку резервного запасу. Для ресурсів групи CX, CY та CZ потрібно використовувати укрупнені методи планування, а функції контролю делегувати нижчим ланкам управління. Результатом поєднання

Наукові записки

аналізу за методом ABC та XYZ є виокремлення ключових матеріальних ресурсів і встановлення на цій основі пріоритетів поповнення запасів й розроблення правил визначення моментів та обсягів замовлень.

У зарубіжній практиці існує дві основні моделі управління запасами: модель з фіксованим обсягом заказу (Q- модель) і модель з фіксованим періодом заказу (P-модель) [2, С. 21-22]. При управлінні за Q-моделлю чергове замовлення на постачання здійснюється у момент, коли запас матеріалу знизився до заданого рівня R (точка замовлення). При управлінні запасами за P-моделлю розміщення чергового замовлення здійснюється через наперед визначений (контрольний) період.

Алгоритм визначення оптимальної величини замовлення в умовах застосування різних моделей управління та необхідний обсяг інформації для цього наведений на рис. 3.

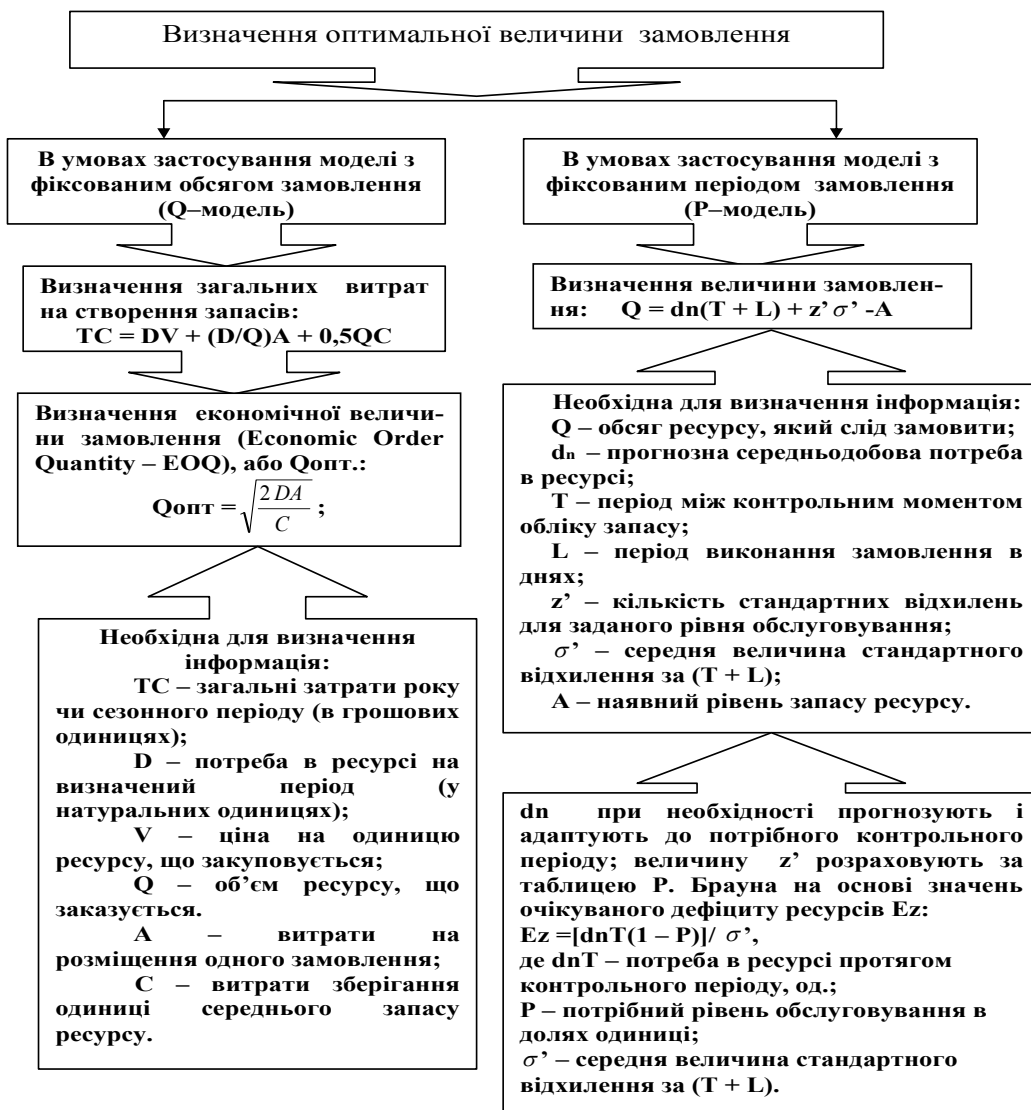


Рис.3. Алгоритм визначення оптимального розміру замовлення в умовах застосування різних моделей управління

Визначення моменту, коли потрібно зробити повторне замовлення та визначення обсягу резервного фонду запасів в умовах застосування різних моделей управління, наведено на рис. 4.

Запропонована нами узагальнена методика підготовки основних рішень на етапі постачання може застосовуватися в практичній діяльності різних виробництв. Подальші дослідження цих проблем, на нашу думку, будуть здійснюватися у більш галузевому, щодо виробництва, напрямку.

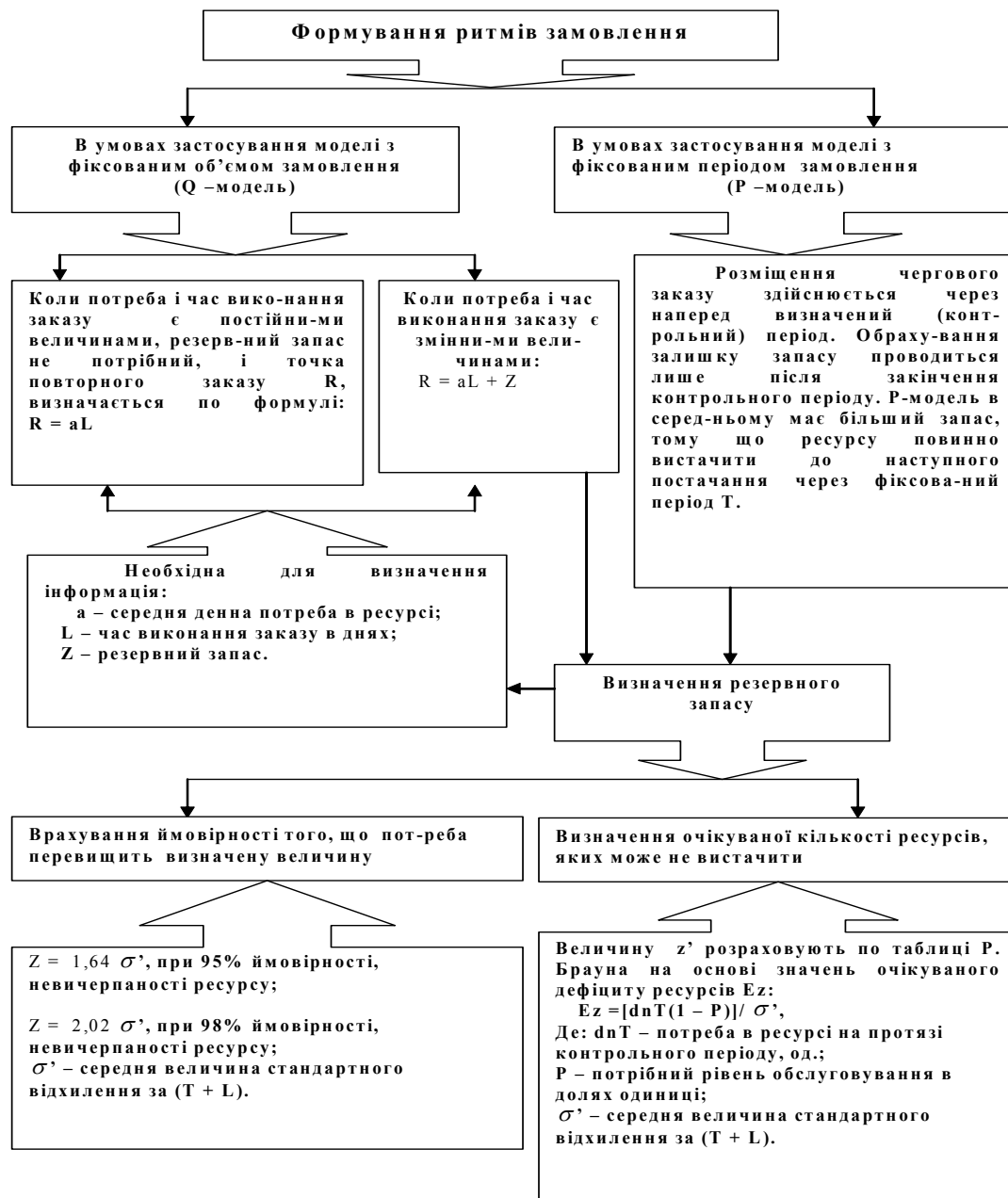


Рис. 4. Алгоритм формування ритмів замовлення та визначення резервного запасу в умовах застосування різних моделей управління

Література

Нападовська. Л. В. Управлінський облік. – К.: Книга, 2004. — 544 с. 2. Терешкіна. Т. Логистический подход к управлению запасами// Логистика, 2002.–№2.–С.21-24. 3. Терешкіна. Т. Логистический подход к управлению запасами// Логистика, 2002.–№3.–С.20-24. 4. Новиков О.А., Уваров С.А. Коммерческая логистика: Учебное пособие.–СПб: СПбУЭнФ, 1995.–110с. 5. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. под ред. и с предисл. М.Л.Лукашевича и Е.Н.Тихоненковой.–М.: Финансы и статистика, 1998.–288с.

Svitlana Kramarchuk

MANAGEMENT OF THE DELIVERY PROCESS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article wide range of managerial decisions at the stage of delivery has been ascertained, necessary information for effective management has been represented and the methods of the it's analysis and the alternative algorithms of the calculations has been proposed.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ З МЕТОЮ НАРОЩУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Проаналізовано існуючі підходи до трактування досліджуваних категорій та розглянуто розгорнуту класифікацію процесів злиття і поглинання. Виявлено потенційні вигоди від застосування технологій злиття/поглинання та запропоновано підхід до оцінювання їхньої ефективності.

Глобалізаційні процеси та євроінтеграція суттєво впливають на політику, стратегію і тактику діяльності не лише зарубіжних компаній, але й вітчизняних підприємств. Впродовж останніх років такі принципи розвитку крупних корпорацій, як економія на витратах, гнучкість, маневреність та компактність, почали замінюватись орієнтацією на експансію і ріст. Відомі зарубіжні й вітчизняні компанії намагаються ідентифікувати приховані можливості розширення своєї діяльності та розглядають один із дієвих способів нарощування власного стратегічного потенціалу шляхом застосування технологій злиття/поглинання.

Водночас, багато аспектів даної проблеми залишаються недостатньо досліджуваними. У вітчизняній науковій літературі досі нез'ясованими залишаються проблеми оцінки ефективності процесів злиття і поглинання, зокрема, потребують подальшого удосконалення існуючі методики економічного обґрунтування доцільності даних процесів.

Метою статті є розробка методики оцінки ефективності злиттів та поглинань підприємств як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі на основі застосування сучасного фінансового інструментарію.

Для досягнення мети у статті поставлено і вирішено наступні завдання: проаналізовано існуючі підходи до трактування категорій „злиття” та „поглинання” для удосконалення існуючої класифікації; досліджено основні мотиви злиттів та поглинань і виявлено негативні риси при використанні зазначених технологій; окреслено головні управлінські помилки, які мають місце у процесах злиття чи поглинання в українському корпоративному секторі; запропоновано методику оцінки ефективності злиттів та поглинань і апробовано її на практиці вітчизняних підприємств.

Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи процесів злиття та поглинання, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: Г.Міллера, К.Дж.Робінсона, Дж.Найта, А.Васенаера, С.Крістоферсона, Р.Брейлі, С.Майерса, П.Стейнера, А.Бекенштейна, К.Чанга, М.Бредлі, М.Дженсена та багатьох інших.

Сучасні тенденції процесів злиття і поглинання в контексті економічної інтеграції досліджуються в роботах вітчизняних науковців-економістів: О.Білоруса, А.Гальчинського, В.Геєця, А.Кредісова, Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, С.Мочерного, О.Мозгового, Б.Панасюка, Є.Панченка, Ю.Пахомова, О.Рогача, Є.Савельєва, І.Школи та інших.

Огляд останніх наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців у цій сфері дозволив виокремити абсолютно протилежні точки зору на доцільність та ефективність саме такого способу реструктуризації підприємств: перша група дослідників вважає процеси злиття/поглинання джерелом підвищення результативності [1],[2],[4]; інші науковці дотримуються точки зору стосовно доцільності використання даних технологій менеджментом компаній лише в цілях задоволення владних інстинктів та вирішення корпоративних конфліктів [5].

Однак, якими б не були погляди дослідників, злиття/поглинання – об'єктивна реальність, яку необхідно вивчати та аналізувати з метою уникнення помилок, які можуть призвести до суттєвих втрат і програшу зарубіжним партнерам.

Деякі вітчизняні науковці [3:65] розглядають під „злиттям” поєднання двох або більше підприємств, унаслідок чого виникає нове підприємство. Інші автори визначають „злиття/поглинання” як угоди, які поряд з переходом прав власності зумовлюють, перш за все, зміну контролю над підприємством [2:90].

Водночас сама категорія „поглинання” визначає процес придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічну участь у капіталі шляхом прямого інвестування. Злиття є особливою формою поглинання, при якій придбане підприємство позбувається статусу юридичної особи.

Як правило, у зарубіжній практиці „поглинання” визначається як придбання, що проводиться за умов підтримки менеджменту цільової компанії (Friendly Takeover) чи всупереч його бажанню об'єднатись (Hostile Takeover) [9], [10]. У випадку, коли обидва учасники процесу злиття втрачають свою юридичну самостійність і стають співзасновниками нової компанії, мова йде про консолідацію [2:90].

Також у зарубіжній практиці зустрічаються праці, в яких під „злиттям/поглинанням” розуміють формування стратегічних союзів (альясів), що супроводжуються відчуженням активів (Divestitures). Стратегічні союзи створюються на основі взаємної участі у капіталі при формуванні спільних підприємств (Joint Ventures) [2],[3].

У сучасному корпоративному управлінні можна виокремити різноманітні типи злиттів та поглинань підприємств. В основі їхнього поділу лежать різні критерії класифікації, а саме: характер інтеграції компанії, національна приналежність об'єднаних компаній; відношення до процесу злиття; спосіб поєднання потенціалу; умови злиття та його механізм [1:52]. В ході

проведеного дослідження в статті виокремлено ще один критерій, що може лежати в основі поділу, - за метою і способом об'єднання потенціалу (рис.1).

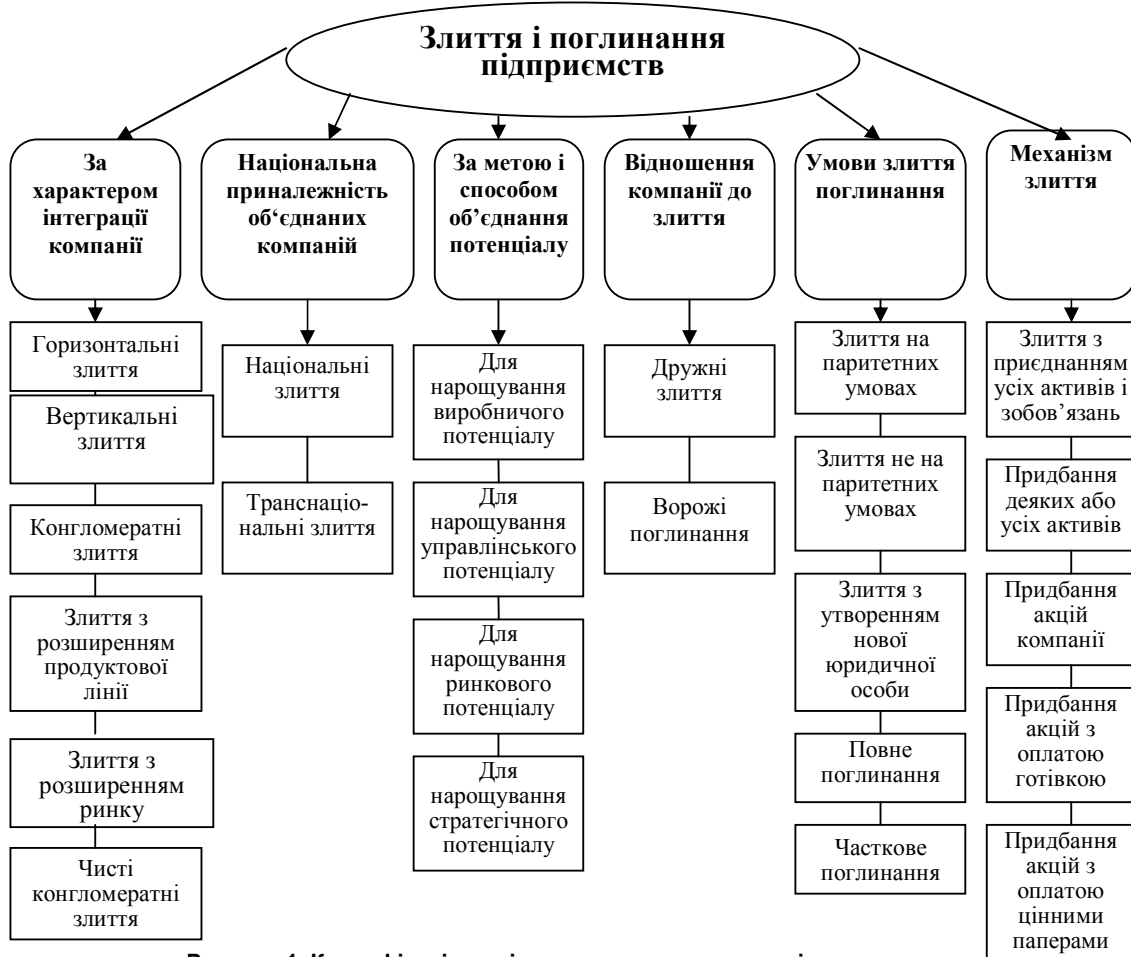


Рисунок 1. Класифікація видів злиття та поглинання підприємств

Тип злиття і поглинання залежить від багатьох чинників, зокрема, від ситуації на ринку, стратегії діяльності і потенціалу підприємств, цілей та засобів їх досягнення.

Основною причиною реструктуризації компаній у вигляді злиттів та поглинань є бажання отримати синергетичний ефект шляхом економії на витратах за рахунок дії „ефекту масштабу”, взаємодії ресурсів та поєднання потенціалів, зростання ринкових можливостей і зміцнення конкурентної позиції підприємств. Поєднання інтелектуального потенціалу одного підприємства з виробничими потужностями та розгалуженою мережею каналів розподілу іншої компанії дозволяють нарощувати потенціали обох суб'єктів ринку.

Водночас, вітчизняна практика свідчить про наявність підприємств, які застосовують технології поглинання з метою оптимізації оподаткування, намагаючись приєднати компанію з наявною сировинною базою та технологічними можливостями і негативним фінансовим результатом діяльності чи пільгами в оподаткуванні.

Вагомим стимулом злиттів і поглинань підприємств виступає не лише бажання диверсифікувати бізнес, але й існуючий парадокс, що полягає у більшій вигоді придбати діючий цілісний об'єкт порівняно з затратами часу, зусиль й коштів на будівництво і введення в експлуатацію нового комплексу.

Теорія та практика сучасного корпоративного управління [1:55-59] подає перелік причин, що зумовлюють процеси злиття і поглинання підприємств (рис.2).

Усі перелічені вище чинники з однієї сторони приваблюють компанії і підштовхують їх до процесів злиття/поглинання, а з іншої, опираючись на результати досліджень стосовно невдач, заставляють перебирати на себе усі ризики, що супроводжують дані процеси.

Враховуючи вищесказане, пропонується при економічному обґрунтуванні доцільності злиття/поглинання виходити не лише з привабливої позиції підприємства-мішені, але й враховувати багато факторів: економічні вигоди й витрати, синергетичний ефект; виявляти мотиви злиття і визначати хто з учасників понесе втрати, а хто отримає вигоди від цього процесу.

Існуючі методики оцінки майбутньої ефективності процесів поглинання (злиття) підприємств дають занижені результати на основі балансових показників, оскільки акцентують

увагу на номінальній вартості боргу, проте не враховують часових обмежень, ймовірності різних сценаріїв розвитку подій й ризику, гнучкості та можливості призупинити проект чи відмовитись від його реалізації на будь-якому етапі.

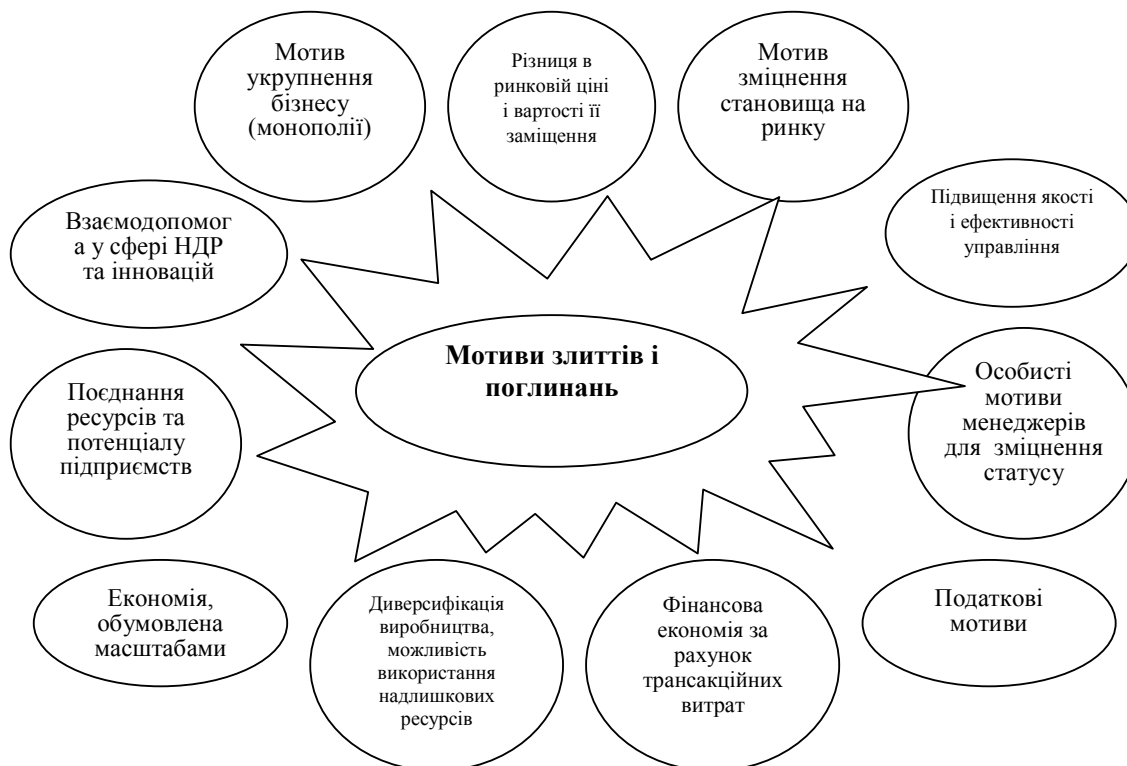


Рисунок 2. Основні мотиви злиттів і поглинань підприємств [1]

Такий фінансовий інструмент, як опціон, віднедавна на зарубіжних ринках використовують для оцінки стратегічного потенціалу, інвестиційних проектів, стратегічної гнучкості в цілому. В статті пропонується застосувати модель оцінки ефективності процесів злиття та поглинання підприємств на основі теорії операційної та фінансової синергії з використанням реальних опціонів.

Реальний опціон у випадку оцінки синергії від поглинання (злиття) підприємств є тим інструментом, який дозволяє точніше визначити ринкову вартість суб'єктів, виходячи з логарифмічної доходності підприємств впродовж кількох років, вартості активів та номінальної вартості боргу, волатильності ринку і безризикової ставки. Саме завдяки реальному опціону, збитковий на перший погляд підприємства можна повніше оцінити шляхом виявлення прихованого потенціалу росту, а також гнучко управляти проектом і призупинити його у випадку несприятливого сценарію розвитку подій [7:158].

Використовуючи відому формулу Блека-Шоулза (Нобелівських лауреатів 1997 року), було модифіковано модель опціонного ціноутворення і визначено вартість компаній після можливого поглинання (злиття).

$$CALL = N(d_1) \times P - N(d_2) \times EX \times e^{(-r \times t)} \quad (1)$$

$$d_1 = \frac{\ln(P/EX) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right) \times t}{\sigma \times \sqrt{t}} \quad (2)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \times \sqrt{t} \quad (3)$$

Для апробації моделі запропоновано провести горизонтальне злиття двох підприємств: ВАТ „Івано-Франківськгаз” та ВАТ „Тисменицягаз”. Оскільки ці два підприємства технологічно споріднені і орієнтуються на один географічний ринок, ефект синергії можна отримати на основі економії у витратах, ефективнішому використанні наявних ресурсів та потенціалу, підвищенні якості обслуговування споживачів, пільгах в оподаткуванні, гнучкості управління.

$$E_{\text{сингл}}(C) = \left[\frac{N(d_1^c) \times P_c - N(d_2^c) \times EX_c \times e^{-r^*T}}{N(d_1^c) \times P_c - N(d_2^c) \times EX_c \times e^{-r^*T}} \right] - \left[\frac{N(d_1^a) \times P_a - N(d_2^a) \times EX_a \times e^{-r^*T}}{N(d_1^a) \times P_a - N(d_2^a) \times EX_a \times e^{-r^*T}} \right] + \left[\frac{N(d_1^b) \times P_b - N(d_2^b) \times EX_b \times e^{-r^*T}}{N(d_1^b) \times P_b - N(d_2^b) \times EX_b \times e^{-r^*T}} \right] \quad (4)$$

де $N(d_1)$, $N(d_2)$ – кумулятивна нормальна ймовірність функції щільності; P_a – вартість активів підприємства А за даними фінансової звітності; P_b – вартість активів підприємства В за даними фінансової звітності; P_c – вартість активів підприємства С, що утвориться в результаті злиття; EX_a – номінальна вартість боргу підприємства А; EX_b – номінальна вартість боргу підприємства В; EX_c – номінальна вартість боргу підприємства С, що утвориться в результаті злиття; e – основа натурального логарифму (приблизно 2,71828); r – безризикова процентна ставка; σ_a – волатильність базового активу підприємства А; σ_b – волатильність базового активу підприємства В; σ_c – волатильність базового активу підприємства С, яке утвориться в результаті злиття; T – дюрація боргу.

Для визначення ринкової вартості ВАТ „Івано-Франківськгаз” після поглинання ВАТ „Тисменицягаз” в основу розрахунків закладено прогнозні значення чистого доходу від реалізації після поглинання. Номінальну вартість боргу та вартість активів розраховано на основі сумування балансових значень обох підприємств. Період до настання строку погашення боргу (дюрація боргу) враховували п’ять років. У таблиці 1 обчислено вартість синергії, яка виникне в результаті поглинання, шляхом віднімання від ринкової вартості ВАТ „Івано-Франківськгаз” після поглинання арифметичної суми обчислених ринкових вартостей обох підприємств на основі модифікованої моделі реальних опціонів.

Таблиця 1. Розрахунок вартості ВАТ "Івано-Франківськгаз" після поглинання ВАТ "Тисменицягаз" з використанням моделі реальних опціонів

Логарифмічні доходності інвестиційного проекту(e)	0,047759	0,0463129	0,0453091	0,0446403	-
Середнє значення доходності(er)	0,046005345				
Квадрат відхилення очікуваних значень від середнього	3,075E-06	9,461E-08	4,847E-07	1,863E-06	-
Дисперсія	1,37945E-06				
Волатильність базового активу	0,001174501				
Дюрація боргу	T	5			
Вартість активів підприємства	P	209872			
Номінальна вартість боргу	EX	263076			
Безризикова ставка (депозитна ставка для юрид.осіб в \$Ощадбанку)	r	0,11			
Інтегральна функція нормального розподілу	d1	123,3913411			
Кумулятивна нормальна ймовірність функції щільності	N(d1)	1			
Інтегральна функція нормального розподілу	d2	123,3887148			
Кумулятивна нормальна ймовірність функції щільності	N(d2)	1			
Вартість ВАТ "Івано-Франківськгаз" після поглинання методом реальних опціонів	CALL	58090,35168			
Сукупна вартість ВАТ "Івано-Франківськгаз" та ВАТ "Тисменицягаз" до поглинання	56947,61879				
Вартість синергії, що виникає в результаті поглинання	1142,73289				

Сумарна ринкова вартість ВАТ „Івано-Франківськгаз” та ВАТ „Тисменицягаз” методом реальних опціонів становить 56947,61879 тис. грн., порівняно з оцінкою вартості ВАТ „Івано-Франківськгаз” після поглинання - 58090,35168 тис.грн., тобто різницю можна віднести на вартість синергії в результаті поглинання - 1142,73289 тис.грн. Власне, акціонерам вирішувати: скористуватись даним правом і отримати певні можливості та вигоди від фінансової та операційної синергії чи відмовитись від даного права і прийняти на себе певні фінансові ризики [6:148-160].

Власне, технології поглинання (злиття) не завжди створюють бажаний синергетичний ефект і лише на 80% виправдовують сподівання керівництва підприємств та підтверджують прогнозні розрахунки. Така ситуація спричинюється вагомими прорахунками при оцінці вартості компаній через занадто оптимістичні майбутні грошові потоки. З іншої сторони, злиття/поглинання може й не відбутись у випадку недооцінки потенціалу підприємства-мішені.

Підсумовуючи отримані результати, можна зробити висновки, що корпоративні стратегії компаній за умов глобалізації зорієнтовані на експансію через злиття та поглинання і завдяки цьому отримують наступні конкурентні переваги: зниження конкуренції; досягнення синергічного ефекту за рахунок зменшення витрат через економію на масштабах; швидке досягнення стратегічної цілі; доступ до стратегічно важливих активів; нарощення стратегічного потенціалу та зміцнення конкурентної позиції на ринку. Для нарощування стратегічного потенціалу і утримання високого конкурентного статусу компанії на ринках має значення характер конкурентних переваг, які вона отримує від застосування технологій злиття і поглинання.

Стратегічними факторами компанії стають: ключові компетенції, інтелектуальне лідерство, інноваційні конкурентні переваги, швидка галузева консолідація. Обґрунтування угод злиття та поглинання здійснюється за допомогою модифікованої моделі на основі реальних опціонів, що дозволяє гнучко оцінити операційну та фінансову синергію, а ризик і невизначеність перетворити у актив компанії.

Література

1.Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний// Финансовый менеджер, 2006.–№2, февраль.–С.51–64. 2.Волков В. Основы слияния и поглощений// Финансовый менеджер,2005.–№9, сентябрь.–С.90-95. 3.Ігнатюк А.І. Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна// Вісник КНУ ім.Т.Шевченка. Серія: Економіка,2005.–№75-76.–С.65–67. 4.Крючков Л.В. Міжнародні корпоративні стратегії злиття у високотехнологічних секторах економіки// Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.05.01.-К.: КНЕУ, 2006.–20с. 5.Крючкова Н.В. Особливості процесів злиття та поглинання в корпоративному секторі України// Комунальное хозяйство городов. 6.Пробоїв О.А. Оцінка ефективності процесів злиття і поглинання акціонерних товариств// Вісник ТДЕУ. Науковий журнал, 2006.–Випуск 3, липень-вересень.–С.148-160. 7.Пробоїв О.А. Перспективи застосування моделей реальних опціонів при управлінні процесами злиття та поглинання підприємств// Наукові записки ТНПУ імені В.Гнатюка. Серія: економічна, 2006.–№20.–С.157-162. 8.Савчук С.В. Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок// Финансовый менеджер,2005.–№11, ноябрь.–С.54–65. 9.Bieshaar Han, Jeremy Knight, Alexandr van Wassenae. Deals that Create Value//The McKinsey Quarterly, 2001, No. 1, pp.64–73. 10.Scott Christofferson, Robert McNish, Diane Sias. Damned winners: the mistakes of mergers//The McKinsey Quarterly, 2004, №2.

Olga Proboiyiv

PROCESSES OF COMPANIES' MERGING AND ACQUISITION MANAGEMENT WITH THE PURPOSE OF THE STRATEGIC POTENTIAL RAISING

Existing approaches to the interpretation of the investigated categories are analyzed and the extensive classification of merging and acquisition processes is considered. Potential benefits from the usage of merging and acquisition technologies are brought out and the right method of approach to appraising of their effectiveness is proposed.

УДК 331.08; 321.01

Іван Мельник

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

В публікації досліджуються особливості організаційно – методичного характеру, що є визначальними для становлення та удосконалення системи кадрового забезпечення державного управління і основного інституту такого забезпечення – державної служби.

Кадрове забезпечення державного управління є однією з ключових проблем державотворення. Існує безпосередня залежність результативності та ефективності управління в державі від його кадрового потенціалу. Це в свою чергу істотно впливає на життєдіяльність країни, добробут її громадян, міжнародний авторитет держави.

Разом з тим, саме персонал державної адміністративної системи піддається критиці. Йому дорікають за відсутність професіоналізму і компетентності, ініціативи і рішучості, прояви байдужості і корумпованості. Владні структури звинувачуються в несистемному кадровому комплектуванню апарату державного управління. Все це є наслідком того що в Україні ще не склалася цілісна система кадрового забезпечення державного управління. Причин такого стану чимало, одна з них - недостатня наукова розробленість проблеми кадрового чинника у прийнятті та реалізації державних управлінських рішень.

Окремі важливі сторони кадрового забезпечення державного управління, включаючи державну службу, через його надзвичайно велике значення вже стали предметом розгляду багатьох дослідників, а саме О.Ю.Оболенського, В.М.Олуйко, Н.Р.Нижник, Г.І.Лелікова, В.М.Сороко, В.Я. Малиновського, А.Ф.Мельник та інших. Однак бракує досліджень проблем механізмів кадрового забезпечення управлінсько-державної функції.

Мета статті полягає в розкритті основних особливостей формування кадрового корпусу державного управління, визначення дійових механізмів забезпечення кадрами системи управління в державі.

Людська компонента державного кадрового апарату надзвичайно складна і багатовимірна. Розгляд управлінських відносин виявляє специфічні категорії управлінського персоналу залежно від того, на що спрямоване управління, хто його здійснює, як кількісно і якісно вимірюється кінцевий результат. Держава регулює всі сфери діяльності суспільного організму, здійснюючи законодавче, виконавче і судове владне управління. В Україні діє близько ста центральних органів влади, понад 30 тис. адміністративно – територіальних утворень, функціонують 533 місцеві державні адміністрації та 12,5 тис. місцевих рад. Загальна кількість працівників в органах і структурах виконавчої влади та місцевого самоврядування становить близько 600 тис., у тому числі понад 280 тис. державних службовців.

В органах державної влади та місцевого самоврядування області станом на 31 грудня 2007 року працює 6750 державних службовців та 2415 посадових осіб місцевого самоврядування. Державний механізм потребує великого, різноманітного і різнорівневого корпусу управлінців, який треба формувати, відтворювати і розвивати.

Вітчизняний і світовий досвід побудови ефективної системи державного управління підтверджують імперативну роль і принципову незамінність людського фактору в державних управлінських структурах. Аксиомою державотворення є обов'язковість формування кадрового складу державного апарату професійно підготовленими фахівцями, які відповідають цілям,

завданням і функціям держави.

Найважливішою умовою, що визначає цілісність підходу до реформування державного апарату, є бажання і здатність виокремити з державно - правових відносин центральну фігуру – людину, тобто службовця, який може результативно працювати, об'єктивно виражати інтереси громадян, виконувати їхні законні вимоги, кваліфіковано працювати. В цьому виявляється соціальна сутність інституту державної служби. Саме люди (службовці) є визначальним ресурсом суспільства та й усїєї державної влади [7: 9].

У державній політиці сучасної України, як і кожної держави, постає проблема держслужбовця, як така, без чого держава, «державна машина» взагалі функціонувати неспроможна. У процесі формування персоналу державних установ принципове значення мають насамперед питання добору кадрів державних службовців і до того ж, у співставленні українського та, зокрема, європейського досвіду. Загалом, добір персоналу — це процес оцінки професійних якостей кола претендентів, визначення придатності кожного з них для використання на певних посадах. І в Україні, як і інших країнах, цей аспект є одним із найбільш складних і найбільш болючих у роботі з кадрами. Без створення об'єктивної системи добору кадрів (яка є серйозною проблемою в системі державної служби України), значно ускладнюється можливість притоку до неї найбільш компетентних і кваліфікованих спеціалістів

Формування персоналу має за мету повне забезпечення державних установ і організацій кваліфікованими кадрами змін у професійно - кваліфікаційному складі та кількості працівників відповідно до стратегії розвитку цих установ і організацій [5: 158].

Сучасній Україні в час трансформації, коли здійснюються корінні соціальні, економічні та політичні перетворення, притаманний ріст вимог до керівних кадрів. Саме від рівня їх кваліфікації залежить реалізація державної політики.

На жаль, кадровий потенціал, який повністю відповідав би вимогам часу і динамічним змінам в суспільстві лишається обмеженим. Незважаючи на наявні позитивні тенденції, кадрова ситуація в країні ще не відповідає потребам держави, суспільства, громадян. Не вистачає компетентних, ініціативних, відповідальних керівних кадрів. Низький професіоналізм, невідповідність фахової підготовки профілю діяльності, байдужість і бюрократизм у роботі часто призводять до неефективного, мало результативного управління на державному, регіональному та місцевому рівнях. Це викликає слушні нарікання громадян щодо функціонування владних структур і в результаті спричиняє дистанціювання народу від влади. Окремі керівники перестали мислити масштабно, на перспективу, не здатні виділяти у повсякденній роботі головні, пріоритетні напрями. Останнім часом ми все більше й більше стаємо свідками того, що місцеві органи виконавчої влади замість прогнозування та упередження тих чи інших подій виступають у ролі "пожежних команд" з гасіння соціальних вогнищ. Основна мета нового етапу адміністративної реформи - створити ефективну систему державного управління, яка відповідає б стандартам демократичної правової держави. Відповідно до цих завдань, адміністративна реформа повинна зробити систему державного управління більш прозорою та ефективною, підвищити відповідальність держструктур перед громадянами за свою діяльність. Цьому має сприяти в першу чергу відкритість влади. Проведемо аналіз основних глобальних проблем державної служби, які сьогодні найбільше дошкуляють суспільству (табл. 1).

В таких умовах стратегія кадрової політики на сучасному етапі має зазнати відчутних змін у зв'язку з новими завданнями, котрі вимагають значного прискорення реформ, перш за все - адміністративної.

Останні дії в цьому напрямку вже дають перші результати. У діяльності місцевих органів влади з'являються нові, адекватні вимогам часу форми роботи особливо там, де до керма приходять молоді, енергійні керівники.

В процесі вдосконалення законодавчого забезпечення розв'язання основних проблем у сфері державної служби необхідно:

Запровадити ефективніший механізм реалізації громадянами України конституційного права на рівний доступ до державної служби, не допускаючи привілеїв чи обмежень за будь-якими ознаками. При цьому повинні бути закріплені більш високі вимоги до кандидатів на посади державних службовців, зокрема щодо рівня їх професійності, у тому числі знання нормативно-правових актів, відповідної сфери державного управління та регулювання, володіння державною мовою, здатності до роботи з громадянами, їх об'єднаннями, посадовими особами органів державної влади та місцевого самоврядування, засобами масової інформації на принципах об'єктивності, гласності, відкритості і прозорості [2: 3].

Щоб реалізувати ці завдання потрібно запровадити новий підхід у підборі кадрів на державні посади. Людина яка працює в органі державної влади повинна бути освіченою, здібною, ерудованою, з особливим мисленням і чіткою життєвою позицією.

Найбільш досконалі та найсучасніші методики організації праці не дадуть очікуваних результатів, якщо персонал установи буде недоукомплектований чи ще гірше – укомплектований службовцями низької кваліфікації. Ось чому сьогодні надзвичайно серйозна увага приділяється кадровому питанню [4:322].

В період становлення демократичної, правової держави і її владних інститутів особливого значення набуває формування принципів сучасної роботи з кадрами місцевих органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, здатними вирішувати назрілі політичні, економічні і соціально-культурні проблеми суспільства.

Подолання кризових процесів в державі в першу чергу залежить від впорядкування

Наукові записки

системи державного управління.

Таблиця 1. Глобальні проблеми державної служби, які сьогодні найбільше дошкуляють суспільству

Проблеми	Про це свідчать:	У чому небезпека цієї проблеми для суспільства?
Українська державна служба не є професійною у сучасному європейському розумінні.	– висока плінність кадрів становить близько 20% на рік; – вступ на посади I та II категорій (керівники органів виконавчої влади та їх заступники) посад відбувається поза конкурсом; – діяльність усіх державних службовців залежить від безпосереднього впливу політиків.	По-перше, у непослідовності та непередбачуваності державної політики при зміні політичного керівництва. По-друге, у низькій якості адміністративних послуг. Через те, що державні рішення керуються приватним, а не суспільним інтересом, зростає довільність дій посадових осіб. По-третє, у підвищенні ризику зрощення влади і бізнесу та лобіювання інтересів окремих політичних і бізнесових груп замість захисту суспільного інтересу.
Нинішня якість стосунків між державою і державним службовцем провокує корупцію і безвідповідальність	Держава мало платить державним службовцям і недостатньо захищає їх, але при цьому і не вимагає багато. Держава створює нерівні можливості і приховані стимули.	При таких відносинах державному службовцю важко працювати чесно і прозоро, а державі важко змусити державного службовця бути підзвітним і відповідальним. В обох випадках втрачає суспільство і конкретна людина. Це є основною причиною корупції та використання службового становища у власних цілях.
Державна служба не є достатньо керованою з боку держави.	– довільне і необгрунтоване віднесення окремих посад до вищих категорій посад державної служби; – відсутність єдиних стандартів управління державною службою, закритість і корпоративність податкової, митної та інших видів спеціалізованої державної служби; – державні службовці вищих категорій залишаються поза межами оцінки їх професійної здатності та дисциплінарного впливу на них.	Для суспільства надто дорого утримувати державну службу, яка є некерованою в своїх межах, повноваженнях, пільгах. Кожен керівник фактично може мати свою “вотчину” в системі державної служби, де він сам встановлює правила на власний розсуд. Суспільство не має жодних важелів впливу на державних службовців вищих категорій. Вони є безкарними з боку суспільства, але, з іншого боку, надто чутливими до зміни персонального ставлення до них з боку політичного керівництва.

На мою думку до організаційно-політичних принципів реалізації кадрової політики в сфері державної служби належать: комплексна і об'єктивна оцінка професіоналізму, ділових і моральних якостей особисто службовців і їх діяльності при підборі, розстановці та призначенні на посади; відкритість і рівний доступ громадян до державної служби відповідно до своїх здібностей і професійної підготовки; демократичне та колегіальне вирішення кадрових питань з урахуванням громадської думки; забезпечення законності, дотримання нормативно-правових вимог і процедур у вирішенні кадрових питань.

До загальних принципів кадрової політики належать науковість, конкретно-історичний підхід, моральність, законність, демократизм, спадковість та змінність. Реалізація цих важливих принципів щодо оновлення і посилення дієздатності управлінського корпусу владних структур, на нашу думку, вимагає індивідуального підходу до підбору, розстановки, оцінки діяльності державних службовців і порівняних до них осіб. Зрозуміло, що посилення дієздатності апарату управління залежить від конкретної діяльності кожного держслужбовця, рівня його ділової і професійної підготовленості, соціально-психологічних якостей (активності, добросовісності, наполегливості, самолюбства, патріотизму), економічної зацікавленості [6: 30-33].

У ході формування і реалізації державної кадрової політики, на нашу думку, принципи індивідуального підходу до посилення ефективності державної служби, оновлення її кадрового складу реалізуються в цілому ряді випадків і умов добору, розстановки і виховання управлінських кадрів, коли необхідно враховувати як їх особисті якості, так і вимоги до організації роботи з ними, зокрема: індивідуальний конкурсний відбір претендентів для зарахування на державну службу; оцінку діяльності кожного державного службовця, контроль за його службовою діяльністю, періодична атестація; індивідуальну службову кар'єру, ротацію управлінських кадрів, просування по службі через індивідуальні процедури і вимоги щодо зарахування до кадрового резерву, стажування, обрання чи призначення на посаду державних службовців тощо; індивідуальну систему перепідготовки, підвищення кваліфікації, самоосвіту на підставі професійно-кваліфікаційних програм і характеристик; індивідуалізацію підбору для вступу до профільних навчальних закладів осіб, схильних до управлінської діяльності; персоналізацію пенсійного забезпечення державних чиновників залежно від індивідуального стажу роботи і стажу перебування на державній службі, рангу, рівня зарплати та ін.; порядок проведення службового розслідування суто в індивідуальному порядку стосовно державних службовців тощо.

У ході формування і реалізації державної кадрової політики, на нашу думку, принципи індивідуального підходу до посилення ефективності державної служби, оновлення її кадрового

складу реалізуються в цілому ряді випадків і умов добору, розстановки і виховання управлінських кадрів, коли необхідно враховувати як їх особисті якості, так і вимоги до організації роботи з ними, зокрема: індивідуальний конкурсний відбір претендентів для зарахування на державну службу; оцінку діяльності кожного державного службовця, контроль за його службовою діяльністю, періодична атестація; індивідуальну службу кар'єру, ротацію управлінських кадрів, просування по службі через індивідуальні процедури і вимоги щодо зарахування до кадрового резерву, стажування, обрання чи призначення на посаду державних службовців тощо; індивідуальну систему перепідготовки, підвищення кваліфікації, самоосвіту на підставі професійно-кваліфікаційних програм і характеристик; індивідуалізацію підбору для вступу до профільних навчальних закладів осіб, схильних до управлінської діяльності; персоналізацію пенсійного забезпечення державних чиновників залежно від індивідуального стажу роботи і стажу перебування на державній службі, рангу, рівня зарплати та ін.; порядок проведення службового розслідування суто в індивідуальному порядку стосовно державних службовців тощо.

Серед найважливіших факторів і мотивів, які стимулюють підвищення ефективності праці, державні службовці називають: підвищення зарплати - 29,9%, забезпечення соціальної гарантії і введення ефективного табеля рангів - 24,7%; розширення управлінських повноважень і підвищення відповідальності за доручену справу - 19,6%; організація регулярної звітності і оцінка діяльності держслужбовця - 10,6%.

Аналізуючи результати соціологічних досліджень, ми прийшли до висновку про необхідність удосконалення індивідуальної роботи з персоналом державних службовців на основі осучаснення засобів, форм і методів організації управлінської діяльності. При цьому слід звернути увагу, по-перше, на удосконалення професіоналізму, інформованості і особистісних якісних характеристик, що впливають на ефективність роботи державних службовців; по-друге, на створення належних соціальних умов і стимулів для успішної реалізації творчих можливостей управлінських кадрів; по-третє, на організаційно-технологічне забезпечення оптимізації діяльності управлінських кадрів.

Великого значення набуває принцип змінності кадрів - необхідність систематичної заміни службовців на посадах. Це сприяє попередженню застою (старіння), що пов'язано з довгим терміном перебування на одній і тій самій посаді і має негативні наслідки для роботи.

Нового змісту має набути принцип, який практично у нас не діяв. Це принцип перспективності кадрів. Він передбачає необхідність виконання таких умов: встановлення вікового цензу для різних категорій посад; визначення терміну роботи на одній посаді, в одній і тій самій установі; можливість зміни професії чи спеціальності; організація систематичного підвищення кваліфікації; стан здоров'я.

Реалізація державно-службових відносин – це найважливіший елемент інституту державної служби, оскільки на цьому часовому відрізку реалізується правовий статус державного службовця. Вона передбачає послідовну зміну державним службовцем посад, зміну багатьох чинників, що характеризують державно-правове становище службовців [7: 276]. Ми з вами добре розуміємо, що 5-7 років – це необхідний термін для того, щоб людина стала якісним чиновником [3: 6].

З метою покращення кадрового забезпечення державного управління, на мою думку, основними цілями і завданнями державної кадрової політики має бути: удосконалення системи добору талановитої молоді до вищих навчальних закладів, які готують фахівців для служби в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування, і зарахування їх до кадрового резерву; сприяння професійному зростанню молодих державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування; визначення потреби у молодих фахівцях на основі результатів моніторингу наявності вакансій та кількості осіб пенсійного і передпенсійного віку із числа працюючих в органах державної влади та органах місцевого самоврядування; запровадження механізму періодичної кадрової ротації молодих працівників органів державної влади та органів місцевого самоврядування в межах структурних підрозділів певного органу. Це дасть можливість молодим державним службовцям та посадовим особам місцевого самоврядування систематизувати теоретичні знання з державного управління та удосконалювати практичні навички у роботі.

Відстеження послідовності зайняття посад молодими державними службовцями та посадовими особами місцевого самоврядування, формування їх ділових та професійних якостей сприятиме виявленню потенційних кандидатів на зайняття керівних посад у зазначених органах.

Крім того, системний та цілеспрямований добір органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування осіб для направлення на навчання до Національної академії державного управління при Президенті України, інших вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку магістрів за спеціальностями освітньої галузі "Державне управління", повинен проводитися насамперед з числа молодих державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування. Також органи державної влади та органи місцевого самоврядування можуть рекомендувати або направляти на навчання до таких вищих навчальних закладів представників молодіжних громадських організацій за наявності обґрунтованої потреби.

З метою виявлення достатнього професійного рівня та ділових якостей для роботи на вакантній посаді в установленому порядку повинно проводитися стажування осіб віком до 28 років в органах державної влади та органах місцевого самоврядування. Результатом такого

стажування є, як правило, надання зазначеним особам переваги під час проходження конкурсу на заміщення вакантних посад або їх зарахування до кадрового резерву. Окрім просто підбору на державну службу, існують багато певних моделей роботи з кадрами управлінців, державних службовців.

Формування ефективної кадрової політики з орієнтацією на вироблення дієвих механізмів управління людськими ресурсами є важливою передумовою функціонування державних установ і організацій [5:173].

Питання кадрового забезпечення державного управління має розв'язуватися як складна, комплексна науково – прикладна, соціальна проблема. Висхідним для цього процесу має бути процес вдосконалення усієї системи державного управління.

Отже, питання вдосконалення кадрового потенціалу, створення оновленого, потужного і дієздатного державного апарату, становлення професійної, політично нейтральної та авторитетної державної служби потребують доопрацювання в чинному законодавстві та нормативних актах, насамперед проєкті нового Закону України «Про державну службу» на основі Концепції розвитку законодавства про державну службу, з метою підняття престижності державної служби на рівень міжнародних стандартів.

Література

1. Про державну службу. Закон України від 16.12.1993 р. /Відомості Верховної Ради України, 1993-№52. 2. Про Концепцію розвитку законодавства про державну службу в Україні. Указ Президента України від 20.02. 2006.-№140/Вісник державної служби, 2006-№2.-С.2. 3. Малиновський В.Я. Державне управління.-Київ: Атака, 2003-С.322. 4. Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Кривокульська Н.М. Менеджмент державних установ і організацій.-Тернопіль. Економічна думка, 2006- С.173. 5. Нижник Н.М. Україна – державне управління, шляхи реформування.–К.: УАДУ, 1997–С.47. 6. Оболенський О.Ю. Державна служба. Київ, 2003-С.276 -277.

Ivan Melnik

PROVIDING PERSONNEL FOR PUBLIC MANAGEMENT

In the publication features are explored organizationally – methodical character of that determines for becoming and improvement of the system of the skilled providing of state administration and basic institute of such providing – government service.

УДК 338.53

Руслан Августин

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ РИНКУ

Автор визначає основні завдання цінової політики, досліджує фази життєвого циклу товару на ринку. Вказує на фактори від яких залежить цінова політика підприємства

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки підприємства не приділяють достатньої уваги теоретичним питанням і практичному досвіду формування цінової політики на кваліфікованому рівні. Як результат, припускаються суттєвих помилок у процесі формування ринкового ціноутворення. Так, досить часто ціна на продукцію підприємств визначається на основі вартісного підходу, практично не враховується її зв'язок з іншими елементами маркетингу при реалізації продукції на ринку. Розроблені на підприємствах ціни недостатньо пристосовані до зміни ринкової ситуації, яка в умовах вітчизняної економіки характеризується значним динамізмом. Рівень ціни не завжди відповідає споживчим властивостям продукції, що суттєво впливає на поведінку споживача в процесі її придбання. Більше того, сам процес визначення рівня ціни має суто умовний характер.

Недоліки вітчизняного ціноутворення в основному зумовлена двома основними причинами:

- по-перше, дається взнаки спадщина планової економіки, при якій ціни на продукцію визначалися тільки на основі витрат і встановлювалися кожному підприємству директивно, відповідно до діючих преїскурантів;

- по-друге, підприємства не мають певного досвіду у формуванні цінової політики і у використанні ринкової ціни у процесі реалізації продукції. Все це значною мірою ускладнюється недостатнім методичним забезпеченням специфіки розвитку вітчизняної економіки, що потребує відповідних досліджень з даної проблеми.

Наукове обґрунтування процесу формування цінової стратегії і тактики вітчизняного підприємства потребує більш досконалого дослідження економічної природи та в цілому всього механізму ринкового ціноутворення. Це дозволить в умовах динамічності кон'юнктури ринку та зростаючої конкурентної боротьби успішно вирішувати поставлене підприємством основне маркетингове завдання, що визначається його корпоративною місією.

Будь-якому підприємству, що працює на ринку, слід мати чітку цінову політику, від якості розроблення якої істотно залежать результати його діяльності. Саме ціни визначають структуру виробництва, рух матеріальних ресурсів, розподіл готової продукції, рівень прибутковості, а отже, життєздатність підприємства. Тому цінова політика має формуватися у нерозривному зв'язку із стратегічною лінією розвитку фірми, з усіма змінами, яких вона зазнає в жорстких умовах ринкових відносин. Необхідність вироблення цінової політики зумовлюється також і тим, що помилки при визначенні цін можуть виявлятися не одразу, а через деякий час, коли їхній негативний вплив перетвориться для підприємства на серйозну проблему. В зв'язку з цим, політика цін та управління ціноутворенням відіграють настільки важливу роль у діяльності фірми, що це є одним із основних моментів її стратегічного розвитку[4:72].

Темі політиці цін присвячені наукові праці багатьох вчених України. Серед них Корінев

В.Л., Литвиненко Я.В., Тормоса Ю.Г., Шкварчук Л.О., Шпичак О.М., Саблук П.Т., Пасхавер Б. та інші. Їхні погляди на дану тему в більшій частині свої збігаються. Різняться вони лиш шириною значення, що надається вченими поняттю цінової політики. Так Шкварчук Л.О. зазначає, суть цінової політики полягає у встановленні на товари фірми таких цін і вмінні так варіювати ними залежно від попиту на ринку, щоб оволодіти його певною частиною.

Тоді як Корінев В.Л. вважає, що цінова політика підприємства являє собою комплекс заходів щодо процесу ціноутворення на підприємстві, які мають бути зорієнтовані на максимальне задоволення потреб споживачів та отримання бажаного прибутку від реалізації продукції на ринку.

Ми схилиємося до позиції Корінева В.Л. і Литвиненка Я.В., які вважають цінову політику більш ширшим поняттям ніж ціноутворення.

Як зазначає Тормоса Ю.Г.: "Цінова політика — це діяльність підприємства, що спрямована на досягнення його головної мети за допомогою цін".

Вирізняють три основні завдання цінової політики:

- збільшення продажу;
- отримання найбільшого прибутку;
- збереження існуючого становища.

У першому випадку підприємство орієнтується на високий обсяг реалізації, або на збільшення частки продажу в порівнянні з конкурентами. Вибір такої мети зумовлюється поперше, прагненням до стабілізації доходів і встановленням контролю за ринком певних товарів, а по-друге, істотним зменшенням собівартості продукції за рахунок збільшення обсягів реалізації.

Наступне завдання цінової політики передбачає отримання максимального прибутку, або швидше надходження коштів через те, що підприємство відчуває невпевненість у своєму майбутньому. Ставлячи за мету збереження поточного стану, фірма прагне не допустити падіння виробництва, уникнути несприятливих дій уряду, скоротити до мінімуму небажаний вплив конкуренції[4:72].

Загалом політика цін передбачає розробку та вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення ціни з метою отримання найбільшого прибутку з урахуванням попиту на товари, його властивостей і життєвого циклу, а також напрямку зміни ціни від дії різних чинників.

Не можна стверджувати, що підприємство розробляє власну цінову політику, якщо вона має на меті встановити таку ціну, яка б дала змогу лише відшкодувати витрати виробництва продукції, або ціну, яку може сплатити споживач. Цінова політика має базуватися на іншому підході: товар повинен становити цінність для споживача, а також потрібно розробляти заходи з метою переконання споживачів у тому, що ціна відповідає цінності товару. Якщо з погляду споживача ціна має відповідати цінності товару, підприємство має два шляхи виходу з такої ситуації:

- постійно знижувати ціну, надавати знижки доти, поки ціна не задовольнить споживача. Цей шлях короткостроковий і недостатньо ефективний, бо в кінцевому підсумку призводить до зменшення обсягів виробництва, або й до згортання його;

- шукати нових споживачів і сегменти ринку, поліпшувати якість товару й наближати його цінність до вимог споживачів. Цей шлях ефективніший, тому що визначається на перспективу і дає змогу розширювати виробництво, надавати йому спрямованого характеру, запроваджувати нові технології, обладнання. Крім того, треба зважати на те, що в більшості країн з розвинутою економікою торговці надають різні знижки та знижують ціни. З одного боку, це сприяє збільшенню обсягів реалізації, а з іншого — призводить до їх скорочення, бо у споживача ці знижки асоціюються з низькою якістю товару.

Розглядаючи політику ціноутворення, підприємство повинно виходити із загальної економічної стратегії ціноутворення з урахуванням загального розміру прибутку, для чого визначити відповідні обсяги виробництва та обсяги реалізації виробів, тобто точку мінімальної прибутковості та точку рівноваги.

Загалом розробка політики ціноутворення може базуватися на двох підходах: витратному та споживчому.

Для витратного підходу характерна наступна схема. (див. рис. 1)

За такого підходу основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо виробництво за певною технологією й усі витрати виробника. Підприємство може не мати прибутку взагалі, або не ставити собі за мету отримати його. Незначна увага приділяється й підвищенню цінності товару, поліпшенню його якості та спрямованості на задоволення потреб споживачів.



Рис. 1. Витратний підхід в політиці цін

Споживчий підхід унаочнює така схема (див. рис. 2), тут основним є попит споживачів і цінність для них виробу. Ураховуючи попит і можливість задоволення вимог споживача, визначається відповідний сегмент ринку і ціна на ньому. Виходячи із ціни товару, підприємство визначає витрати й можливий прибуток, який може отримати виробник. Беручи за основу

певний обсяг витрат, починають виробництво з використанням відповідних технологій, техніки, обладнання [2:68].



Рис. 2. Споживчий підхід в політиці цін

Розробленню цінової політики має передувати аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників її формування. Перша група містить фактори, які дають уявлення щодо тенденцій розвитку зовнішнього середовища підприємства. До них належать: рівень державного регулювання економіки, антимонопольне законодавство, митна політика, стан фінансово-кредитних відносин, система оподаткування, платоспроможність підприємств і населення, кон'юнктура ринку, ціни на аналогічні товари тощо. Якщо аналіз зовнішніх чинників покликаний визначити напрями стратегічних дій, то завданням аналізу внутрішніх факторів є передусім оцінювання ситуації у сфері виробництва продукції на підприємстві. Це потребує оцінювання виробничих ресурсів, споживчих властивостей товару, витрати та їхньої структури, визначення попиту на товар та його конкурентоспроможності, обґрунтованості ціни відповідно до якості продукції, реклами, каналів збуту та інші.

Розроблення цінової політики підприємства має передбачати проведення досліджень щодо наслідків зміни ціни залежно від ситуації на ринку (реакція покупців та конкурентів, дії підприємства у відповідь на зміни цін конкурентами тощо). Методичною базою таких досліджень є аналіз умов беззбитковості [4:73].

Політика ціноутворення має розроблятися з урахуванням життєвого циклу товару. Загалом виокремлюють чотири стадії життєвого циклу товару: народження, розвиток, стабільність, старіння.

На стадії народження з'являється новий товар чи послуга, що має нові якості, поліпшені властивості. На цій стадії діє здебільшого закон попиту, тобто в разі підвищення ціни, попит на товар знижується. На цій стадії доцільно ціну встановлювати на оптимальному рівні, з тим щоб виробник отримував найбільший валовий дохід при максимальних витратах і середній ціні. З метою збільшення валових доходів виробник може тимчасово свідомо знизити доходи і не отримувати прибуток. Особлива увага в цьому випадку приділяється витратам. Умовно вони поділяються на два види:

- витрати виробництва;
- витрати на формування попиту споживачів.

Певний час витрати виробництва мають, як правило, постійний характер і є значними. Це витрати на придбання сировини, матеріалів, оплату праці, амортизацію. Витрати на формування попиту мають змінний характер. Спочатку вони великі, особливо на стадії формування попиту. Однак у подальшому вони зменшуються залежно від формування на ринку нового товару та підвищення попиту споживачів. Це й слід урахувати, розробляючи політику ціноутворення на цьому етапі життєвого циклу товару. Для здійснення цієї політики застосовують різні стратегії ціноутворення, у тому числі впровадження на ринок престижної ціни.

На стадії розвитку змінюється загальноекономічна стратегія та цінова політика підприємства. До того ж, діє уже попит, що сформувався на стадії народження. Він підвищується завдяки залученню нових споживачів і розширенню ринку певного виробу. Ціна на цій стадії має важливе значення. Навіть якщо попит постійно зростає і це супроводжується підвищенням ціни, все одно необхідно дотримуватися принципів і вимог закону попиту. Надмірне підвищення ціни може викликати неприйняття її споживачем, як наслідок, він обере ринок альтернативних товарів.

Крім того, ця фаза життєвого циклу товару характеризується розвитком раціоналізації виробництва та зниженням витрат. Витрати, зумовлені формуванням попиту поступово зменшуються, а економія може бути використана для розширення виробництва, збільшення виробничої потужності підприємства. При цьому збільшуються витрати виробництва загалом, що зумовлює зниження ціни на товар. Головним стає визначення напрямів розвитку підприємства. Для попиту це означає зростання, для товару – підвищення якості та зменшення витрат виробництва.

Також треба значити, що встановлення ціни на цій стадії життєвого циклу має здебільшого суб'єктивний характер, адже товаровиробник може встановлювати ціну вищу, або нижчу, що склалася залежно від попиту. Це відбувається, коли виробник прагне освоїти не лише один конкретний ринок, а й вийти на інший. При цьому ціна на певний товар має бути нижчою за ціну альтернативного товару, що вже реалізується на ринку.

Перехід до наступної стадії життєвого циклу товару – стабільності – відбувається непомітно. На цій стадії найважливіші ринки збуту вже освоєні. Поступово знижуються й темпи розширення виробництва. Для залучення нових споживачів слід докласти додаткових зусиль, тобто створення нового попиту потребує нових витрат.

На цій стадії велике значення має ціна, а надто її залежність від еластичності попиту. При вищих цінах цінова еластичність більша, ніж при нижчих. Оскільки якість товару в основному вже задовольняє споживачів, зменшуються і витрати виробництва, а загалом і ціна.

На стадії створення виробництво розвивається меншими темпами, порівняно із загальними темпами економічного зростання. Об'єктивно ринок обмежує виробництво товару.

Це відбувається через те, що попит на ринку товарів стає більш насичений і вони висувають до товарів нові вимоги. У цій ситуації попит на певний товар може зростати меншими темпами, порівняно з темпами зростання доходів на душу населення. Знижується і цінова еластичність попиту. Оскільки зміна попиту здебільшого досягається без зниження ціни з боку виробника, можна сказати, що це відбувається під впливом зовнішніх чинників. Однак, при цьому треба враховувати, що збільшення доходів споживачів може зумовлювати підвищення цін.

Стадія старіння товару характерна появою на ринок нового виробництва товару, що поступово витіснятиме старий товар. У цьому разі цінова політика має виходити з того, що ціна старого товару повинна бути конкурентною відносно ціни нового. Якщо його виробникам вдається зменшити ціну, то попит і реалізація старого товару зменшуватимуться. У цьому разі виробники старого товару повинні зменшувати його пропозицію, адже можливості зменшення ціни як правило уже вичерпані.

Цінова політика підприємства базується на різних принципах. Серед них наступні.

Забезпечення відповідності напрямів і змісту цінової політики напрямам і змісту економічної політики підприємства загалом. Ненова політика є складовою загальної економічної політики підприємства, тому мета та завдання їх мають бути однакові, причому цінова політика залежить від економічної політики. Крім того, вона має доповнювати і конкретизувати економічну політику підприємства з урахуванням насамперед життєвого циклу товару та підприємства.

Цінова політика має формуватися з урахуванням кон'юнктури ринку відповідних товарів і змін, що відбуваються. Це дає змогу визначити відповідний сегмент ринку, на якому діє виробник, характер зміни цього сегмента та цін, що йому відповідають.

Цінова політика має розроблятися виходячи з видів і форм збуту, кількості каналів збуту, форми реалізації товарів кінцевим споживачам. При різних формах і напрямках реалізації цінової політики потрібно враховувати як споживачів (оптових посередників, роздрібні торговельні підприємства, населення), так і форми розрахунку за товар (попередня оплата, кінцева оплата, надання товарного кредиту), а також якість виробу.

Гнучкість політики ціноутворення в умовах насиченості ринку, особливо споживчих товарів, виробник повинен швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Це досягається застосуванням різних знижок з ціни товару для різних споживачів. А це в свою чергу дає змогу знижувати ціну й підвищувати її стимулюючу роль в умовах ринку.

Розробка цінової політики залежно від якості товару та ступеня його новизни для споживача. Це досягається використанням нових технологій, нового обладнання. Але при цьому слід ураховувати об'єктивні причини, що призвели до збільшення собівартості та витрат виробництва; зазначимо, що загальна тенденція має розвиватися у бік зменшення ціни.

Урахування різних факторів, передусім зовнішніх, що не залежать від підприємства та впливають на його цінову політику. У цьому разі важливо визначити ці фактори й спрогнозувати їх зміни в майбутньому.

Політику ціноутворення на підприємстві визначають керівники службою збуту, завідуючи виробництвом, керівники фінансових відділів, бухгалтерію. Питанням розробки цінової політики займаються планово-економічна і маркетингова служба підприємства.

Література

1. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: монографія. – К.: КНЕУ, 2001.–257с. 2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів — 2-ге видання і доповнене. – К.: МАУП, 2003.–240с. 3. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку – К.: 1997.–250с. 4. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001.– 122с. 5. Черевко Г.В. Державне регулювання економіки АПК: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 333с. 6. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: Навчальний посібник: 3-тє видання, виправлене. – К.: Кондор, 2005. – 214с.

Ruslan Avgustyn

OF PRICE POLICY, EXPLORES THE PHASES OF LIFE CYCLE OF COMMODITY AT THE MARKET

An author determines the basic tasks of price policy, explores the phases of life cycle of commodity at the market. Specifies on factors which the price policy of enterprise depends from.

УДК 657.47

Микола Бондар

ОЦІНКА ВАРТОСТІ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрита роль методики визначення ціни активів підприємства. Узагальнено міжнародний досвід оцінки вартості підприємства і визначено вплив ціни вартості активів на прийняття управлінських рішень.

При здійсненні інвестиційної діяльності важливою передумовою є вивчення наявності та оцінка інвестиційного потенціалу, що є основоположною економічною категорією в умовах ринкової економіки. Ефективне використання такого потенціалу припускає наявність альтернатив, вимагає здійснювати вибір ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій. В умовах так званої «досконалої конкуренції» (англ. perfect competition) критерієм ефективності інвестиційного проекту є рівень прибутку отриманого на вкладений капітал. А тому сучасне трактування інвестиційної привабливості має передбачати ефективне використання вартісної оцінки підприємства в цілому та його окремих об'єктів. Питання, пов'язані з оцінкою вартості підприємства завжди знаходилися у центрі уваги. Значний внесок в галузі теорії і практики оцінки вартості підприємства внесли такі дослідники як А.Аренс, Р.Адамс, Р.Антони,

Х.Андерсон, Дж.Блейк, Л.О.Бакаєв, М.І.Баканов, П.С.Безруких, С.Б.Баренгольц, Я.Д.Крупка, М.Міллера, К.Улоша, У.Ф.Шарп та ін.

Вартісна оцінка активів підприємства є найважливішим елементом оцінки ефективності здійснення інвестицій. Проте у вітчизняній практиці даний напрям, який заснований на оцінці вартості підприємства як інвестиційного потенціалу, використовується далеко не повною мірою. Щоб наблизитися до світового рівня, необхідно підходити до оцінки підприємства на основі теорії корпоративних фінансів і уміти застосовувати їх для обліку та аналізу ефективності компанії. А тому кожне рішення у сфері залучення інвестицій та оцінки їх ефективності повинне ухвалюватися з точки зору впливу майбутніх інвестицій на вартість підприємства в цілому. Поява нових важливих специфічних чинників і кардинальна зміна механізму інвестиційної діяльності виявляють неспроможність старих накопичених знань, служать дієвим мотивом до розробки більш удосконалених наукових підходів, що задовольняли б новим соціально-економічним умовам господарювання. Однією з характерних тенденцій розвитку світової цивілізації є процес гармонізації міжнародного фінансово-облікового законодавства. Звідси випливає реальна проблема вдосконалення організаційно-правової і нормативної бази аналізу інвестицій, розробка адаптованих методик оцінки інвестиційних ресурсів з метою задоволення вимог потенційних інвесторів.

Дослідження вітчизняних економістів за останні роки головним чином були присвячені питанням методики проведення аналізу господарської діяльності за даними показників фінансової звітності підприємств і не враховують концепцію оцінки інвестиційних ресурсів у системі вартісної оцінки підприємства.

Таким чином, практична значимість та недостатність вивчення цієї проблеми обґрунтовують вибір теми статті та її основну мету.

Метою статті є узагальнення вітчизняного та міжнародного досвіду щодо обґрунтування моделей і методик оцінки вартості інвестиційних ресурсів.

При виконанні комерційної оцінки інвестиційних проектів в основному використовується «класичний» підхід, що розглядає новостворене підприємство. В англійській літературі з інвестиційного аналізу для цього використовується спеціальний термін "greenfield plants", суть якого полягає в ефективності створення нового підприємства. А тому і оцінка активів даного підприємства є більш зрозумілою і передбачена в діючих нормативно-правових актах, що передбачають оцінку економічного ефекту.

Проте для оцінки вартості як нового підприємства так і існуючого необхідні аналіз і оцінка інформації про макросередовище (аналіз нормативно-законодавчої бази і змін в ній, статистичних даних про зміни, що відбуваються в регіоні, в галузі і т.п., аналіз кон'юнктури ринку, врахування політичних чинників та ін.).

Холт Роберт Н. відзначає: «...концепція підвищення цінності фірми і важливість комплексного аналізу при ухваленні фінансових рішень – два принципи, які ніколи не будуть витіснені новими аналітичними прийомами» [1:9]. Концепція вартісної оцінки підприємства повинна чітко простежуватися в процесах аналізу інвестиційної привабливості та в процесі управління інвестиційними потоками. Можна однозначно сказати, що такий показник як вартість підприємства тісно взаємозв'язаний з показниками інвестиційної привабливості даного підприємства. У економічній оцінці вартість підприємства можна розглядати на основі трьох основних підходів: майновий, комерційний і прибутковий. Отже, на вартість підприємства впливає цілий ряд економічних показників в прямій залежності від обраного концептуального підходу.

Боб Райан вважає, що «початкова вартість складається з вхідної ціни придбання відповідного активу, яка може суттєво відрізнятись від його поточної вартості як при оцінці вартості заміни, так і від вартості реалізації» [2]. Проте, як правило, майнового підходу до оцінки вартості капіталу недостатньо. Для отримання більш точної оцінки вартості підприємства можуть використовуватись різні методи на основі визначення величини отримання доходу, при якому важливе значення має показник вартості чистих пасивів.

Виходячи з принципів інформаційного забезпечення акціонерів, коли основною інформацією є фінансова звітність підприємства, оцінка підприємства здійснюється на основі статей балансу. При цьому використовуються такі показники як вартість чистих активів, власний капітал, вартість чистих пасивів, валюта балансу.

Опираючись тільки на цифрові показники статей балансу підприємства, користувач фінансової звітності може припуститись помилки стосовно реального фінансового стану такого підприємства. Такі відхилення можуть бути при визначенні показників оновлення основних засобів у разі проведення їх індексації. Щоб оцінити ступінь ліквідності підприємства, застосовують такий показник, як вартість чистих активів, оскільки він з найменшою похибкою наближає дані фінансового обліку до ринкової вартості підприємства. Проте величина чистих активів не дає нам уявлення про кон'юнктуру ринку, не дає характеристику майбутнього прибутку.

Розглянувши методи оцінки підприємства на основі показників фінансової звітності поряд із існуючими перевагами, доцільно виділити такі недоліки.

По-перше, вартість фірми відображена в балансі підприємства, як правило, відрізняється від ринкової, оскільки в балансі не відображено всіх цінностей, що належать підприємству на правах власності. Як правило, в звітності не відображено окремі види нематеріальних активів, а саме – товарні знаки, емблеми, якими володіє підприємство, і які можуть суттєво вплинути на

вартість підприємства. Важливим фактором в даному випадку може виступати несвоєчасність проведення дооцінки (уцінки) активів підприємства. На основі власного досвіду в аудиторській практиці, слід відмітити, що досить часто на момент проведення емісії цінних паперів підприємства не проводили дооцінку активів до рівня їх справедливої вартості. А вже потім, після придбання контрольного пакету акцій, проводилась дооцінка активів. Такий підхід дозволяв завчасно передбачити за допомогою додаткової емісії можливість придбання підприємства за найменшою вартістю і без існування негативного гудвілу.

По-друге, низька релевантність показників фінансової звітності. Дані балансу відображають стан справ в минулому, оскільки на складання фінансової звітності відведено певний період часу, а як наслідок – дані фінансової звітності не дають уяви про стан справ і на момент підписання аудиторського висновку. При проведенні аудиту фінансової звітності підприємства з метою проведення емісії застосовується також ретроспективний метод дослідження. Недоліки даного методу відзначалися багатьма вченими. Так, наприклад Д.Міддлтон вважає, що «початкова вартість, показана в бухгалтерському балансі, є неадекватною поточній вартості засобів на момент його складання» [3: 344]. На практиці такий метод оцінки може використовуватися як початковий етап, який може слугувати базою для аналізу змін у вартості підприємства.

На нашу думку, суттєвий вплив на недостовірність оцінки активів підприємства є практичне унеможливлення визначення «гудвілу». Виходячи з вивчення українського законодавства, то слід відзначити, що трактування поняття «гудвіл» є неоднозначним. Так, відповідно до закону Про оподаткування прибутку підприємств під гудвілом розуміється – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується у визначенні валових витрат платника податку [4]. А відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 19 "Об'єднання підприємств" гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання [5]. Оцінивши та узагальнивши зміст наведених визначень, можна зробити висновок, що гудвіл визначається у разі придбання ідентифікованих активів, тобто окремих об'єктів на дату їх придбання. Отже, гудвіл визначається у разі зовнішнього придбання активу, і відповідно до П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств" первісна (балансова) вартість гудвілу в бухгалтерському обліку амортизується, але з розрахунку не більше 20 років. Гудвіл обліковується в складі необоротних активів на рахунку 19 «Гудвіл при придбанні» класу 1 «Необоротні активи». Гудвіл та/або негативний гудвіл в Балансі відображаються за залишковою вартістю у вписуваному рядку 065 "Гудвіл" позитивною або від'ємною величиною.

Внутрішньо створений на підприємстві гудвіл не може бути визнаний як актив, тобто його не можна відобразити в балансі. Більше того гудвіл не може раптово виникнути сам по собі, наприклад, через бажання оцінити певну «репутацію підприємства», що створювалась протягом багатьох років його діяльності. Він може з'явитися лише в результаті купівлі-продажу підприємства з метою формування корпоративної групи. Але підприємству, акції якого обертаються на фондовому ринку, доцільно періодично здійснювати внутрішню оцінку гудвіла, в тому числі і з метою профілактики безпечного функціонування фірми.

На основі визнання в бухгалтерському обліку гудвілу, можна зробити висновок, що права на нього виникають у підприємства тільки в результаті певних цивільно-правових операцій, таких, наприклад, на основі договору купівлі-продажу. Проте сам договір купівлі-продажу не може бути основою для виникнення у підприємства прав, оскільки об'єктом даного договору є не майнові права, а окремі (конкретні) об'єкти. Такий підхід показує існуючий в теорії та практиці вітчизняного обліку принцип превалювання юридичної форми над економічним змістом, який не завжди себе виправдовує оскільки в основу включення активів підприємства до певного виду в бухгалтерському обліку потрібно враховувати економічний зміст і мету придбання майна.

Окрім вказаних неузгоджень при оцінці інвестиційних ресурсів потрібно враховувати і той факт, що гудвіл може перестати бути активом в будь-який момент через втрату домінуючої позиції на ринку товарів, зменшення ділової репутації, звільнення провідних спеціалістів та інших причин. В такому випадку він списується на витрати підприємства (ст.12 П(С)БО-19) [5].

Повертаючись до визначення вартості чистих активів, слід відмітити, що у разі відсутності справедливої оцінки гудвілу, користувач фінансової звітності (акціонер, потенційний інвестор) може отримати викривлену інформацію щодо оцінки валюти балансу, а значить і фінансового стану підприємства. Таке відхилення може бути у разі існуючого, проте не врахованого негативного гудвілу. Отже, негативний гудвіл свідчить що сумарна вартість чистих активів підприємства є вищою за сформовану ринкову ціну підприємства в цілому.

Виходячи із сутності змісту негативного гудвілу, вважаємо, що в разі його існування існує або завищення справедливої вартості активів, або навмисне заниження вартості фірми з метою її привласнення або закриття. Завищення активів можливе за умови наявності штучно створених, незабезпечених нематеріальних активів або у випадку викривлення облікової вартості матеріальних активів.

Поряд з гудвілом, який тривалий час відображався на рахунку нематеріальних активів, слід відмітити і про недосконалість застосування терміну «інтелектуальна власність».

Відповідно до ст.41 Закону України «Про власність» об'єктами права інтелектуальної власності є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної праці [6].

Подібний підхід до поняття «інтелектуальна власність» в цілому є адекватним, проте викликає сумнів визнання «інших результатів інтелектуальної власності», а саме, що можна включати до нематеріальних активів.

Потрібно також відзначити, що окремі постанови Кабінету Міністрів України щодо державної реєстрації авторського права і договорів стосуються лише переліку прав власності, в П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [7,8,9] розглядають лише перелік об'єктів нематеріальних активів та загальні підходи до їх оцінки.

Інтелектуальну власність потрібно залучати до господарських процесів, а для цього потрібна її достовірна оцінка. За окремими міжнародними літературними джерелами патенти на винаходи та технічні ноу-хау є видами нематеріальних активів і — відповідно до Загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (Generally Accepted Accounting Principles) — підлягають оцінці за балансовою первісною, балансовою переоціненою і залишковою вартістю для відображення в балансах підприємств з метою розрахунку податків та амортизації, а тому і потребують консервативної та чіткої оцінки.

В спеціальній міжнародній та вітчизняній економічній літературі сутність та структура нематеріальних активів трактується неоднозначно. Суттєвий вплив на вказану різносторонність має і не досить правильне співвідношення перекладів англomовної методичної літератури, а при наявності адекватних перекладів – відсутності інструкцій або спеціальних коментарів. Існуючі методики, розроблені в організаціях, що спеціалізуються на оцінці технологій, досить часто є недостатніми, а іноді навіть мають гриф комерційної таємниці.

На даний час існують достатньо складні математичні моделі (в основному західні), що не достатньо пристосовані до вітчизняної практики.

До способів оцінки нематеріальних активів, що рекомендуються західними спеціалістами, відносяться:

- самостійне отримання конкурентних матеріалів (тобто матеріалів про фактично здійснені операції з приводу реалізації активів, що є аналогічними до об'єктів оцінювання);
- отримання інформації про ціну аналогічного об'єкту інтелектуальної власності від спеціалізованих брокерів;
- ініціювання переговорів з приводу продажу об'єкту, що оцінюється з потенційними його покупцями з метою досягнення хоча б попередньої задокументованої домовленості з ними про ціну даного активу.

Проте, вказані способи не завжди можна застосувати на вітчизняному ринку, оскільки актив може не відноситись до біржових товарів, відсутність аналогічного об'єкту тощо [10:83-85].

Більш обґрунтовану інформацію про вартість підприємства для прийняття інвестиційних рішень дає комерційний підхід до оцінки підприємства. Метод заміни, передбачає оцінку активів за альтернативною вартістю і широко застосовується в рамках комерційного підходу економічних суб'єктів-оцінщиків. «Оцінка активів за їх альтернативною вартістю – це величина що дорівнює вартості заміни активів на відкритому ринку для підприємства, що є функціонуючим» [11:273]. Порівнюючи комерційний підхід і метод чистої балансової вартості активів, можна відзначити переваги комерційного методу в тому, що він передбачає переоцінку нематеріальних активів (патентів, ліцензій, авторських прав тощо), також враховується вартість створення та управління фірми, яка знаходить своє відображення в гудвілу. До недоліків такого методу можна віднести роль суб'єктивізму в процесі оцінювання (економічного суб'єкту-оцінщика), а також застосування такого підходу не визначає спроможність активів приносити прибутки протягом певного періоду. Останній недолік має пряме відношення на прийняття інвестиційних рішень, особливо це стосується новостворених або реформованих підприємств.

В міжнародній економічній літературі зустрічаються пропозиції щодо застосування методу нульової (фіктивної ліквідаційної) вартості [12,13,14,15]. Професор Н.А. Бреславцева трактує нульовий баланс як «системний обліково-аудиторський процес управління економічними явищами, що ґрунтується на визначенні глобального фінансового результату і вартості інституційної одиниці на певний момент в майбутньому, на основі використання принципу продовження діяльності» [16, с.35].

Використання нульового балансу є одним із основних інструментів стратегічної оцінки вартості підприємства. Нульова вартість показує, скільки залишиться грошових коштів після фіктивної ліквідації підприємства. Нульова ліквідаційна вартість, є меншою за скореговану балансову вартість, на величину різниці між ринковою і балансовою вартістю підприємства і величинну фіктивних ліквідаційних витрат, що включені в передбачені комісійні при продажі підприємства, а також величину податкових платежів, що виникнуть в процесі реалізації активів. Нульова вартість може визначати мінімальну ціну на випадок можливого банкрутства підприємства.

Оскільки за своєю природою нематеріальні активи та "ділова репутація" не мають майнового втілення, то і, їх вартісна оцінка не може визначатися набором традиційних показників, що використовуються при оцінці ефективності об'єктів матеріальних цінностей. На жаль, в практиці, багатьом спеціалістам, що пропонують свої послуги по оцінці інтелектуальної

власності ці обставини не враховуються, а сама оцінка проводиться на основі традиційних підходів до оцінки ефективності використання винаходів та інших подібних до їх об'єктів. Оцінку ефективності використання окремих активів і підприємства в цілому не можливо проводити без уточнення справедливої вартості об'єкту. А застосування такого підходу свідчить, що процедура вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності та методика їх фінансового обліку до теперішнього часу досконало не відпрацьовані.

В зв'язку з цим доцільно запроваджувати в вітчизняну практику принципово нові методичні підходи оцінки вартості активів підприємства та в цілому підприємства, що враховували б умови функціонування ринкової економіки та сприяли б інтенсивності та ефективності інвестиційних процесів в економіці країни.

Література

1. Холт Н.Р. Основы финансового менеджмента/ Пер с англ. М.: Дело ЛТД, 1995.–128 с. 2. Райан Боб. Стратегический учет для руководителя.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.–616 с. 3. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений/ Пер. с англ.: Под ред. И.И. Елисейевой.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с. 4. Про оподаткування прибутку підприємств. Закон України (в редакції Закону України N 283/97-ВР від 22.05.97 р.). 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств", затверджене наказом МФУ від 7.07.1999.-N163. 6. Про власність. Закон України від 7 лютого 1991 року N 697-XII. 7. Про авторське право і суміжні права. Закон України від 23 грудня 1993 року N 3792-XII. 8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затверджене наказом МФУ від 18.10.1999 р. -N 242. 9. Методика оцінки майна. Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. N 1891. 10. Тверитнева Н.Н. Экономическая оценка эффективности инвестиций в инновационную деятельность, направленную на улучшение экологии мегаполисов. Дис. на соиск. степ. к.е.н.-М.: Московский инст.ком. хоз. и строит.,- 2002. 11. Подшиваленко Г.П., Калепальская С.В.. Оценка эффективности реальных инвестиций: Учеб. пос.// Финансовая академия при Правительстве РФ. – М.: ФА, 1998. 12. Бетге Й. Балансоведение./Пер.с нем. -М.: Бух.учет, 2000. – 454с. 13. Бреславцева Н.А. Системы балансовых отчетов и концепция балансового управления экономическими процессами. Ростов-на-Дону, 1997 СКНЦ ВШ. 14. Бреславцева Н.А., Ткач В.И., Генкина В.А. Выполнение нулевых балансов с целью повышения собираемости налогов и устранения сокрытия налогооблагаемой базы по методике Н.А. Бреславцевой, – ДГАС – 7.99.Г, 1998г. 15. Ришар Жак. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер с фр. под ред. Л.П.Белых.- Москва: Аудит: ЮНИТИ, 1997.-375 с. 16. Бреславцева Н.А. Система балансовых отчетов и концепция балансового управления экономическими процессами. Автореф. дис. на стиск. уч. ст. д. э. н. Москва, 1998. – 60с.

Mykola Bondar

ESTIMATION OF ENTERPRISE'S ASSETS VALUE

The role of method of determination enterprise assets value is exposed. Generalized international and domestic experience in relation to the estimation of cost of enterprise and influence of estimation of cost of assets is selected on acceptance of investment decisions. Suggestions of improvement of intellectual property appraisal are grounded.

УДК 657

Надія Михайлишин

РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ У ФОРМУВАННІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлено актуальні проблеми, пов'язані із формуванням цінової політики підприємства і роллю контролінгу у цьому процесі. Визначено основні етапи цінової політики, розглянуто стратегії ціноутворення.

Цінова політика – один з найважливіших напрямків контролінгової діяльності підприємства, в результаті проведення якої забезпечується певний обсяг виручки від реалізації продукції, а, отже, й прибутку. Говорячи про політику цін, розуміють не тільки сам процес встановлення ціни на товар, але й процес управління цінами у різних ринкових ситуаціях і в умовах впливу на них різних чинників. Питання формування і контролю цінової політики розглядалися у працях Фатхутдінова Р.А., Ніколаєвої С.О., Кармінського О.М., Данілочкіної Н.Г та інших.

Цінова політика підприємства включає такі етапи:

1 етап. Аналіз впливу типів ринку на цінову політику.

В економічній літературі виокремлюють чотири типи ринку: "чиста конкуренція", "монополістична конкуренція", "олігополістична конкуренція", "чиста монополія". Кожен з них має власні проблеми в галузі ціноутворення. За винятком роботи на ринках чистої конкуренції, підприємствам необхідно аналізувати методику встановлення початкової ціни на свої товари.

2 етап. Аналіз цілей ціноутворення.

Політика цін залежить від того, які саме цілі підприємство намагається досягти за допомогою конкретного товару (виживання, максимізація прибутку, вихід у лідери за показниками частки ринку або якості товару, оволодіння відповідною часткою ринку тощо).

3 етап. Аналіз факторів, що визначають цінову політику підприємства_ (факторів витрат, факторів попиту, факторів конкуренції).

4 етап. Аналіз умов та методів формування початкової ціни на товар.

Змістом цього етапу аналізу є оцінка попиту, оцінка витрат, аналіз цін та товарів конкурентів.

5 етап. Аналіз методів ціноутворення.

При встановленні початкової ціни на свій товар підприємство повинно скоригувати її з урахуванням різних чинників зовнішнього середовища в межах товарної групи, за регіональним принципом, для стимулювання збуту.

6 етап. Аналіз варіантів зміни цін конкурентами.

Контролеру необхідно проаналізувати причини та період зміни цін конкурентами, можливу

Наукові записки

зміну своєї частки ринку, життєвий цикл свого товару, роль даного товару в межах власної товарної номенклатури, динаміку витрат залежно від обсягу виробництва.

Якщо говорити про стратегії ціноутворення, то слід сказати, що в Україні переважає витратне ціноутворення. На стадії стратегічного контролінгу використовуються такі методи встановлення ціни:

На основі витрат (C) і рентабельності (R) товару:

$$Ц = C (1 + R / 100)$$

2. На основі встановленої норми прибутку (Пн), що забезпечує беззбитковість підприємства за умови, що виробничі витрати оптимальні:

$$Ц = C + Пн$$

Проте, фактична собівартість виробу не може прямо використовуватися при встановленні ціни реалізації, але її слід враховувати при вирішенні питання про випуск товару, ціна на який встановлюється з урахуванням умов ринку.

Основними перевагами витратного методу розрахунку ціни є його простота, незначна потреба в інформації, можливість прийняття конкретних рішень.

Потрібно наголосити й на широкому використанні можливостей “директ-костінгу” в ціноутворенні. Встановлюючи ту чи іншу ціну, потрібно оцінювати отриманий беззбитковий обсяг випуску та реалізації продукції, його реальність з точки зору можливостей підприємства, а також розмірів і поведінки цільового ринку. Остаточо розрахована ціна повинна бути такою, що забезпечує найбільший за даних умов прибуток.

З “директ-костінгом” пов’язаний і такий аспект політики цін, як визначення короткострокової нижньої межі ціни, тобто ціни, що покриває лише змінні витрати, та встановлення заниженої ціни. Такий підхід доцільно використовувати у тих випадках, коли постійні накладні витрати відшкодовуються в ціні, встановленій для певної базової кількості виробів, а на підставі змінних витрат визначають ціну лише для додаткової кількості виробів.

Хоча система “директ-костінг” й добре себе зарекомендувала, але вона орієнтована на оперативний рівень управління бізнесом, тоді як фундамент конкурентоспроможності закладається на стратегічному рівні. Доповнити традиційні інструменти ціноутворення повинен прогресивний метод “таргет-костінг”, що базується на дуже простій ідеї: якщо для успішного бізнесу виріб потрібно продавати за ціною, що не перевищує ринкову, то спочатку визначають ринкову ціну, потім встановлюють бажаний розмір прибутку і розраховують максимально допустимий розмір собівартості.

Ринкова ціна у даному методі називається цільовою ціною (target price). Процес її встановлення передбачає використання трирівневого аналізу “якість продукту – набір функціональних характеристик продукту – ціна продукту”. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, фактично будучи очікуваною ринковою ціною продукції.

На Заході більш популярні такі підходи до ціноутворення, при яких, перш за все, враховуються фактори попиту, тобто здійснюється оцінка: скільки покупець може і хоче заплатити за запропонований йому товар. Проте, багато компаній настільки захоплюються аналізом своїх витрат, що на роздуми про те, як клієнти оцінюють їх товари, не залишається часу. А саме оцінка товарів та послуг споживачами і визначає попит. Тому служба контролінгу на підприємстві повинна ретельно аналізувати поведінку своїх клієнтів у різних секторах ринку і прогнозувати можливу зміну цієї поведінки у майбутньому. Такий аналіз проводять за допомогою показника еластичності попиту.

Еластичність попиту за ціною – це ступінь реагування покупців, що виражається в зміні обсягу попиту на даний товар залежно від зміни його ринкової ціни (за інших однакових умов). Кількісно визначається шляхом підрахунку коефіцієнта еластичності попиту, який показує на скільки процентів зміниться попит при зміні ціни на 1%.

де E – коефіцієнт еластичності попиту;

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{Q}{P}$$

ΔQ – процентна зміна величини попиту;

ΔP – процентна зміна ціни товару;

Для практичних розрахунків вищевказану формулу трансформують, щоб можна було простежити зміну попиту в різних цінових діапазонах:

де Q_1, Q_2 – величини попиту відповідно до і після зміни ціни на товар;

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} : \frac{P_2 - P_1}{P_1 + P_2}$$

P_1, P_2 – відповідно, попередня і нова ціна

Якщо $E > 1$, то попит еластичний, якщо $E < 1$, то попит нееластичний, якщо $E = 1$, то попит вважається унітарним. Розглядають два крайні значення коефіцієнта еластичності попиту. При першому існує тільки одна ціна на товар і будь-яка зміна ціни приведе або до повної відмови від придбання товару (якщо ціна зросте), або до необмеженого збільшення попиту (якщо ціна знизиться). У цьому випадку попит називається абсолютно еластичним і $E = \infty$. Це можливо на чисто конкурентному ринку. Іншим крайнім випадком є абсолютно нееластичний попит: зміна ціни не відображається на величині попиту і $E = 0$.

Працівники відділу контролінгу завжди повинні оцінювати еластичність попиту на продукцію, що випускається підприємством і враховувати те, що:
коефіцієнт еластичності може змінюватися від нуля до безконечності;
для одного і того ж товару в різних цінових інтервалах еластичність попиту за ціною може бути змінною величиною;
при змінній величині попиту найбільшу виручку забезпечить далеко не найвища ціна;
якщо попит нееластичний, то при підвищенні ціни виручка збільшується, при зниженні ціни – зменшується, при еластичному попиті – навпаки. Якщо попит нееластичний, то зниження ціни приведе до зменшення виручки і зниження рівня рентабельності. При еластичному попиті зниження ціни на товар перевищується збільшенням обсягу його реалізації.
Вищесказане підтверджує, що в ринкових умовах ціна має надзвичайно важливе значення. Правильна методика її встановлення, розумна цінова тактика, що проводиться працівниками служби контролінгу, послідовність реалізації обґрунтованої цінової стратегії є необхідними компонентами успішної діяльності будь-якого підприємства.

Література

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. 2-е издание, переработанное и дополненное.–СПб.-Питер, 2002.–448с. 2. Николаева С.А. Особенности учёта затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика.–М.: Финансы и статистика, 1993.–128с. 3. Редченко К. Таргет-костинг, или искусство делать дешевле// Менеджмент и менеджер, 2003.-№11-12.-С.45-50.

Nadiya Myhaylyshyn

THE ROLE OF CONTROLLING IN FORMING OF PRICE POLICY OF ENTERPRISE

The article reflects the problems of forming of price policy of enterprise and controlling role in this process. Certainly the basic stages of price policy are considered to strategy of pricing.

УДК 631.15:009.12:006.07

Наталія Голомша, Микола Голомша

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

В статті розглянуто теоретичні та методологічні питання дослідження конкурентоспроможності продукції. Здійснено оцінку конкурентоспроможності спирту провідних виробників Тернопільської області.

Результатом прогресуючого розвитку суспільства стало виникнення і формування явища конкуренції, яка, в свою чергу, є динамічною силою його розвитку. Конкуренція змушує суб'єкти діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно рухатися й самовдосконалюватися, підвищувати свою конкурентоспроможність. Питання конкурентоспроможності набуває особливого значення для вітчизняних підприємств у зв'язку з вступом України до Світової організації торгівлі (СОТ). Відкриття кордонів імпорту продукції загострить конкуренцію на внутрішньому ринку та стане важливим випробуванням для більшості українських виробників: вітчизняні продукти харчування, маючи в більшості випадків вищий рівень якості (зокрема безпечності), значно поступаються в ціні. Тому проблема підвищення конкурентоспроможності національної продукції та її виробників в сучасних умовах набуває особливої актуальності.

Питання теорії і практики конкуренції та конкурентоспроможності досліджувалися такими відомими зарубіжними економістами: Дж. Кейнсом, М. Портером, К. Сімпсоном, Ф. Котлером, Й.Шумпетером, П. Дойлем, Р. Фатхутдіновим.

Важливого значення набули роботи вітчизняних вчених, а саме: І.Лукінова, В. Геєця, Б.Кваснюка, В. Власова, Ю.Палкіна, М.Пугачова та інших. Разом з тим окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження. Зокрема виникає потреба в системному та комплексному підході до питання дослідження конкурентоспроможності продукції.

Мета статті – розкрити теоретичні та методологічні питання дослідження конкурентоспроможності продукції та провести оцінку конкурентоспроможності спирту основних виробників Тернопільської області.

У багатьох економічних дослідженнях є різні варіанти визначень поняття „конкурентоспроможність”. М.Гальвановський, В.Жуковська, І.Трофимова наводять формулювання, відповідно до якого під конкурентоспроможністю «варто розуміти співвідношення ціни і якості конкретних товарів, вироблених окремими підприємствами і фірмами, або послуг, що надаються ними» [1].

А.Яновський трактує конкурентоспроможність як таку характеристику товару, що відбиває його відмінність від аналогічного товару за ступенем відповідності однієї і тій же суспільній потребі і витратами на задоволення цієї потреби, що включає витрати покупця, пов'язані з придбанням товару, та усі витрати, що виникають при його експлуатації [5].

Разом з тим, І.Малярчук визначаючи конкурентоспроможність, виділяє і деякі інші найважливіші аспекти її формування, які характеризують за допомогою різноманітних показників, що відбивають інвестиційну привабливість продукції і її виробника, ступінь освоєння ринку, динаміку експорту продукції, цінову стійкість продукції і рентабельність її збуту на різних ринках, поточний етап і тривалість життєвого циклу продукції [4].

Конкурентоспроможність продукції – це сукупність характеристик продукту, які відрізняють

його від продуктів – аналогів за ступенем задоволення конкретних потреб індивідуального споживача та за рівнем витрат на його купівлю і подальше використання [2:35], а також визначають відповідність товару вимогам ринку та можливість його збуту на конкретному ринку.

Єдиного визначення поняття конкурентоспроможності продукції, як показує аналіз спеціальної наукової літератури, не вироблено. Однак, даючи різні формулювання, автори єдині в тому, що конкурентоспроможність товару – поняття відносне, чітко прив'язане до конкретного сегменту ринку та часу продажу. Дійсно, будь-який товар, попадаючи на ринок, фактично проходить там перевірку на здатність задовольняти суспільні потреби. Тому конкурентоспроможність товару можна визначити тільки порівнюючи товари конкурентів між собою.

Конкурентоспроможність продукції – це характеристика продукції, яка відображає її відмінність від товару – конкурента як по ступені відповідності конкретної суспільної потреби, так і по витратах на її задоволення. Показник, який виражає таку відмінність, визначає конкурентоспроможність аналізованої продукції по відношенню до товару – конкурента.

Найважливіші фактори конкурентоспроможності – техніко-технологічний рівень і якість продукції, її здатність задовольняти потреби певної категорії споживачів. [3:813]. Не менш важливим фактором є ціна.

Конкурентоспроможність будь-якої продукції може бути визначена тільки в результаті порівняння і тому являється відносним показником. Вона визначається сукупністю властивостей цієї продукції, які входять в склад її якості та важливих для споживача, визначають затрати споживача при купівлі, вживанні (експлуатації) та утилізації продукції.

Процес оцінки конкурентоспроможності продукції складний та багатоступінчастий (Рис.1).

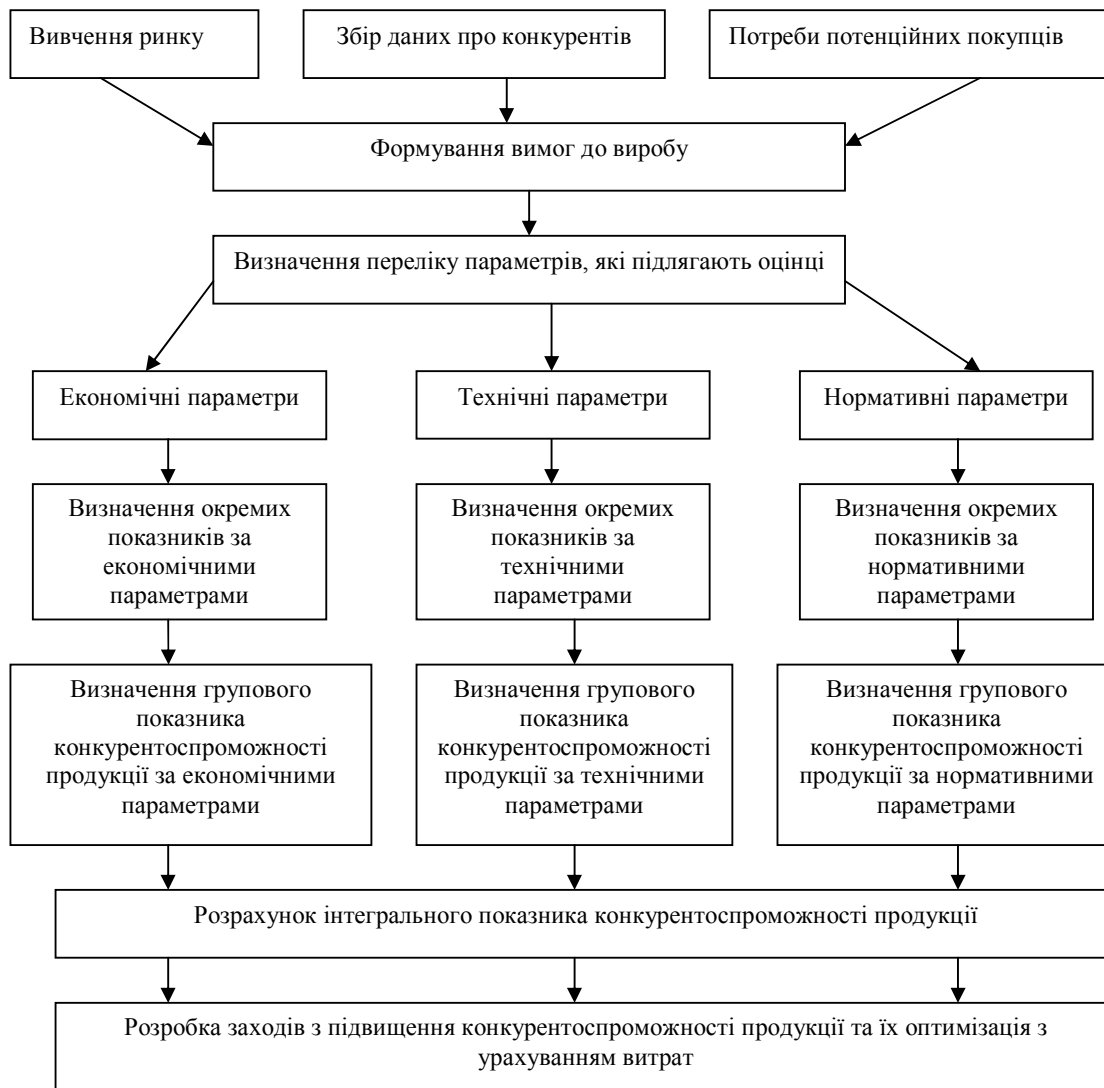


Рис.1. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції

Оцінка конкурентоспроможності починається з визначення мети дослідження. Якщо

необхідно визначити положення даного товару серед аналогічних достатньо провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами. Якщо метою дослідження являється оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, то в аналізі повинна використовуватися інформація, яка включає відомості про виробу, які вийдуть на ринок в перспективі, а також відомості про зміни в діючих в країні стандартах і законодавства, динаміки споживчого попиту. Незалежно від цілей дослідження, основою оцінки конкурентоспроможності продукції є вивчення ринкових умов, яке повинно проводитися постійно, як до початку розробки нової продукції, так і в ході її реалізації. Завдання полягає в необхідності виділення тієї групи факторів, які впливають на формування попиту в певному секторі ринку. Для цього розглядаються зміни у вимогах постійних замовників продукції, аналізуються напрями розвитку аналогічних розробок, порівнюються сфери можливого використання продукції, порівнюється коло постійних покупців.

На основі вивчення ринку та вимог покупців обирається продукція, по якій буде проводитися аналіз чи формуватися вимоги до товару, а далі визначається номенклатура параметрів, які приймають участь в оцінюванні.

При аналізі повинні використовуватися ті ж самі критерії, якими оперує споживач, обираючи товар. У зв'язку з цим по кожній з груп параметрів (економічні, технічні, нормативні) проводиться порівняння, яке показує наскільки ці параметри близькі до відповідного параметру потреби. При цьому особливе місце відводиться оцінці нормативних параметрів. Якщо хоча б один із них не відповідає рівню, який передбачений нормативами та стандартами, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції не має сенсу, незалежно від результату порівняння по інших параметрах.

На наступному етапі проводиться підрахунок групових показників, які в кількісній формі виражають відмінність між аналізованою продукцією та потребою по даній групі параметрів та дозволяє судити про ступінь задоволення потреби по цій групі. Після цього розраховується інтегральний показник, який використовується для оцінювання конкурентоспроможності аналізованої продукції по всіх розглянутих групах параметрів в цілому.

В результаті оцінювання конкурентоспроможності продукції, отримані дані використовуються для вибору шляхів оптимального підвищення конкурентоспроможності продукції при вирішенні ринкових задач.

Відповідно до вищевказаної методики авторами було проведено дослідження конкурентоспроможності спирту, виробленого провідними спиртовими заводами Тернопільської області, а саме ДП „Борщівський спиртовий завод”, ДП „Мишковицький спиртовий завод” та ДП „Зарубинецький спиртовий завод”. Основними характеристиками, які важливі для споживачів спирту є якість, споживчі властивості (смак, прозорість, міцність) та ціна.

Перш за все було оцінено якісні параметри спирту та їх відповідність нормативним документам, зокрема ДСТУ 4221:2003 (Табл.1). Дана оцінка проводилася на основі інформації про перевірку якості продукції, яка проводиться щоквартально дегустаційною комісією ОДО „Тернопільспирт”.

Проведений аналіз показав, що продукція усіх трьох виробників відповідає рівню, який передбачений нормативними документами, а окремі фізико-хімічні показники значно перевищують нормативи, що є показником високої якості продукції та в значній мірі впливатиме на її конкурентоспроможність.

Таблиця 1. Показники якості спирту „Вища очистка” за 2007 рік

№ п/п	Показники	Спирт „Вища очистка”			
		ДСТУ 4221:2003	ДП „Мишковицький спиртовий завод”	ДП „Борщівський спиртовий завод”	ДП „Зарубинецький спиртовий завод”
1.	Об'ємна частка (концентрація етилового спирту,% об, не менше	96,2	96,35 – 96,52	96,2 – 96,4	96,3 – 96,4
2.	Проба на чистоту з сірчаною кислотою	Витримує	Витримує	Витримує	Витримує
3.	Проба на окислювальність, хв., при 20 ⁰ С, не менше	15	21,5 – 18,0	19 – 20,5	18 - 20
4.	Масова концентрація альдегідів, в перерахунку на октловий, в безводному спирті, мг/дм ³ не більше	4	1,8 – 3,8	3,67 – 2,2	2,2 – 2,4
5.	Масова концентрація сивушного масла, в перерахунку на суміш ізоамілового і ізобутилового спиртів (3:1), в безводному спирті, мг/дм ³ , не більше	4	1,7 – 3,4	1,72 – 1,76	1,62 – 1,73
6.	Масова концентрація естерів в перерахунку на октлово-етилловий, в безводному спирті, мг/дм ³ , не більше	30	17,8 – 25,5	25,1 – 18,8	25 - 26
7.	Об'ємна частка (концентрація) метилового спирту в перерахунку на безводний спирт, % об., не більше	0,05	0,02 – 0,03	0,019 – 0,005	0,003 – 0,005
8.	Масова концентрація вільних кислот (без CO ₂) в безводному спирті, мг/дм ³ , не більше	15	6,2 – 8,05	7,8 – 7,47	5,8 – 7,0
9.	Вміст фурфуролу	Не допускається	Не допускається	Не допускається	Не допускається

На основі вимог, які ставлять споживачі спирту до продукції було встановлено основні споживчі параметри, які слід оцінювати при розрахунку конкурентоспроможності спирту, а саме:

смак, міцність, прозорість та їх ваговий індекс. Основним економічним параметром, який слід враховувати при оцінці конкурентоспроможності спирту є ціна.

Розрахунок одиничних параметричних індексів проводиться за формулою:

$$q_i = P_i : P_{\text{баз.}}, \quad (1)$$

де q_i – одиничний параметричний індекс розрахований за i -м параметром;

P_i - значення i -го параметра спирту окремого виробника;

$P_{\text{баз.}}$ – аналогічний параметр базового спирту, з яким проводиться порівняння.

Розрахунок групових параметричних індексів проводиться за формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n q_i a_i, \quad (2)$$

де: q_i – одиничний параметричний індекс розрахований за i -м параметром;

a_i – вагомість i -го параметричного індексу;

n – кількість технічних параметрів, за якими здійснюється оцінка конкурентоспроможності.

За цією ж методикою розраховувалися одиничні і групові параметричні індекси за економічними параметрами (за ціною).

Інтегральний показник конкурентоспроможності розраховано за формулою:

$$K_{int} = I_{mn} : I_{en}, \quad (3)$$

де: K_{int} - інтегральний показник конкурентоспроможності;

I_{mn} – індекс технічних параметрів;

I_{en} – індекс економічних параметрів.

Проведені розрахунки показали, що найвищу конкурентоспроможність має спирт, вироблений на ДП „Борщівський спиртовий завод” (інтегральний показник конкурентоспроможності – 0,99), менш конкурентоспроможним є спирт вироблений ДП „Мишковицький спиртовий завод” та ДП „Зарубинецький спиртовий завод” (інтегральний показник конкурентоспроможності склав відповідно 0,97 та 0,96), однак конкурентоспроможність спирту усіх досліджуваних виробників менша, ніж аналогічний показник, розрахований для базового спирту, з яким проводилося порівняння (табл.2).

Таблиця 2. Конкурентоспроможність спирту „Вища очистка”

Показники	Виробники спирту		
	ДП „Мишковицький спиртовий завод”	ДП „Борщівський спиртовий завод”	ДП „Зарубинецький спиртовий завод”
Індекс технічних параметрів	0,98	0,96	0,95
Індекс економічних параметрів	1,01	0,97	0,99
Інтегральний показник конкурентоспроможності	0,97	0,99	0,96

Слід зазначити, що за технічними параметрами певні переваги має спирт вироблений ДП „Мишковицький спиртовий завод”, однак вища ціна, ніж у конкурентів робить його менш конкурентоспроможним. Відповідно спирт вироблений ДП „Борщівський спиртовий завод” має дещо нижчі показники технічних параметрів, однак приваблива ціна робить його більш конкурентоспроможним.

Усім досліджуваним підприємствам необхідно звернути увагу на покращення споживчих властивостей спирту, зокрема органолептичних показників, а ДП „Мишковицький спиртовий завод” слід переглянути цінову політику та відшукати резерви зниження ціни. Це дозволить підвищити якість та конкурентоспроможність вироблюваної продукції, зробіть її більш привабливою для споживачів та в значній мірі сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств на ринку.

Література

1. Гальвановский М., Жуковская В., Трохимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал, 1998. - №3. - С. 67–78.
2. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. – М.: Внешторгиздат, 1990. – 263с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 /С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.–К.: „Академія”, 2000. – 864 с.
4. Малайчук І. Конкурентоспроможність експортної продукції: поняття, оцінка та шляхи підвищення // Економіст, 2000. - №4. – С.56–58.
5. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя // Бизнес-Информ, 1996. - №5. – С.21-23.

Nataliya Holomsha, Mykola Holomsha

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF RESEARCHING OF COMPETITIVENESS OF AGRARIAN PRODUCTS

Theoretical and methodological approaches of researching of competitiveness of agrarian products are examined in the article. Competitiveness of Ternopil region producer's spirit is evaluated.

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ПРОДУКЦІЇ

У статті висвітлюються питання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції. А також визначено основні показники або критерії конкурентоспроможності.

Формування конкурентоспроможних господарських структур в агропромисловому комплексі передбачає, насамперед, створення нормальних стартових умов для їх розвитку. У сільському господарстві окреме підприємство не є єдиним виробником сільськогосподарської продукції, у процесі своєї діяльності воно стає учасником конкурентної боротьби. Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності.

Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилося у розвинутих країнах. Теоретичним надбанням є наукові праці економістів різних часів: А.Сміта, Д.Рікардо, Г.Азоева, І.Ансоффа, Дж.Кейнса, К.Макконелла, Дж.Мілля, А.Пезенті, М.Портера [4], Дж.Робінсона, Фатхутдінова, Ф.Хайєка, Й.Шумпетера, Д. Юданова та інших.

Значний вклад у розгляд питань конкурентоспроможності економіки України в цілому й аграрного сектора зокрема внесли вітчизняні економісти В.Андрійчук, В.Вітвіцький, В.Власов, П.Гайдуцький [2], М.Малік, В.Месель-Веселяк [3], М.Пугачов, П.Саблук, С.Тивончук, О.Шпичак, В.Юрчишин та інші. Проте існує низка актуальних проблем у цій сфері, яка потребує подальшого глибокого осмислення і розв'язання. А саме: подолання диспаритету цін на матеріально-технічні ресурси для сільського господарства і продукцію його виробництва, створення повноцінної ринкової інфраструктури для ресурсного забезпечення аграрного виробництва та збуту продукції, ефективного державного регулювання й фінансової підтримки розвитку сільського господарства та інші, розв'язання яких сприятиме підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Мета статті – здійснити аналіз факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції.

Для досягнення певного рівня конкурентоспроможності потрібно ввести в дію широкий спектр ринкових стимулів, які дали б змогу узгодити інтереси усіх учасників ринку. З метою координації діяльності економічних суб'єктів потрібно, насамперед, визначити чинники конкурентоспроможності підприємств, показники та підходи до їхньої оцінки.

Оцінювати конкурентоспроможність аграрного сектора нелегко. З одного боку, вона досить висока, оскільки тут виробляють життєво важливу продукцію, на яку існує стійкий попит. З іншого боку, внаслідок значних коливань доходів, а також залежності їх від природних (біологічних) факторів, вона має ризикований характер.

Оцінка конкурентоспроможності конкретного підприємства передбачає визначення кола підприємств-конкурентів, формування системи оціночних показників, обробку інформації та одержання узагальнюючої оцінки конкурентоспроможності, яка є поняттям відносним, тому її можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі. Визначення групи підприємств-конкурентів є важливим етапом роботи, оскільки підприємство може бути конкурентоспроможним у межах певного сегмента ринку, а в межах іншого — ні. Підприємства, що визначаються конкурентами певного підприємства, мають входити в єдиний регіональний ринок діяльності або його певний сегмент; мати відповідну структуру виробництва й асортимент продукції; мати зіставні фази життєвого циклу підприємства та основних стратегічних цілей розвитку; використовувати однакові канали розповсюдження товарів.

Формування системи оціночних показників включає перелік основних критеріїв і показників оцінки конкурентоспроможності підприємства. У процесі такої оцінки можна використовувати як кількісні, так і якісні показники, що стосуються виробничої, фінансової, комерційної та організаційно-управлінської діяльності. Якісні показники використовують у процесі оцінки у вигляді опису або бальної оцінки якості, одержаної на основі експертного зіставлення фактичного стану з кращим.

В.А.Сідун, Ю.В.Пономарьова до основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносять метод різниць, метод рангів, метод балів і метод еталона [5]. Визначення рівня конкурентоспроможності підприємств — складна проблема, і для її розв'язання потрібно застосовувати різні методичні підходи: індикативний, метод ієрархій, різниць, конкурентних переваг, експертних оцінок та інші [6]. Згідно з теорією ефективної конкуренції, найконкурентоспроможнішими є підприємства, де найкраще організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато факторів — ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників або критеріїв конкурентоспроможності.

У першу групу об'єднані показники, які характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організація праці на виробництві. У другу групу об'єднані показники, які відображають ефективність управління обіговими засобами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність його розплачуватися

за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому. До третьої групи належать показники, які дають змогу мати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку за допомогою реклами та стимулювання. У четверту групу входять показники конкурентоспроможності товару та його ціна.

Така оцінка конкурентоспроможності охоплює всі найважливіші оцінки господарської діяльності підприємства, виключає дублювання окремих показників, сприяє швидкому та ефективному одержанню даних про фактичний стан підприємства на галузевому ринку.

Аналіз зазначених методів визначення рівня конкурентоспроможності підприємства свідчить про те, що її можна розглядати у двох аспектах: зовнішньому (оцінка позиції підприємства на ринку) та внутрішньому (оцінка економічних показників діяльності підприємства).

Конкурентоспроможність має якісну і кількісну сторони. Якісна її сторона включає в себе протистояння конкурентів, зіткнення і зближення їх економічних інтересів при відповідній рівновазі між попитом і пропозицією. При цьому економічна боротьба має не перехідний характер, оскільки інтереси конкурентів частіше перебувають в протиріччі, ніж в гармонії. В таких випадках кожний суб'єкт ринкових відносин об'єктивно зорієнтований на вивчення складових ринку, їх тенденцій і співвідношень. І саме тому міру економічного виживання суб'єктів ринку буде визначати точний розрахунок конкурентоспроможності продукції або наданих послуг.

Найбільш чітко вираженими показниками, які характеризують конкурентоспроможність продукції є затрати на її виробництво (собівартість продукції), ступінь насичення ринку даним видом продукції, ціни реалізації готової продукції за каналами збуту, рівень купівельної спроможності споживачів, рівень рентабельності виробництва окремих видів продукції, норма прибутку. Додатковими показниками конкурентоспроможності продукції виступають маса прибутку на один гектар посіву сільськогосподарських культур, один гектар сільськогосподарських угідь, одну голову худоби.

Що стосується окремих сільськогосподарських підприємств, то їх глибока диференціація за природно-кліматичними умовами і структурою виробництва, органічній будові діючого капіталу, швидкості кругообороту засобів, інформованості щодо стану ринку, на нашу думку, вимагає в якості основних показників оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств використовувати показники рівня рентабельності і норми прибутку, а з додаткових – суму прибутку з розрахунку на один гектар посівної площі, один гектар сільськогосподарських угідь і одну голову худоби.

З метою об'єктивного і повного відображення можливостей економічної дієздатності виробів і суб'єктів ринкової діяльності можна користуватися індексами конкурентоспроможності, які обчислюються шляхом ділення фактичного рівня рентабельності виробництва на розрахункові (нормативні) значення цих показників, які дають можливість порівнювати ці показники за окремими виробами, галузями, підприємствами і періодами часу.

При величині індексу менше одиниці можна говорити про відсутність умов виживання в конкурентній боротьбі і необхідності переорієнтації економічної діяльності.

Якщо значення індексу дорівнює одиниці, то необхідний пошук нових варіантів розвитку виробництва і ринків збуту.

Якщо індекс конкурентоспроможності перевищує одиницю на п'ять і більше позицій, це свідчить про правильність обраного економічного курсу виробничо-комерційної діяльності.

Індекси конкурентоспроможності можуть змінюватися під впливом різних економічних чинників і, перш за все, кон'юнктури ринку та рівня його освоєння, тривалості життєвого циклу товару, купівельної спроможності покупців, рівня спеціалізації та витрат на виробництво, рівня цін на послуги та продукцію, впровадження нових технологій, розташування підприємств в різних природно-економічних зонах і наявність відповідних умов для виробництва сільськогосподарської продукції.

Саме тому, конкурентоспроможність продукції (товару) є складною, багатоваріантною характеристикою, яка складається з великої кількості взаємопов'язаних показників. При цьому оцінка рівня конкурентоспроможності повинна включати не лише її привабливість для споживача, але й оцінюватися з боку виробника, відображаючи його інтереси при випуску і реалізації певних видів продукції. Провідна ж роль в оцінці конкурентоспроможності відводиться економічним показникам, які повинні об'єктивно відображати інтереси споживачів та виробників продукції.

Показники конкурентоспроможності відображають не стільки параметри конкретних видів продукції, скільки характеризують потреби потенційних покупців. Разом з тим оцінки конкурентоспроможності продукції не є статичними і довгостроковими і змінюються в залежності від конкретних умов її реалізації, що потребує вивчення поточної кон'юнктури ринку, корегування маркетингової стратегії підприємств та розробки механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції.

Якісні параметри сільськогосподарської продукції та витрати на її виробництво в значній мірі обумовлюють її конкурентоспроможність, яка пов'язана з обсягами виробництва та реалізації. Еколого-економічна концепція розвитку і функціонування організаційно-правових структур повинна бути орієнтована на збільшення виробництва і підвищення якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки при дотриманні санітарно-гігієнічних та екологічних умов безпеки продукції для задоволення потреб

споживачів на продовольчих ринках при оптимальних затратах на її виробництво та ефективний розвиток підприємства в цілому.

Якісні показники продукції як складові її конкурентоспроможності забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі і являються головним критерієм для покупця. Особливо важливого значення це набуває в даний час у зв'язку з розширенням сфери впровадження енергозберігаючих технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Нажаль, якість виробленої сільськогосподарської продукції в нашій країні, як показує аналіз, значно погіршується.

Для забезпечення підвищення якісних характеристик вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності необхідно: удосконалити систему техніко-технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту; впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки та реалізації продукції; здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту; впроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти і гібриди сільськогосподарських культур та високопродуктивні породи, лінії і кроси тварин та птиці.

Проблема якості і конкурентоспроможності продукції тісно пов'язана з управлінням якістю, стандартизацією і сертифікацією продукції. Досвід розвитку передових країн світу свідчить, що вирішення проблеми якості повинно стати національною ідеєю, що вимагає масового навчання і професійної підготовки всіх верств суспільства – від професійного споживача до керівника будь-якого рівня. Нині серед складових конкурентоспроможності товару ціна вже не домінує, а на лідируючі позиції виходять споживчі якості та рівень сервісу.

Якість продукції – це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням [1]. Тобто, поняття якості продукції виключає її шкідливі або які-небудь негативні властивості для споживачів, але це не завжди відповідає дійсним властивостям продукції. Оскільки категорія якості оцінює предмети і явища через склад і співвідношення властивостей певного виду продукції, вона не може і не повинна ігнорувати їх небезпеку для споживачів. Тому інтегральна оцінка якості не може бути просто арифметичною сумою переліку властивостей продукції для споживачів, навпаки – негативні і позитивні властивості повинні оцінюватися в сукупності, особливо в екологічному і гігієнічному аспектах.

Сертифікація продукції на стадії продажу кінцевому споживачеві не відповідає необхідному рівню якості, оскільки часто не є об'єктивною і не враховує деякі важливі параметри (зокрема, екологічні). Необхідно розгортати систему управління якістю продукції в сфері виробництва сільськогосподарської продукції. Нажаль, цим проблемам ще не приділяється належна увага.

В умовах ринкової економіки якість продукції відіграє надзвичайно важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності. За однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт, який має вищу якість. Водночас істотне поліпшення підприємством якості продукції порівняно з аналогічною продукцією конкурентів дає йому можливість підвищувати ціну на неї, не втрачаючи при цьому своїх споживачів, а в нерідких випадках навіть збільшуючи обсяг продажу.

Викладене вище дає підстави сформулювати поняття конкурентоспроможності продукції за якістю як сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятною для них (споживачів) ціною. Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку, під якою розуміють його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати її збут. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу підприємства на світовий ринок, повніше задовольняє потреби суспільства в ній, завдяки чому в державі формується більш сприятливий соціально-психологічний клімат.

Отже, одним із найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції, що забезпечить конкурентоспроможність і підприємства в цілому, з врахуванням вище викладених чинників, буде цінова перевага, для забезпечення якої собівартість, як базова величина ціни, повинна формуватися за низько витратним принципом. Досягти цього можливо за рахунок удосконалення галузевої структури суб'єктів господарювання, науково обґрунтованої спеціалізації і концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці, ефективного використання ресурсів і виробничого потенціалу та врахування вимог ринку. В додаток до цього необхідно відпрацювати фінансово-кредитну, податкову та цінову політику в агропромисловому виробництві, стимулювати розвиток різних організаційно-правових форм господарювання, розвинути ринкову інфраструктуру, підвищити ефективність роботи маркетингових, менеджерських та інформативних служб тощо.

Отже, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора можливе за умов повнішого забезпечення вітчизняних потреб власною сільськогосподарською продукцією нижчої собівартості та сприятливих ринкових цін. І саме тому розвиток цих складових є реальним напрямом зростання конкурентоспроможності продукції, її виробників і відповідно галузей сільського господарства та харчової промисловості країни.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. - 2-е вид., доп. і перероблене/ В.Г.Андрійчук.–К.: КНЕУ, 2002.–624 с.
2. Гайдучський А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України.–К.: Нора-Друк, 2004.–156с.
3. Месель-

Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України// Економіка АПК, 2007.-№12.-С.8-14.
4.Портер М. Международная конкуренция.-М.: Международные отношения, 1993.-13с. 5.Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства.-К.:ЦНЛ, 2003-41с. 6.Степаненко С.І. Про визначення рівня конкурентоспроможності переробних підприємств// Економіка АПК, 2001.-№5.-С.56-58.

Valentina Galushchak

TO THE QUESTION OF ESTIMATION OF LEVEL OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND THEIR PRODUCTS

The questions of competitiveness of agricultural enterprises and their products are lighted in the article. The basic indexes or criteria of competitiveness are also determined here.

УДК 330.332; 330.356.3

Наталія Опир

СИСТЕМНІСТЬ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРИ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ РЕГІОНУ

Визначено параметри інвестиційного клімату в Україні; обґрунтовано основні напрямки подальшого проведення регіональної інвестиційної політики; обґрунтовано модель структуру капіталовкладень та проведено рейтинг оцінку інвестиційної привабливості регіонів України.

Інвестиції є визначальним фактором росту економіки, а інвестиційна політика держави займає центральне положення в комплексі заходів, що проводяться у грошово-кредитній, фінансовій та зовнішньоекономічній сферах, які забезпечують економічний підйом.

На сьогоднішній день обсяги інвестиційних ресурсів у світі великі, однак для того, щоб залучити їх до себе, кожна країна повинна забезпечити мінімальний ризик щодо отримання потенційного прибутку інвесторам.

Активна інвестиційна діяльність залежить від багатьох чинників, серед яких виділяють рівень інфляції, розмір ставки банківського відсотка, рівень податкового законодавства, дефіцит державного бюджету тощо.

Економіка України на даному етапі свого розвитку характеризується своїм стихійним переходом до ринкової економіки, що є сильним дестабілізуючим фактором.

Досвід країн Центрально-Східної Європи показує, що забезпечити економічне зростання на якісно нових засадах можливо лише за рахунок використання інвестиційних ресурсів. Тому, нашій державі необхідно довести, що вона обрала рішучий курс на конкурентну вільну ринкову економіку та провадить ефективну інвестиційну політику, за якої прагне реалізувати дані ресурси якомога результативніше.

Метою статті є порівняльна характеристика залучення інвестицій, оцінка інвестиційної привабливості та структура капіталовкладень регіонів України.

Основними формами залучення капіталу були грошові вкладення, які склали 129,3 млн. дол. США (45,8 % вкладеного об'єму), а також вкладення у вигляді рухомого та нерухомого майна – 112 млн. дол. США (40,0 % вкладеного об'єму) [1: 34].

Зросла відповідно і питома вага витрат у технологічній структурі в основний капітал на придбання машин, обладнання, устаткування для новозбудованих суб'єктів та для реконструкцій і технічного переоснащення діючих підприємств. У 2004 р. вона становила 56,2 % від загального обсягу (у 2000 р. – 47,3 %).

Географічна структура прямих іноземних інвестицій протягом 2000 - 2005 рр. залишилася незмінною. Більше половини інвестиційного капіталу належить п'яти країнам. На першому місці залишається США – 1059,0 млн. дол. США. Друге та третє місця займають відповідно Кіпр – 1023,9 млн. дол. США та Великобританія – 723,2 млн. дол. США. Завершують п'ятірку лідерів Німеччина та Нідерланди – 934,1 млн. дол. США [5].

Окрім них 72,4% загального об'єму прямих іноземних інвестицій доповнюють такі нерезиденти як Швейцарія, Росія, Віргінські о-ви, Австрія (рис. 1).

Але, не дивлячись на географічну багатогранність інвестування, регресивним чинником є нестабільність та недостатня сприятливість інвестиційного клімату. Зниженню рівня інвестиційного клімату сприяють зростання зовнішнього та внутрішнього боргу, підвищення інвестиційного ризику, низька норма рентабельності більшості підприємств реального сектора економіки тощо.

Звідси проводиться оцінка інвестиційного клімату з урахуванням цілої системи критеріїв, складовими якої є: збалансованість бюджету, швидкість та надійність роботи системи інфраструктури, сприяння зовнішньоекономічній діяльності, доступ до кредитних установ з боку приватних осіб, доступність органів влади для контакту з підприємцями, а також рівень освіти та можливість отримання необхідних консультацій.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату на державному рівні, доцільно звернути увагу на регіональний аспект, який має стати невід'ємною складовою державної інвестиційної політики. Оскільки, навіть при достатньо низькій інвестиційній привабливості країн існують регіони, які мають доволі високий рівень привабливості для іноземних інвесторів.

Розробка інвестиційної політики регіону потребує чіткого визначення її цільової направленості, розробку механізму та структури управління інвестиційною сферою, зміцнення економічної бази будівельного комплексу, формування і розвиток необхідного нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності. Слід відзначити, що саме на нестабільність

нормативно-правового забезпечення звернуло свою увагу міжнародне рейтингове агентство Standard & Poog's, яке і зазначило серед причин гальмування інвестиційних процесів в Україні, значну централізацію систем управління на регіональному та місцевому рівнях, а також постійну зміну пропорцій розподілу податків влади та регулювання боргової політики [3: 139].

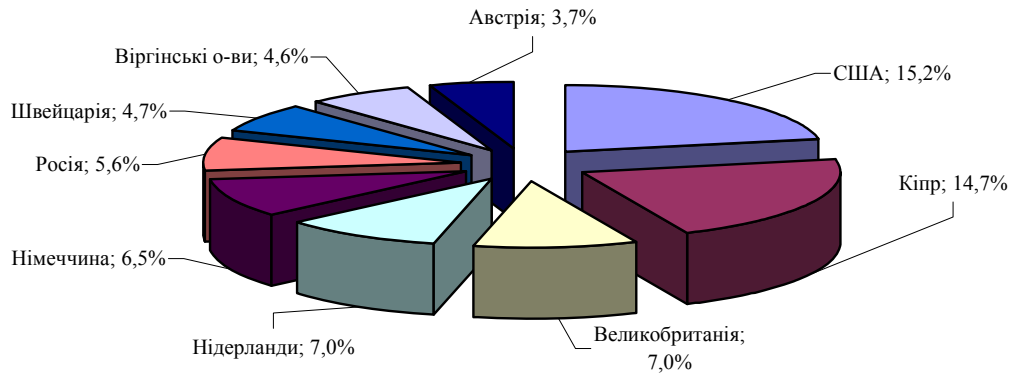


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України

Основною метою регіональної інвестиційної політики є забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку. У відповідності до цього, базовим завданням повинно бути узгодження інтересів учасників інвестиційної діяльності на всій території регіону.

З точки зору інвестицій І. Хмарська виділяє „дві кардинально різні України. Одна – це м. Київ, друга – вся решта регіонів” [3: 139]. Але, на мою думку, доцільно було б додати до першої частини розподілу України ще 8 областей, які разом з вищезазначеним м. Києвом отримують 77,4 % загального обсягу інвестицій. Також слід зазначити, що в даній частині знаходиться 75,2 % підприємств, в які були вкладені кошти інвесторами (табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл інвестицій за областями-лідерами у 2004 р.

Області	Кількість підприємств	Сума вкладених коштів, млн. дол. США
м.Київ	3587	2 204,8
Дніпропетровська	493	584,8
Київська	253	492,1
Запорізька	238	466,0
Донецька	342	441,2
Одеська	540	377,0
Львівська	1053	316,1
Харківська	342	270,5
АР Крим	176	226,0
Разом	7024	5 378,5

Лідерство м.Києва можна пояснити тим фактором, що головні офіси (а саме там реєструються іноземні інвестиції) більшості підприємств знаходяться у столиці, хоча самі вони функціонують на території України, у будь-якому з регіонів. З іншої сторони, входження на столичний ринок потребуватиме все більших ресурсів, оскільки його ніша на даний момент є достатньо заповненою. Такі витрати будуть не завжди економічно виправданими. Таким чином, інвестори будуть переходити на регіональні можливості ведення свого бізнесу. І тому, майбутній розподіл інвестицій між регіонами перш за все буде пов'язаний з концентрацією виробничих ресурсів та розвиненістю інфраструктури.

Активізації залучення іноземних інвестицій першочергово повинні сприяти органи державної та місцевої влади регіонів. Вони мають розробляти та впроваджувати інвестиційні програми, які складатимуться з урахуванням особливостей кожного регіону, а також забезпечувати необхідною інформацією інвестора як про суб'єкт інвестування, так і про регіон загалом.

В даній ситуації актуальності набуває планування інвестиційної діяльності у межах окремих регіонів. М.Денисенко пропонує план не як закон, а як алгоритм інвестиційної діяльності. План може бути як самостійною формою ведення інвестиційної діяльності, так і часткою бізнес-плану загальної маркетингової діяльності підприємства. Це дозволить цілеспрямованіше залучати і використовувати інвестиційні ресурси та знаходити раціональне застосування потенційним ресурсам регіонів [2: 30].

Для узагальнення інформації про можливості вигідного інвестування оперують поняттям інвестиційна привабливість регіону. При цьому під інвестиційною привабливістю розуміють сполучення оптимальних умов інвестування, тобто поєднання різноманітних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, які в сукупності обумовлюють потенційний платоспроможний попит на

інвестиції в даний регіон.

Вперше національний Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України було визначено експертами Інституту Реформ у 1998 році.

Результати дослідження складових інвестиційного клімату двадцяти чотирьох областей, АР Крим та м. Києва дозволяють виділити групи регіонів за величиною рейтингового балу, а також розподілити області України за функціональною спрямованістю на 4 групи регіонів:

1 група – аграрна (Волинська, Кіровоградська, Тернопільська, Херсонська, Чернівецька обл.);

2 група – аграрно-індустріальна (Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська обл.);

3 група – індустріально-аграрна (АР Крим, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська обл.);

4 група – індустріальна (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська обл.).

Оцінка привабливості регіонів за підсумками 2004 року здійснювалася на основі п'яти груп показників: економічний розвиток регіону, ринкова інфраструктура, фінансовий сектор, людські ресурси, підприємництво і місцева влада. Саме ці параметри розвитку регіонів і є показниками стабільності складу регіонів-лідерів.

Проаналізувавши рис.2 та рис.3 можна підсумувати, що найвищу інвестиційну привабливість має індустріальна група регіонів. Друге місце посідають індустріально-аграрні області, а третє і четверте місця займають відповідно аграрні та аграрно-індустріальні регіони. В свою чергу, це свідчить, що визначальним чинником розвитку регіонів індустріальної групи поки що залишається галузь важкої промисловості, яка була сформована протягом десятиліть.

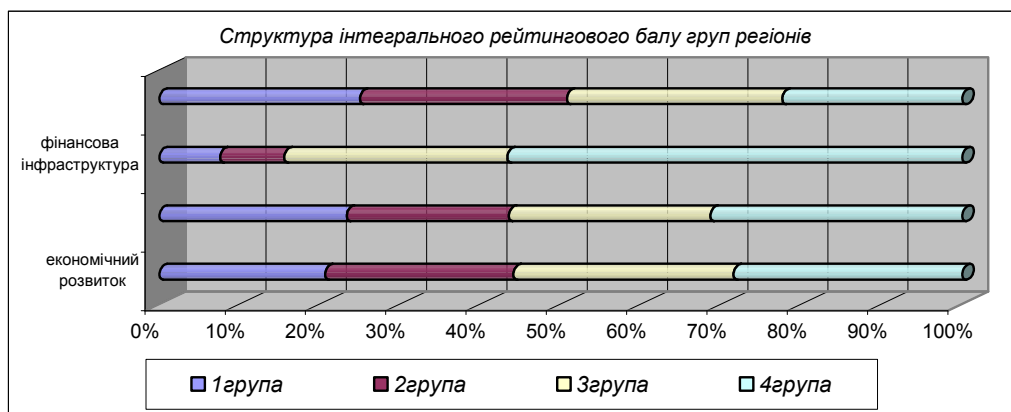


Рис. 2. Структура інтегрального балу груп регіону

Ці регіональні диспропорції ще можна пояснити тим, що в процесі іноземного інвестування більшість проектів впроваджують у секторах з високою оборотністю капіталу, а отже швидкою окупністю та порівно низькими ризиками. Для прикладу можна розглянути внутрішню торгівлю та харчову промисловість. Ці два сектора представлені практично в кожному регіоні та не вимагають особливих передумов на місцевості. Таким чином, можна стверджувати, що регіони конкурують між собою за залучення капіталу.

У контексті впливу інвестицій на регіональну економіку виділяють два суміжні ефекти: ефект мультиплікатора та ефект акселератора. Перший зумовлює збільшення інвестицій у суміжних галузях, а другий – зростання споживчих витрат, які в свою чергу є інвестиціями в розвиток інших підприємств чи навіть галузей. Тому можна стверджувати, що сумарні витрати певного інвестиційного проекту є новими інвестиціями для інших підприємств (галузей).

Процес вивчення інвестиційних процесів включає в себе оцінку та прогнозування діяльності підприємств, які є потенційними об'єктами інвестування. Існує безліч методів оцінки інвестиційної привабливості як окремої галузі, так і країни в цілому. Багато авторів присвятили свої роботи методиці аналізу окремих рівнів інвестиційної привабливості, починаючи від порівняння двох або більше показників інтегральним методом, закінчуючи громіздким, з точки зору обрахунків, матричним методом. Останній дозволяє визначити показник інвестиційної привабливості для окремого регіону чи області, використовуючи сукупність макроекономічних показників кожного з них. Чим ближче значення результативного показника до одиниці, тим більш привабливим є регіон чи область для інвестування. Таким чином проводиться рейтингова оцінка інвестиційної привабливості регіонів.

Покращенню інвестиційного клімату та підвищенню інвестиційної привабливості повинна сприяти насамперед нормативна база, яка потребує значного вдосконалення. При розробках різноманітних стратегій необхідно враховувати ідеї ринкових механізмів, особливо при впровадженні довгострокових програм економічного та інвестиційного розвитку регіонів. Причому, раніше визначена регіональна інвестиційна політика повинна провадитись незалежно від посадових осіб регіональних адміністрацій, що перебувають при владі в даний момент. Оскільки різка та недостатньо зважена її зміна може призвести до втрати високої рейтингової

оцінки певного регіону із подальшими негативними наслідками.

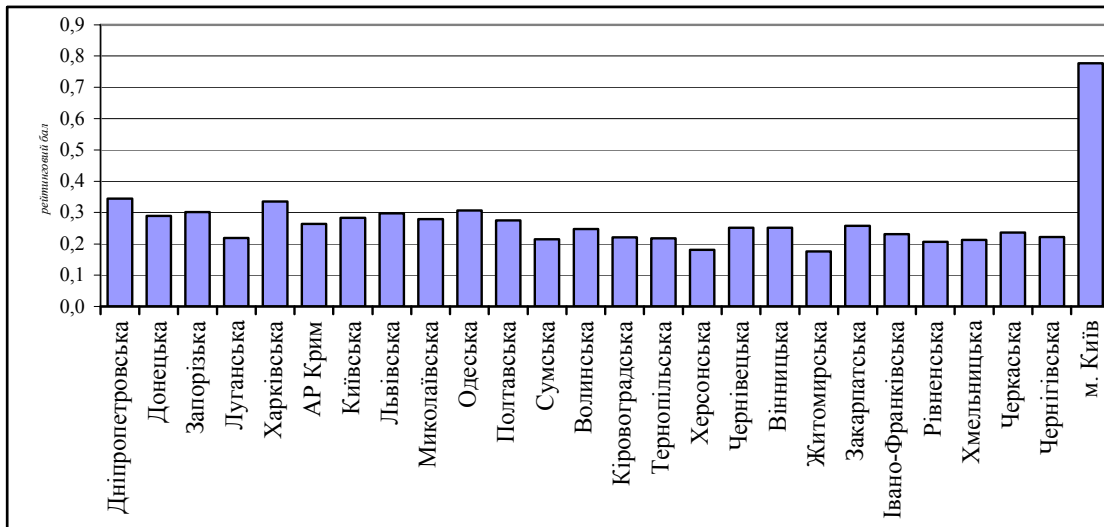


Рис. 3. Рейтинговий областей України за інвестиційною привабливістю

Але, незважаючи на недосконалість системи інвестиційного планування України, ми прослідковуємо позитивні зрушення у регіональній структурі інвестиційних процесів, які надалі пропонують стати ще вагомішими. Зокрема інвестування позитивно відбивається на виробничо-господарській діяльності, дозволяє оновити виробничо-технічну базу, подолати кризові явища, а суспільство відповідно отримує оновлене виробництво, збалансованість держбюджету, нові робочі місця, підвищення матеріального становища населення, що матиме позитивні соціально-економічні наслідки.

Вся вищенаведена інформація дозволяє зробити декілька висновків. По-перше, регіон повинен самостійно формувати свою інвестиційну політику, по-друге, інвестиційний процес має регулюватися та постійно контролюватися і по-третє, інвестиції в регіоні повинні стимулюватися різними способами та бути забезпечені гарантіями.

Література

1. Бюлетень Національного банку України, жовтень 2005.-С.30-34.
2. Денисенко. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах// Економіка України.-№1, 2003.-С.28-32.
3. Сталинская О. Оценка инвестиционной привлекательности регионов Украины // Экономист.-№9, 2003.-С.68-69.
4. Хмарська І. Проблеми формування та оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України// Регіональна економіка.-№3, 2003.-С.138-146.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Nadiya Opyr

THE SYSTEM OF INTERCOMMUNICATIONS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND STRUCTURE OF CAPITAL INVESTMENT OF THE REGION

The parameters of investment climate are certain in Ukraine; basic directions of the subsequent conducting of regional investment policy are grounded; a model is grounded structure of capital investments and rating estimation of investment attractiveness of regions of Ukraine is conducted.

УДК 631.1.027

Ярослава Ларіна

РЕАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА АПК: ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ

У статті розглянуто передумови та механізми реалізації маркетингових стратегій підприємств АПК

Питання сутності маркетингової стратегії підприємства, методичних засад та етапів розробки знайшли відображення в науковій літературі. Зокрема цим питанням приділяли увагу Г.Ассель, Н.Куденко, М.Портер, Р.Фатхудінов та інші науковці. Проте розуміння механізмів реалізації маркетингових стратегій суттєво відрізняється в представників різних наукових шкіл. До того ж питання реалізації маркетингових стратегій на підприємствах агропромислового комплексу практично не висвітлено.

Мета статті - розкрити передумови, механізм та основні складові успішної реалізації маркетингових стратегій в АПК.

Коли маркетингова стратегія розроблена і прийнята до виконання, перед управлінським персоналом підприємства постає завдання перетворити її в ефективні дії та результати. Щоб досягти таких результатів, слід, насамперед, перевірити головну ціль та принципи функціонування підприємства АПК на предмет їх відповідності ринковим вимогам. За твердженням експертів, основними причинами невдач у сфері реалізації стратегій є відсутність в компанії головної стратегічної ідеї, яка стала б стрижнем або нездатність керівництва донести її до інших членів команди [6].

Загальними принципами діяльності підприємства АПК в умовах ринкових відносин можуть бути: першочергова важливість споживачів і їхнього обслуговування; зобов'язання по якості агропродовольчої продукції; зобов'язання по інноваціях; повага до індивідуальності працівників і зобов'язання підприємства по них; важливість дотримання чесності й етичних норм; повага до постачальників; важливість захисту навколишнього середовища.

Основні принципи діяльності підприємства потрібні для розробки її структури, організації, конкурентних переваг, бюджету, що забезпечують взаємозв'язок мотивацій, політик і процедур. Чим глибше використання таких принципів на практиці, тим більше потужна стратегія може бути створена.

Фірма Мак-Кінсі розробила рамкову конструкцію для оцінки принципів у сімох областях діяльності компанії: стратегії (strategy); структурі (structure); принципах, позиції й філософії (shared value); підходах до штабної діяльності і її орієнтації на персонал (staff); адміністративній практиці, процедурах щоденної діяльності, включаючи систему винагород, формальну й неформальну політику, розробку бюджетів, фінансового керування й контролю (systems); організаційного мистецтва, можливостей і відмінних переваг (skills); стилю керівництва (style). Ця конструкція була названа 7S (рис.1).

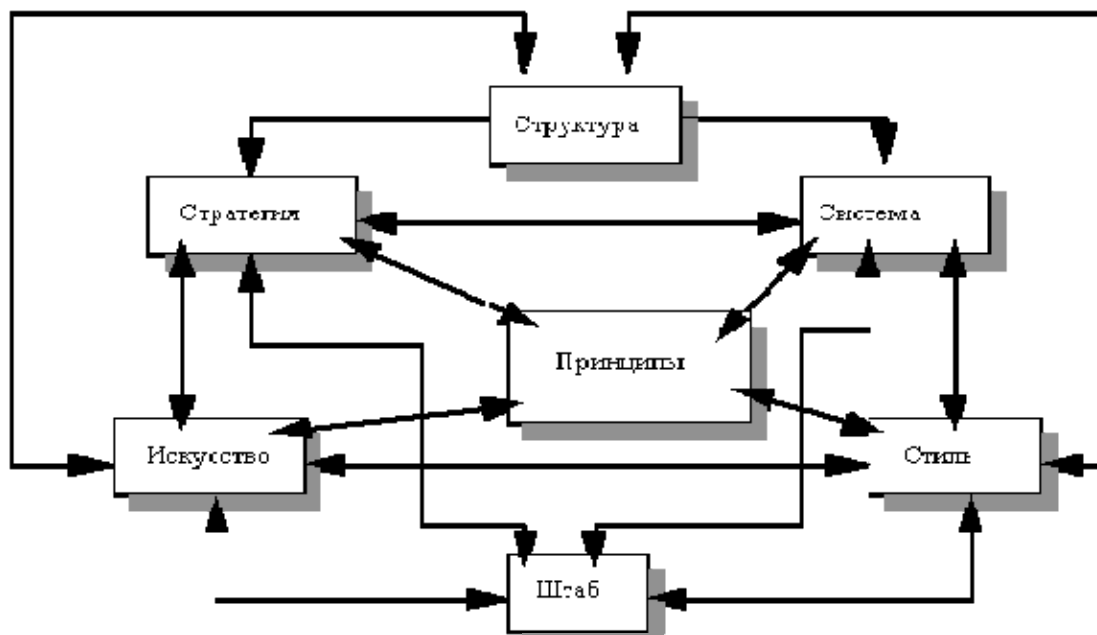


Рис. 1. Схема 7S взаємного впливу адміністративних сфер діяльності

Принципи діяльності є ядром організаційної діяльності. Одночасно схема 7S вказує на взаємозв'язок різних галузей діяльності керівництва й на те, що в кожному з них повинні бути внесені зміни при зміні інших, а особливо – стратегії підприємства.

Можливість успішної реалізації будь-якої стратегії повинна визначитися на початкових етапах стратегічного планування шляхом визначення ступеня готовності підприємства до впровадження стратегії. Невід'ємними складовими такої готовності в АПК є зокрема: здійснення на підприємстві довгострокового планування діяльності, використання на підприємстві елементів маркетингової діяльності; визначена місія; налагоджений механізм збору, аналізу й обробки маркетингової інформації; спрямованість на підвищення конкурентоспроможності підприємства; постійна адаптація до нових можливостей на ринку тощо.

Якщо в основі розробки стратегії лежить насамперед аналіз зовнішньої діяльності підприємства, то за її реалізацію відповідає внутрішня система управління [3]. Деталі такої діяльності залежать від конкретної ситуації. Однак є повторювані ключові завдання цього процесу (рис. 2). Кожне з цих ключових завдань розкладається на низку завдань другого рівня.

Першочерговою умовою реалізації стратегії підприємства є адекватна система управління, що передбачає тісний взаємозв'язок усіх ланок підприємства. Ми погоджуємося з твердженням М.Х.Корецького та співавторів, що „...стадія реалізації стратегії потребує висококваліфікованого менеджменту”[4:172]. Проте в агропромисловому комплексі України про наявність такого менеджменту можна стверджувати переважно на крупних переробних підприємствах (наприклад, ВАТ „Галактон”, АТ „Святошин”, ВАТ „Миронівський хлібопродукт” та ін.). Що ж стосується агропідприємств другої сфери АПК, навіть крупнотоварних, то наявність на них висококваліфікованого менеджменту є скоріше винятком, аніж правилом. Побудова ефективної системи управління повинна включати: 1) розробку внутрішньої організаційної структури, виходячи з потреб стратегії; 2) створення вагомих переваг, на яких базується стратегія; 3) призначення персоналу на ключові позиції.

Другою необхідною умовою є розробка бюджету, що забезпечує реалізацію стратегії. Це

означає наділення кожної організаційної одиниці бюджетом, що забезпечує виконання її частини стратегічного плану та контроль за ефективним використанням ресурсів.

Створення внутрішніх адміністративних систем, що забезпечують реалізацію стратегії, вимагає: визначення й керування процедурами, що впливають на стратегію; розробки адміністративних і оперативних систем для дії в стратегічно критичних ситуаціях.

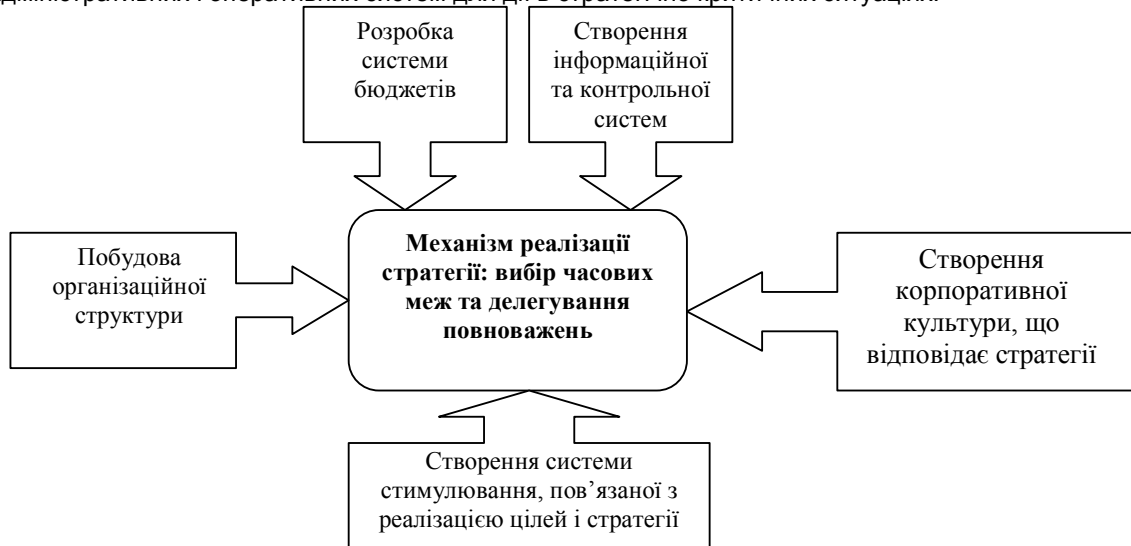


Рис. 2. Ключові завдання реалізації стратегії

Розробка системи оплати й заохочення персоналу підприємств АПК повинна включати: мотивацію персоналу в інтересах реалізації стратегії, розробку системи матеріального й морального заохочення, розвитку управління за результатами. Робота з персоналом має бути пов'язана з розвитком підприємницької та корпоративної культури і включати визначення етичних стандартів, створення робочої обстановки підтримки стратегії, виховання духу роботи на високому культурному рівні. До етичних норм і принципів діяльності належать: чесність і дотримання закону, вирішення конфліктів інтересів, доброзичливість у проведенні торговельних угод, використання внутрішньої інформації для забезпечення безпеки бізнесу, підтримка взаємин і практики прибутковості, оплата за виконану справу, використання інформації з інших джерел, політична активність, захист внутрішньої інформації, використання активів, ресурсів і власності компанії, оплата за контрактами.

Стиль стратегічного керівництва в АПК вимагає: керування процесом зростання показників, культури й сприяння стратегії; підтримки організаційних інновацій і нових можливостей; участі в реалізації стратегії, підтримці організаційного консенсусу; акценту на етичні стандарти в поведінці; ініціативи коригувальних дій для поліпшення методів реалізації стратегії.

Механізм реалізації стратегії передбачає поетапне її впровадження і подальший контроль. Декомпонування стратегії підприємства — це процес розподілу в часі стратегічного плану та визначення показників поточних планів [1:231]. У здійсненні цього процесу для підприємства є важливими такі моменти:

- забезпечення стану, найбільш сприятливого для прибуткової діяльності;
- розвиток функціонального потенціалу, необхідного для реалізації обраного варіанта моделі стратегічної поведінки на ринку;
- балансування загальним набором ресурсів з метою ефективного розподілу їх і забезпечення довготривалої прибутковості та створення бази для стратегічної недоторканності підприємства.

Декомпонування включає вирішення двох проблем, а саме: приведення стратегічної активності підприємства у відповідність з майбутніми змінами у його стратегічній зоні господарювання; визначення можливостей керівництва (власника) для здійснення змін в обраній моделі стратегічної поведінки підприємства. Декомпонування стратегії підприємства як правило, здійснюється у два етапи:

- 1) аналіз перспектив стратегічних зон господарювання підприємства. На цьому етапі визначаються майбутні суттєві чинники конкуренції та можливого рівня змін;
- 2) визначення розриву в стратегічних планах та можливостях підприємства.

Це дає підґрунтя для складання програми дій, що реалізується шляхом

- визначення сукупності підконтрольних показників відповідно до встановлених цілей; для підприємств АПК це можуть бути показники собівартості продукції, урожайності культур, продуктивності худоби тощо;

- методів калькулювання, які дозволяють обчислити обрані критерії для прийняття рішень:

- економіко-математичну модель оптимальної стратегії [2:184].
- порівняння планових (нормативних) та фактичних показників підконтрольних результатів та витрат з метою виявлення причин, винуватців та наслідків відхилень;
- аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів;
- мотивація та створення системи інформації для прийняття поточних управлінських рішень;

• аналіз економічної ефективності діяльності підприємства тощо.

До механізмів реалізації стратегії підприємства належить також стратегічний контролінг, тобто управління досягненням стратегічних цілей. Його метою є створення такої системи управління, яка дала б змогу «відстежувати» просування підприємства до накресленої стратегічної мети свого розвитку. Отже, першим завданням стратегічного контролінгу є визначення якісних та кількісних цілей підприємства.

Якісна мета підприємства АПК — випуск агропродовольчої продукції належної якості, що користується попитом на ринку, запобігання кризовій ситуації, а основними кількісними цілями можуть бути такі:

- досягнення певного обсягу та структури виробництва агропродовольчої продукції та забезпечення певного рівня її збуту;
- підтримання або збільшення частки підприємства на ринку;
- найбільш повне та раціональне використання земельних ресурсів;
- оптимізація обсягів та структури витрат;
- підвищення конкурентоспроможності продукції;
- визначення ефективних шляхів збуту тощо.

Другим завданням стратегічного контролінгу є відповідальність за обґрунтування стратегічних планів. Третім завданням є розробка системи контролю за виконанням планів, а за необхідності змін — опрацювання альтернативних варіантів стратегічної поведінки підприємства на ринку.

У ході стратегічного контролінгу дається оцінка відповідності розвитку зовнішнього середовища прогнозам, що покладені в основу обраної підприємством стратегії. Виявляються та оцінюються відхилення, встановлюються стратегічно важливі відхилення та опрацьовуються рекомендації щодо реакції на них.

Вибір показників для оцінки реалізації стратегії залежить від функціональної сфери діяльності суб'єктів агропродовольчого ринку та контрольованих параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Вибрані показники мають задовольняти певні вимоги: обмежений обсяг, багатфункціональність (показники мають містити дані як в цілому по підприємству, так і за центрами відповідальності); бути динамічними (враховувати перспективи розвитку підприємства); порівняними у часі; мати характер раннього попередження кризових явищ тощо.

За результатами контролю за ходом практичної реалізації стратегії на підприємстві слід вдаватися до корекційних дій. Інформація про відхилення фактичних значень підконтрольних показників порівняно з плановими із зазначенням причин має з певною періодичністю надходити до відповідних менеджерів для прийняття відповідних управлінських рішень з коригування стратегічних планів. Щоб рішення, які приймаються, були обґрунтованими, необхідно, щоб інформація про відхилення супроводжувалася аналізом впливу таких відхилень на результативні показники діяльності підприємства.

Системи стратегічного контролю є системами формального цілепокладання контролю, спостереження, оцінок і зворотного зв'язку, які забезпечують керівників агропідприємств інформацією про діяльність й необхідності коригувальних впливів. Отже, система контролю повинна реалізувати чотири шаблі дій: установлення стандартів оцінки функціонування, які повинні розроблятися одночасно зі стратегією; створення виміральної системи, що покаже ступінь досягнення цілей, що є комплексним завданням, тому що багато дій важко оцінити; порівняння реального функціонування із установленими цілями; оцінка результатів порівняння й вироблення, за необхідності, корегуючих дій [3].

Таким чином, вищезазначені завдання складають основу організаційно-економічного механізму реалізації маркетингової стратегії підприємствами АПК.

Успішна реалізація стратегії підприємства АПК може здійснюватися за умов наявності відповідної системи управління, розробки системи бюджетів по господарських підрозділах (за необхідності, якщо бізнес диверсифікований), розробки системи оплати й заохочення персоналу до участі в реалізації стратегії та відповідної корпоративної культури й стилю керівництва.

У процесі реалізації стратегії підприємства важливими етапами є декомпонування стратегії підприємства, тобто процес розподілу в часі стратегічного плану та визначення показників поточних планів, а також стратегічний контролінг.

Література

1. Березін. Формування продовольчого ринку. — К.: Знання. — 254с.
2. Відоменко І.О. Вибір та реалізація стратегії конкуренції для борошномельних підприємств// Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. Спецвыпуск: В 3-х т. — Том III. — Одеса: ОНПУ, 2004.—С. 183-187.
3. Голдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент.—М., 2003.
4. М.Х.Корецький, А.О.Дегтяр, О.І.Даций. Стратегічне управління.—К.: Центр учбової літератури, 2007.—240с.
5. А.Коропов. Стратегия: от разработки к реализации// Управление компанией" №2, 2006.
6. А.Печерский. Почему не работают стратегии// Ведомости. 09.08.2006, №146 (1673).

MARKETING STRATEGY REALIZATION

Pre-conditions and mechanisms of marketing's strategies realization of enterprises of AIC are considered in the article.

УДК 339.138

Любов Зацна

ДЕГУСТАЦІЙНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ В КОМПЛЕКСІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ

У статті розглядаються дегустаційні методи аналізу в комплексі маркетингу на ринку молочних продуктів.

У сучасних умовах розвитку ринку, приймаючи рішення про покупку сиру чи певного іншого виду молокопродуктів, споживач спочатку звертає увагу на ціну, а потім – на смакові якості продукту. Отже, зусилля спрямовані на те, щоб продукт самостійно продавався, завдяки унікальній рецептурі і смаку, який подобається покупцям – є доцільними.

Український ринок сиру на сьогодні оцінюється приблизно в 120 млн. тонн, або 550-600 млн. \$ в рік. При цьому споживання сиру в Україні складає всього 3-3,5 кг на душу населення. Аналізуючи сусідні країни, нами встановлено, що тільки у Польщі цей показник перевищує 13 кг, не говорячи про Німеччину (15,2 кг), Італію (22,9 кг) або Францію (26,3 кг). Виходячи із цих цифр і нинішнього об'єму внутрішнього ринку твердих сирів, можна припустити, що виробникам варто розраховувати як мінімум на двократне зростання споживання у недалекому майбутньому. В українських сирів до того ж невисока собівартість. Проте, в той же час, на його виготовленні суттєво позначається дефіцит якісної сировини.

Попит на сир залежить від його якості, а якість сиру можна визначити, як у лабораторних умовах, так і за допомогою дегустаційних методів аналізу. Власне, дані методи дозволяють розробляти та впроваджувати у виробництво тільки ті продукти харчування, які користуватимуться попитом у кінцевого споживача. Адже розробка якісних, конкурентноздатних продуктів – це мета кожного сучасного виробника продовольчих товарів, який обрав для себе найбільш простий, результативний, економічно обґрунтований спосіб досягнення поставлених цілей.

Питанню дегустацій та дегустаційних методів аналізу приділена значна увага як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців та науковців. Значний внесок у розвиток дегустацій, дегустаційних методів аналізу, як складової науки органолептики внесли вітчизняні дослідники Г.Тарасюк, В.Карпенчук, А.Мелетьєв та ін., польські вчені Д.Тільгнер, Н.Барілко-Пікелна, російські дослідники Г.Солнцева, Р.Головешка, Т.Сафронова, Г.Вукс в Естонії, Ж.Ріберо-Гейон у Франції та ряд зарубіжних вчених, таких як: А.Kochan, P.Molnar, A.Szczesniak, C.Pompei, M.McDaniel та ін.

Так, Ж.Ріберо-Гейон і Е.Пейно визначили дегустацію наступним чином: „Дегустувати – означає пробувати продукт, якість якого хочуть оцінити; це означає предствити його нашим відчуттям, зокрема, смаку, і нюху; це спроба пізнати його, визначивши і виразивши властиві йому переваги та недоліки. Це вивчення, аналіз, опис, визначення, думка, класифікація” [1]. Згідно класичному визначенню Г. Вукс дегустація (від латинського *degustare* – пробувати на смак) – це процес визначення і оцінки за допомогою зору, нюху, і смаку переваг або недоліків того або іншого продукту [2: 9].

А.Пірсон (Франція) запропонував метод контролю структури харчових продуктів шляхом реєстрації жувальних рухів. Б.Драке (Швеція) досліджував кореляцію між звуками, що лунають при розчавлюванні продуктів між зубами, і структурно-механічними властивостями продуктів, що оцінюються сенсорним методом: твердість і м'якість, сухість і соковитість [3, с. 56]. А.Щесняк показав графічно взаємозв'язок між дегустаційними оцінками параметрів консистенції по шкалах і показниками, вимірними фізичними методами.

Цілями даної статті є дослідження наявних методів дегустаційного аналізу в системі маркетингу, чітке визначення їх сутності та особливостей, пошук найбільш раціональних методів для впровадження на практиці у молочній промисловості.

У класичній літературі по маркетингу та збуту окремі автори звертають увагу на те, що системно організовані дегустації при охопленні значної кількості покупців цільового сегменту дають окрім короткострокових результатів ще й довгостроковий ефект. Тому дегустації можна розглядати ще, і як механізм інвестування в імідж підприємства виробника і його торгову марку. Останній переслідує мету - створити імідж бренду і придбати популярність, що з часом забезпечить надійніші гарантії взаємодії з посередниками [4]. Для прикладу, переконливим доказом справедливості вище викладеного може послужити попит, що до сьогодні продовжується в м. Тернопіль та області, на масло з маркою „Буцацького сирзаводу”, не дивлячись на те, що успішно і регулярно проводили дегустації своєї продукції „Буцацький сирзавод” в місті Тернополі та області припинив більш ніж рік тому.

Методи дегустаційного аналізу – це методи, які використовуються в експертних дегустаціях, що дозволяють за допомогою підготовлених дегустаторів (експертів) визначити цюнайменші органолептичні відмінності.

Існує безліч методів дегустаційного аналізу, породжених відмінностями цілей і завдань, що стоять перед дослідниками. Проте, їхню загальну схему можна вважати наступною (рис. 1.)

Методи прийнятності і переваги використовують, коли необхідно знати думку

Наукові записки

споживачів про якість продуктів, тому до дегустацій зазвичай привертають велике число споживачів [5].

Споживча оцінка проста, доступна і переслідує завжди одну мету: визначити, подобається або не подобається продукт. Оціночна комісія повинна складатися не менше ніж із 20 чоловік, краще – 30 – 40.

Метод споживчої оцінки ставить за мету здійснити перевірку реакції споживачів у зв'язку із змінною рецептури і технологічних режимів. Одночасно з новим продуктом необхідно оцінювати й існуючий продукт, приготовлений традиційним способом. Оскільки споживачі дуже відрізняються між собою, рекомендується дотримуватися наступних умов.

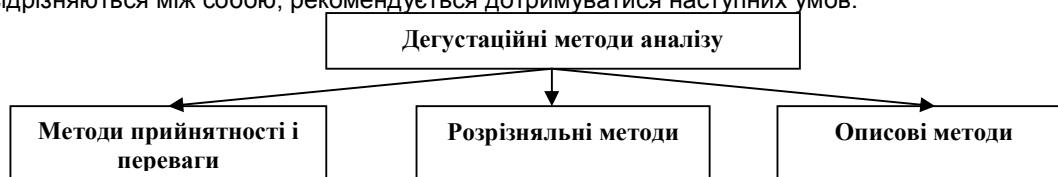


Рис. 1. Групи методів дегустаційного аналізу

До оцінки варто залучати широке коло споживачів переважно того регіону, де продукт буде реалізовуватись. При цьому варто орієнтуватися на думку такої категорії осіб, для якої продукт призначений (визначення ринкового сегменту) [6. с. 118]. Наприклад, для оцінки якості плавлених сирків необхідно запрошувати дітей відповідного віку та їх батьків. Для оцінки нових твердих сирів залучати людей середньої вікової категорії, гурманів. Сир кисломолочний (продукція із незбираного молока) краще оцінять домогосподині. Молоко обезжирене може отримати високу оцінку від людей, які дотримуються відповідної дієти. Проте воно буде визнане неприйнятним тими, для кого воно не призначене.

Результати споживчої оцінки будуть достовірнішими, якщо до дегустацій продуктів однієї товарної групи привертати постійний колектив оцінювачів, що заздалегідь пройшли ознайомлення з правилами проведення дегустацій і використовуваними методами. Підготовка групи має важливіше значення, ніж вживаний метод і тип шкали.

Досвід фахівців підприємств, що випускають харчову продукцію, також має велике значення при оцінці якості виробів нового асортименту. Тому не виключена участь фахівців, але формування колективів оцінювачів повинно проводитися роздільно: або із споживачів-неспеціалістів, або із фахівців, що мають досвід сенсорного тестування одного продукту. Дегустатори-фахівці можуть користуватися складнішими шкалами і здатні дати цінну інформацію, яка дозволить ухвалити рішення відносно нового асортименту продуктів.

При проведенні споживчої оцінки дегустатори можуть користуватися простим методом одиничного досвіду, порівнюючи оцінюваний зріз по пам'яті, або застосовувати досконаліший метод оцінки по контрольному зрізці, який заснований на порівнянні ознак харчового або смакового продукту з ознаками контрольного зрізця.

Метод переваги заснований на визначенні ступеня переваги однієї або декількох проб, вибраних з ряду представлених для оцінки проб, за допомогою шкал гедоній (від грецького *hedone* – насолода). Шкала гедонії відображає ступінь прийнятності і переваги в інтервалі "подобається - не подобається".

При розробці методів переваги велика увага надається максимальному спрощенню запитань, запропонованих дегустаторам, оскільки вони є звичайними споживачами. Найкращі результати отримані в тих випадках, коли споживачам пропонують прості шкали гедоній, в яких потрібно зробити відповідні відмітки залежно від їх думок щодо оцінюваних зрізців. Існують різні типи шкал. Найпростіші з них – словесна шкала гедонії і шкала гедонії осіб.

Метод ранжирування переваг. Застосовується для визначення зростання або зменшення переваг в лінійці запропонованих зрізців. Може застосовуватися не тільки для комплексної органолептичної оцінки продукту, але і для оцінки змінної властивості продукту.

Споживачі повинні розташувати досліджувані зрізці в порядку зростання або зменшення переваг. Дана методика проста і зручна, але не дає можливості порівнювати різні групи продуктів (різні товарні категорії).

Метод визначення прийнятності продукту дозволяє оцінити рівень прийнятності продукту для споживачів.

Споживачі на основі особистих відчуттів оцінюють своє враження за допомогою шкали гедонії.

Метод визначення бажаності дозволяє оцінити рівень бажаності продукту або змінної властивості для споживачів.

Споживачі на основі особистих відчуттів оцінюють своє враження за допомогою шкали гедонії.

Метод визначення „доцільності“. Застосовується для оцінки ефекту дії зовнішніх чинників (час їди, культурні традиції, тощо), що впливають на органолептичне сприйняття споживачів [7: 19].

Розрізняльні методи застосовують, коли потрібно з'ясувати, чи існує різниця між оцінюваними зрізцями. Деякі методи з цієї групи дозволяють також кількісно оцінити наявну різницю. Розрізняльні методи широко використовують також при перевірці сенсорних здібностей дегустаторів [5].

Розрізняльні методи поділяються на якісні та кількісні. Якісні розрізняльні методи: парного порівняння, триангулярний (трикутний), дуо-тріо, два з п'яти, А–НЕ–А, а також ранговий (порядковий). Дані методи застосовують в тих випадках, коли варто переконатися, чи є відмінності між двома зірцями продукту, а також – при відборі дегустаторів. До кількісних розрізняльних методів відносяться методи індексу розбавлення і метод „scoring”. Ці методи дозволяють кількісно оцінити інтенсивність певної властивості або рівень якості продукту в цілому.

Метод парного порівняння – „Paired comparison test по ISO 5495”.

Дегустаторові пропонують оцінити 6-8 закодованих пар проб. У парах комплектують дві проби, що мало різняться між собою. У всіх парах пропонуються одні і ті ж проби, але в довільній послідовності, наприклад АБ, БА, АБ, АБ і так далі. Оцінювачеві пропонують визначити в кожній парі пробу з вищим ступенем вираженості ознаки.

Метод застосовують при тестуванні сенсорних здібностей дегустаторів. У комплекті парних проб допускається не більше однієї помилки.

Метод парного порівняння зручно використовувати для з'ясування впливу на якість продукту будь-якого чинника: зміни рецептури, режиму технологічного процесу виробництва або зберігання, використання нового вигляду упаковки, тощо. Дегустаторам пропонують комплекти парних зірців. Відповідь може полягати у визнанні зірців однаковими або такими, що різняться між собою. За один раз можна оцінювати тільки одну властивість (наприклад, ступінь вираженості аромату або консистенцію, або іншу властивість). Якщо потрібно порівняти різні властивості, дегустацію треба повторювати стільки разів, скільки властивостей продукту оцінюються.

Методи триангулярний (трикутний) і дуо-тріо. Застосовують для визначення не чітко виражених відмінностей. „Triangular test по ISO 4120 і Duo-trio test по ISO 10399”.

При трикутному методі порівнюють три зірці, два з яких ідентичні. Проби кодують і комплектують у вигляді блоків, наприклад, по наступній схемі: БАБ, ААБ, АБА, АББ, БАА, ББА, БАБ. Оцінювачеві пропонують від трьох до семи потрібних блоків, в яких треба визначити ідентичні. У семи потрібних пробах допускається не більше двох помилок дегустатора.

При використанні методу дуо-тріо дегустатор оцінює спочатку стандартний зірць, а потім, ще два зірці, один з яких ідентичний стандартному. Два зірці комплектують у вигляді шести-семи парних проб, які кодують. Оцінювачеві пропонують визначити в кожній парі зірць ідентичний стандартному.

Методи трикутного порівняння (потрійної проби) і дуо-тріо точніші в порівнянні з методом парного порівняння. Їх можна застосовувати в аналітичних цілях для встановлення відмінностей за окремими показниками якості, а також при відборі дегустаторів [5].

Метод два з п'яти. Вимагає наявності двох зірців А і трьох зірців Б (або навпаки) із слабкими відмінностями. Зірці комплектують по п'ять в блоках, кодують і пропонують дегустаторові, наприклад, по схемі АББАБ, ББААБ, АБАББ, ААБАБ, АБАБА, БАБАА. Завдання полягає в тому, щоб диференціювати зірці в кожному блоці, розбивши їх на дві групи: з менш інтенсивним і інтенсивнішим ступенем вираженості певної ознаки.

Цей метод ефективніший в порівнянні з трикутним і методом парного порівняння, проте трудомісткий. Крім того, при застосуванні даного методу підвищується стомлюваність дегустаторів, тому метод два з п'яти застосовується рідко.

Метод одиничних стимулів (метод „А-НЕ-А”) по ISO 8588 „А” not „А”. Полягає в тому, що після попереднього ознайомлення із стандартним зірцем (А) і зірцями продуктів, що різняться від нього (не а), дегустатор ідентифікує їх в серії закодованих проб. Дозволяє відповісти на питання, чи є різниця між оцінюваними зірцями по одному із показників (смаку, запаху, консистенції), але не відповідає на питання яка різниця [5].

Ранговий метод. Органолептичний метод оцінки закодованих проб шляхом їх розміщення в ряд по порядку зміни інтенсивності або ступеню вираженості заданої характеристики продукту. Метод не дає уявлення про величину відмінностей між зірцями.

Ранг – це число, що позначає місце проби у ряді проб, складеному в порядку зміни характеристики продукту.

Дегустаторові пропонують безладно подані закодовані зірці розташовувати в порядку зростання або зниження інтенсивності оцінюваної ознаки. Метод можна застосовувати при оцінці якості продуктів, коли потрібно виділити з ряду продуктів зірці, що представляють найбільший інтерес, з тим щоб піддати їх точнішому аналізу іншими методами.

Метод індексу розбавлень. Органолептичний метод, при якому по ступеню розбавлення проб водою дається кількісна оцінка зміни інтенсивності смаку або запаху, причому пробу пропонують в порядку їх послідовного ступінчастого розбавлення. Метод дозволяє спостерігати зміну того або іншого стимулу залежно від умов виробництва та зберігання, і виразити у вигляді абсолютних чисел.

Призначений для визначення інтенсивності запаху, смаку, забарвлення продукту по величині граничного розбавлення. Використовується в основному для рідких продуктів.

Рідкий продукт розбавляють до концентрації, при якій окремі показники не визначаються органолептично. Показник (або індекс) смаку, запаху, забарвлення, виражається числом розбавлень або процентним співвідношенням початкової речовини в розчині. Наприклад, аромат вишні зникає, якщо вишневий сік розбавити в співвідношенні 1:30. Розрахунок індексу розбавлень полягає у визначенні порогу виявлення і порогу розпізнавання. Чим вища величина

індексу розбавлення, тим вища величина інтенсивності ознаки (аромату, смаку, смакових властивостей в цілому).

Метод відліку окулярів (scoring test). У англійській літературі цей метод називається „scoring” (відлік окулярів). Метод заснований на використанні графічних або словесних шкал. Дозволяє кількісно оцінити якісні ознаки продуктів.

Дегустаторові пропонують два зрізки продукту, для яких оцінювана характеристика має максимальне і мінімальне значення і один взірць, для якого інтенсивність ознаки невідома. При порівнянні третього зрізка з двома першими оцінюється відносно значення характеристики і наголошується на шкалі перпендикулярним штрихом з урахуванням відстані з обох кінців [5].

Застосовується при створенні нових продуктів для визначення оптимальної величини характеристики продукту.

Описові методи. Засновані на словесному описі органолептичних властивостей продуктів. Опис органолептичних показників приводиться у всіх стандартах і інших документах, що встановлюють вимоги до якості продовольчої сировини, харчових і смакових продуктів, що широко використовується при ідентифікації продовольчих товарів – однієї з відповідальних процедур в товарній експертизі і сертифікації.

До описових аналітичних методів відносять профільний аналіз і бальну систему оцінки. У завдання описових методів входить використання точної термінології, що не допускає різночитань. У профільному і бальному методах широко використовуються шкали для кількісної оцінки якісних ознак продуктів.

Профільний метод (QDA). Органолептичний метод якісної і кількісної оцінки сукупності ознак-властивостей: аромату, смаку, текстури з використанням попередніх вибраних описових характеристик-дескрипторів. Розроблений компанією „Tragon” (США). Це найповніший і найскладніший метод дегустаційного аналізу. Метод дозволяє отримати обширні якісні описи і кількісне вимірювання інтенсивності окремих властивостей продукту.

Словесний опис або кількісний вираз органолептичних ознак, що оцінюються в балах або графічно і розташованих по схемі: характерні відтінки ознак, їх інтенсивність, порядок прояву відтінків, післядія називається профілем продуктів [3: 26].

Профільний метод заснований на тому, що окремі смакові, нюхові і інші стимули, об'єднуючись, дають якісно нове визначення смаку продукту. Виділення найбільш характерних для даного продукту елементів смаку дозволяє встановити профіль смакових властивостей продукту, і так само вивчити вплив різних чинників (технологічних режимів, умов зберігання, сировини). Спочатку визначають профіль запаху, потім смаку і консистенції. Потім визначають рівень інтенсивності кожної ознаки (дескриптора). Цей метод можна застосовувати для оцінки якості продуктів зі складною органолептичною аналізою. Даний метод успішно застосував А. Кохан і М. Грім (Німеччина) при оцінці якості десертного шоколаду [5].

Бальний метод. Використовують для диференційованого органолептичного аналізу, що проводиться висококваліфікованими дегустаторами. Метод дозволяє встановити рівні часткової (за окремими показниками) і загальної (по комплексу показників) якості. Результати оцінки виражають у вигляді балів умовної шкали із зростаючою послідовністю чисел, кожне з яких відповідає певному рівню того або іншого показника якості. При використанні науково обґрунтованої бальної системи і дотриманні інших основних вимог метод бальної оцінки дозволяє отримувати достатньо об'єктивні, надійні, добре відтворювані результати [5].

У вітчизняній практиці органолептичного аналізу відомі різні принципи побудови бальних шкал. Існують 3, 5, 7, 9, 10, 13, 20, 30, 50 і 100-бальні шкали органолептичного аналізу харчових продуктів.

Сучасним вимогам найповніше відповідають 5-бальні шкали з використанням коефіцієнтів вагомості (важливості) для окремих показників якості. При цьому необхідно враховувати думку фахівців і брати до уваги традиційні бальні шкали, вживані в стандартах, що діють. Наприклад, в бальних шкалах, включених в стандарти на вершкове масло, тверді сичужні сири і деякі інші продукти, приблизно 50 % загальної кількості балів, призначених для органолептичних показників, відводиться для оцінки смакових ароматичних ознак, 25 % балів – консистенції.

Коефіцієнти вагомості одиничних показників якості оцінюваної продукції встановлюють експертним шляхом з використанням методів ранжирування, оцінювання або інших методів. Іноді коефіцієнти вагомості отримують розрахунковим шляхом.

Приклади розрахунку коефіцієнтів вагомості одиничних показників якості продукту методом аналізу дискримінанта і методом багатofакторного кореляційного аналізу приведені в методичних матеріалах (С.Ю.Гельфанд та Е.В.Дьяконова).

Таким чином, підсумовуючи все вище викладене, можна зробити висновок, що в комплексі маркетингу („P” – Product) якість товару або продукту, чи сукупних його властивостей доцільно визначати за допомогою профільного методу (QDA). Це найповніший і найскладніший метод дегустаційного аналізу, який дозволяє отримати повні якісні описи і кількісне вимірювання інтенсивності окремих властивостей продукту. При використанні цього методу особливо помітні переваги дегустаційного аналізу перед інструментальним, оскільки тільки людина здатна одночасно в рамках одного вимірювання не тільки сприйняти безліч органолептичних властивостей, але і провести їх аналіз.

Проте, на сьогодні не існує єдиного ідеального методу дегустаційного аналізу, у кожного з них є свої переваги та недоліки. Кожен із них є актуальним для застосування. Вибір методу повинен залежати, перш за все, від поставленого завдання, особливостей продуктів, типів

споживачів (сегменту ринку), цінової політики, ресурсів та можливостей підприємства. Застосовуючи будь-який із методів дегустаційного аналізу необхідно враховувати інтереси виробника, гнучко реагувати на кон'юнктуру ринку і своєчасно приймати заходи виходячи із поставлених цілей і ситуації, що складається.

Література

1.Методология продвижения продовольственных товаров. Дегустации и распространение образцов. www.marketing. 2.Родина Т.Г., Вукс Г.А. Дегустационный анализ продуктов.–М.: Колос, 1994. 3.Stone H. und Sidel J. I. Sensory Elution Practices: 2nd Ed.-New York: Academic Press, 2003.4.Чуровський С.Р. Дегустация как метод продвижения продовольственных товаров www.dis.ru 5.Родина Т.Г. Сенсорный анализ продовольственных товаров. М.: Академии, 2004. www.gea.ru 6.Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 1999.-528с. 7.Органолептические методы оценок пищевых продуктов: Терминология/ Отв. ред. Р.В. Головня. М.: Наука, 1990.-38 с.

Ljubov Zacsna

DEGUSTATION METHODS OF ANALYSIS IN THE COMPLEX OF MARKETING AT THE MARKET OF DAIRY PRODUCTS

In the article the degustation methods of analysis in the complex of marketing at the market of dairy products are examined.

УДК 65.012.65

Андрій Грод

КООПЕРАЦІЯ – УМОВА ЕФЕКТИВНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

У даній статті зроблено спробу розкрити суть кооперацій та їх позитивний вплив на ефективне функціонування ринкового середовища.

У процесі трансформації форм власності відбувається чітке відособлення товарного обігу в самостійну систему. Суспільний поділ праці сприяє дальшій структуризації економіки. При цьому більшого значення набирають такі фактори, як мотивація діяльності людей, рівень розвитку ринкової інфраструктури, ефективність діяльності банківської і податкової системи.

Питанням про діяльність ринкових середовищ присвяченні багато праць відомих вчених-економістів: Долішнього М.І., Андрушківа Б.М., Мельник А.Ф., Данилишина Б.М., Гринчуцького В.І. та інших.

Становлення ринкових відносин в системі агропромислового комплексу України проходить у складних умовах обмеження, а подеколи й відсутності деяких матеріально-технічних ресурсів і переходу від порядків мілітаризованої командно-адміністративної системи. В умовах "перебудови" були дані великі права у самостійній діяльності колективам і підприємствам та їх керівникам, створювалися кооперативи, що давало змогу поєднувати переваги приватної власності в конкурентному середовищі. Серйозним гальмом на шляху позитивних змін, на нашу думку, тоді й тепер залишалось переважаюче старе мислення і відсутність належної правової бази та в значній мірі недостатня кількість людей з новими поглядами, які змогли б ефективно працювати в ринковому середовищі, самостійно напрацьовувати і реалізовувати оптимальні соціально-економічні завдання.

За даними міжнародних аналітиків, які є штатними працівниками Міжнародного валютного фонду Джона Одлінг-Смі і Рон ван Роодена Україна з входженням у ринок належить до четвертої категорії країн з перехідними економіками [5].

У першій групі - три балтійські держави колишнього СРСР і шість країн Центральної Європи: Чехія, Хорватія, Угорщина, Польща, Словачія та Словенія. Сюди віднесено також Вірменію і Грузію. Країни першої групи мають найбільші середньорічні темпи зростання - 4,5% - 6,5%.

У другій групі - решта країн колишнього СРСР – Росія, Молдова, Білорусь, темпи зростання 3% в рік. Третя група - постраждалі у 1996-1997 рр. Албанія, Болгарія і Румунія.

Четверта група - Туркменістан і Україна на період аналітичного дослідження мали падіння випуску продукції майже на 60%.

Україна, яка має значний природний і технологічний потенціал в аграрному секторі, як відомо допустила за цей період значний спад у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції. Багато було втрачено в агросервісі, підготовці та перепідготовці кадрів, науково-дослідній роботі, ін. Прийняття Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" (17 липня 1997р.) значно сприяло початковим процесам реорганізації колгоспів і проведенню аграрної реформи. Важливим при цьому є власний досвід і досвід кооперації у передових країнах Європи та світу з ринковою економікою.

Історія української аграрної економіки свідчить, що кооперація в основному формувалася у напрямку постачання і збуту продукції, частково її переробки. Значний вклад вітчизняних кооператорів, зокрема в Галичині і на Волині, внесено з надання так званої "агрономічної допомоги", тобто це була освітня діяльність.

Наукові записки

У Західній Європі сільськогосподарські кооперативні організації забезпечували ефективні умови збуту продукції землевласникам, створюючи цим самим найсприятливіші умови в конкурентному середовищі. У процесі свого розвитку вони взяли на себе і функції матеріально-технічного забезпечення, освіти та ін. Таким чином, кооперативний сектор став важливою частиною економіки країн з ринковою системою, займаючи проміжне становище між приватним і державним секторами, маючи одночасно їх риси.

Найпоширеніші так звані "фермерські кооперативи". У Швеції, наприклад, вони об'єднані в "Шведську спілку сільських господарів". Кожен фермер, як правило, одночасно є членом декількох кооперативів: постачальницьких, збутових, переробних, обслуговуючих і тих, які відповідають його економічним і соціальним інтересам на даний час. На них припадає близько 60% загального обороту бізнесових операцій. У США членами кооперативів є 55 – 60% фермерів, частка кооперативів становить 30% в обсягах збуту продукції і постачанні ресурсів і до 15% у загальному експорті сільського господарства. Фермери також перебувають одночасно в декількох кооперативах, виходячи з власних інтересів або труднощів. У США кооперативи мають назву корпорації, тобто вони є суб'єктами права, а нерідко акціонерними товариствами. Основним принципом організації кооперативу - корпорації - акціонерного товариства є: незалежно від вартості акцій, належних учаснику, він має один голос. Це якраз є високим виявом демократії.

Суто виробничою діяльністю кооперативи в розвинутих країнах, як правило, не займаються. У наших умовах, коли існують певні, відомі труднощі, ми повинні акцентувати діяльність одночасно щодо створення виробничих кооперативів, коли об'єднуються власники земельних і майнових паїв, і щодо організації постачальницьких, збутових, переробних, кредитних, консалтингових та інших кооперативних об'єднань.

При певних умовах вони можуть відразу або з часом ставати акціонерними товариствами, спрямовуючи свою діяльність на нові напрямки в міру розвитку свого економічного потенціалу, становлення ринкових структур, як неодмінного явища розвинутої економіки.

У результаті аграрної реформи в Україні нараховується зараз близько 14 тисяч (на базі колишніх колгоспів і радгоспів) крупних сільськогосподарських підприємств з єдиним земельним і майновим комплексом та до 40 тисяч фермерських господарств. Для створення ефективного ринкового середовища їм необхідно кооперуватися за територіальним і галузевим принципами. На нашу думку, це важливо проводити не тільки і не стільки у виробничій діяльності, без чого, безумовно, в період фактичної економічної розрухи і правового нігілізму не обійтися, але, що дуже важливо, - у сферах товарного обігу (створення бірж, торгових домів, аукціонів), постачання і сервісного обслуговування, на інформаційному просторі (наука, передові технології), підготовці та залученні висококваліфікованих спеціалістів і консультантів.

Актуальним аспектом у вирішенні питань розвитку аграрного ринку і становлення кооперації у повному її розумінні залишається кадрова проблема.

Нині в сільському господарстві України зайнято понад 400 тис. спеціалістів, а всього у сільській місцевості їх проживає близько 1 мільйона, в тому числі - медики, вчителі, культурно-освітні працівники, спеціалісти побутового обслуговування та ін. Чи мало з них вже не працюють за своїм фахом, а якщо працюють, то за низьку зарплату часто її не одержуючи своєчасно. Разом з цим, через відсутність коштів їх діяльність не вдосконалюється, бо вони відірвані від наукової інформації від передового досвіду, хоч залишаються провідними фігурами на селі. Питання впровадження нових технологій, формування цінового механізму ринкової інфраструктури, формування власного капіталу, раціонального використання інвестицій і впровадження інновацій знаходяться поза полем їх інтелектуального розвитку через відсутність інформації, а часто і їхніх інтересів. Перед ними стоїть проблема елементарного виживання та існування, а не підвищення професійного й культурного рівня чи вникнення у проблеми енергозберігаючих технологій, їх мінімізації або створення організаційних структур ринкового типу та ін. За статистичними даними за останні п'ятдесят років у державі підготовлено в 1,5 рази більше спеціалістів сільського господарства, ніж їх у даний час працює в аграрному секторі. Таким чином значна частина випускників не знайшла роботи за спеціальністю через те вони пішли працювати в різні галузі діяльності, часто далекі від сільськогосподарського виробництва та за кордон, де виконують фізичну, але порівняно з нашими умовами - добре оплачувану роботу.

Виходячи з цього на нашу думку, навчальним закладам усіх рівнів акредитації необхідно готувати спеціалістів з ринковим мисленням і відповідною психологічною підготовкою, таких, щоб вони негайно або за короткий період зуміли увійти в ринкове середовище. Вони повинні стати "господарниками", а господарями які на основі здобути знань сформують кооперовані підприємства, з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції відкриють нові

робочі місця забезпечать ефективне використання праці, організованого ними власного та залученого капіталу, візьмуть на себе повну відповідальність за бізнес.

При раціональному врахуванні та впровадженні досягнень власного та зарубіжного досвіду - кооперація буде важливою умовою створення ринкового середовища в аграрній сфері, забезпечить поєднання переваг приватної власності в конкурентній боротьбі за високу ефективність сільськогосподарського виробництва - основи економічного зростання нашої держави.

Література

1.Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: Посібнику питань і відповідей /За ред. П.Т.Саблука. - К: ІАЕ, 1999. 2.Гладій М. В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України (питання теорії, методології і практики).-Львів, 1998. 3. Покропивний С.Ф., Колот В.М.. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність.- Київ, 1998. 4.Стельмащук А.М., Возьний К.З. Розвиток альтернативних форм господарювання на селі. - Економіка АПК, 1996.-№8.- С.17-23. 5.Україна на роздоріжжі. - Київ: Фенікс, 1998. 6. Дусановський С.Л., Дусановська М.П., Бобчук І.П. Агропромисловий комплекс України на шляху реформування. - Тернопіль: Мандрівець, 2000.

Andrey Grod

CO-OPERATION is CONDITION of EFFECTIVE MARKET ENVIRONMENT

An attempt to expose essence of co-operations and their positive influence on the effective functioning of market environment is done in this article.

УДК 334.735

Ірина Бенько

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО СТАНУ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемам розвитку споживчої кооперації, розглянуто фактори, під впливом яких складається регіональний тип споживання та проблеми побудови системи показників ефективності торгової діяльності.

Державний сектор, який ще недавно домінував у сфері торгового обслуговування населення, репрезентований муніципальними підприємствами – суб'єктами господарювання, що наділені державним основним і обіговим капіталом.

Кооперативний сектор включає в себе підприємства споживчої кооперації. Споживчі товариства, як об'єднання споживачів, створені для торгового обслуговування в першу чергу членів-пайщиків та сільського населення регіону.

Приватний сектор охоплює заново створені підприємства торгівлі в різних організаційних формах і приватизовані торгові підприємства. Цей сектор займає найбільш домінуючі позиції на ринку.

Торгове обслуговування сільського населення в основному здійснює споживча кооперація. Займаючи монопольне положення на споживчому ринку села, вона не обмежує своїх функцій торговим обслуговуванням населення, а спрямовує їх на більш повне і ефективне використання місцевих сировинних і продовольчих ресурсів не тільки громадського та особистого підсобного господарства. Тим самим споживча кооперація збільшує зайнятість сільського населення, створює умови для більш ефективного використання трудових ресурсів, що є важливим фактором формування грошових доходів населення.

Сфера торгового обслуговування у відповідності з її функціональним призначенням покликана найбільш повно задовільнити потреби населення з урахуванням їх регіональних особливостей. Споживча кооперація, як складова сфери торгового обслуговування, забезпечує потреби сільського населення. Не можна не погодитися з думкою А.Р.Бернвальда, що із зростанням ролі торгівлі у забезпеченні матеріальних умов життя сільського населення, в постійному усуненні соціально-економічних відмінностей між містом і селом, все більш актуальною стає проблема удосконалення територіальної організації системи торгового обслуговування в різних економічних районах країни з врахуванням комплексу регіональних факторів. Перспективному розвитку окремих питань функціонування споживчої кооперації присвячені роботи Бернвальда А.Р., Бойка Є.І., Гребнева А.І., Козоріз М.А., Наговідиної Л.Н., Фрідмана А.Н. та інших.

Споживча кооперація, забезпечуючи виробництво і реалізацію значної маси товарів народного споживання, займає сьогодні важливе місце в структурі економіки. Підсумовуючи викладене, можна узагальнити переваги і недоліки конкурентних позицій споживчої кооперації в сучасних умовах.

До переваг слід віднести наступні моменти:

1.Наявність значного сегменту ринку, в якому споживча кооперація домінувала на протязі значного періоду.

2.Наявність потужної матеріально-технічної бази у виробничій і невиробничій галузях.

3.Специфіка споживчої кооперації, яка виражається в наявності закінченого відтворювального циклу „заготівля сільськогосподарської продукції – переробна галузь – торгівля і громадське харчування”.

4.Розвинута виробнича і соціальна інфраструктура.

Недоліки характеризуються наступним:

1. Погіршення структури кадрового потенціалу, відтік молодих спеціалістів.
2. Інертність працівників торгових підприємств, відсутність підприємницьких якостей у деяких керівників і спеціалістів.
3. Стереотип поведінки персоналу, що безпосередньо працює із споживачем.
4. Недиференційована система оплати праці працівників.
5. Недооцінка конкурентів.

Таким чином, споживча кооперація володіє серйозним арсеналом засобів для підтримки і зміцнення своєї конкурентоздатності, підвищення рівня торгового обслуговування сільського населення, які при ефективному використанні допоможуть зміцнити стартові позиції кооперативного сектора торгового обслуговування населення.

В сучасних умовах, коли підприємствам необхідно підпорядковуватися вимогам ринку, коли ринкова конкуренція стає все більш жорсткою, з'являються більш вишукані та делікатні методи і форми конкуренції на ринку, перед сферою торгового обслуговування населення постає велике коло завдань по посиленню конкурентних позицій торгових організацій і підприємств. При цьому необхідно враховувати не тільки показники ефективності діяльності, але й характеристики їх стану на ринку.

Побудові системи показників ефективності торгової діяльності з виділенням узагальнюючого показника ресурсовіддачі були присвячені ряд робіт професора Курбетєєва В.А.. На наш погляд, розроблені ним підходи до побудови системи показників ефективності торгівлі можуть бути використані для визначення системи показників конкурентоспроможності. Показники ефективності класифікувались в першу чергу в залежності від виду ресурсів. При чому ефективність використання всіх видів ресурсів має рівну значимість для формування конкурентних позицій торгових організацій і підприємств.

Роздрібний товарообіг виражає економічні відносини, що виникають на завершальній стадії руху матеріальних благ – переходу із сфери обігу у сферу споживання шляхом обміну на грошові доходи населення. Він характеризує об'єм продажу товарів населенню для задоволення особистих потреб.

Комплексне вивчення і оцінка роздрібного товарообороту в регіональному аспекті буде неповним без врахування даних прогнозування купівельного попиту. Використання найважливіших показників диференціації товарообороту при прогнозуванні є необхідною умовою підвищення рівня економічного обґрунтування перспектив його зростання в регіоні. Без визначення потреб з врахуванням їх відмінностей, неможливо розв'язати завдання по задоволенню попиту населення, а відтак, і по вивченню сегментів ринку, на які зорієнтовані певні групи товарів. Актуальність вивчення регіонального аспекту попиту і пропозиції зумовлено тим, що поряд з тенденцією згладжування територіальних особливостей на рівні товарної структури попиту населення ще залишаються істотні різниці в попиті покупців різних частин країни, на що впливає дія факторів місцевого порядку (природно-кліматичні, національні і інші). Специфічне географічне положення району, ступінь освоєння, особливості формування балансу трудових ресурсів, умови життя населення – всі ці і інші регіональні особливості впливають як на масштаби і ефективність виробництва, так і на сферу обслуговування, відбиваються на рівні життя населення, на демографічних процесах.

Створити основу для конкретизації регіонального аспекту попиту та кількісного його визначення із застосуванням економічних важелів з метою прогнозування дозволяє вивчення товарно-територіальної структури попиту. Споживчий попит повинен розглядатися як конкретне регіональне поняття, оскільки він формується, визначається і задовольняється в умовах конкретної території, котра зумовлює його регіональні особливості або тип споживання.

Фактори, під впливом яких складається регіональний тип споживання, можна умовно розділити на чотири групи:

- демографічні (чисельність, статеві-вікова структура населення, розмір і склад сімей, міграція населення);
- економічні (рівень доходів населення, рівень і динаміка цін);
- соціальні (співвідношення питомої ваги міського і сільського населення, культурно-освітній рівень, мода, національні і місцеві традиції і звички);
- природно-кліматичні (середньорічна температура повітря, кількість опадів, відносна вологість, висота над рівнем моря).

З кожної групи вибирають найбільш вагомий кількісний показник. Серед демографічних факторів найбільшої уваги заслуговують чисельність населення, склад і розмір сімей. В групі економічних факторів на перше місце висувається рівень грошових доходів. Деякі автори вважають його єдиним істотним фактором і тільки з ним пов'язують всі найважливіші зміни попиту та споживання. Не відкидаючи значимості даного фактора і його великого впливу на попит, було б неправильно відносити всі інші економічні фактори до другорядних, особливо рівень і динаміку цін в даний час. Серед соціальних факторів найбільш синтетичним по характеру, з одного боку, і найбільш конкретним кількісно – з іншого, слід вважати співвідношення питомої ваги міського і сільського населення, інші фактори з цієї групи визначити важко.

Група природно-кліматичних факторів в більшості досліджень відноситься до числа найважливіших, а детальна їх характеристика наводиться в економічній літературі. Природно-кліматичні фактори часто виступають істотними регуляторами, що викликають регіональну диференціацію попиту і споживання. Із цієї групи факторів найважливішим слід вважати

середньорічну температуру повітря, на основі якої враховується дія більшості інших природно-кліматичних особливостей території.

Таким чином, роздрібний товарооборот, як комплексний синтетичний показник масштабу господарської діяльності торгового підприємства, одночасно може характеризувати, з точки зору суб'єкта споживачів його послуг, рівень і якість торгового обслуговування населення. Об'єм роздрібного товарообороту в розрахунку на одного споживача чи на душу населення характеризує рівень торгового обслуговування населення, а структурні показники визначаються в товарному, територіальному, організаційному розрізах. Гадаємо, що на даному етапі назріла необхідність розробки Національної програми сприяння створенню і діяльності кооперативних формувань на селі як форм економічного і соціального самозахисту населення, а також прийняття необхідних правових актів і нормативних документів для реалізації цієї програми.

Література

1.Гайдучкий П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території// Економіка АПК, 2005.–№11.–С.43-48. 2.Кириленко І.Г. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарського виробника// Економіка АПК, 2005.–№1.–С.40-45. 3.Музика П.М. Підвищення ефективності інноваційної підприємницької діяльності в сільськогосподарському виробництві// Економіка АПК, 2005.–№6.–С.64-67. 4.Червінька С.Л. Удосконалення аналізу фінансового результату сільськогосподарських підприємств// Агроінком,2005.–№3.–С.89-90.

Iryna Ben'ko

PROBLEMS OF THE MODERN STATE OF SYSTEM OF CONSUMER CO-OPERATION ARE IN UKRAINE

The article is devoted the problems of development of consumer co-operation, factors which a regional type of consumption and problem of construction of the system of indexes of efficiency of auction activity is under act of are considered.

УДК 657.07

Вікторія Рожелюк

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Розкрито історичні аспекти становлення та розвитку управлінського обліку як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці. Приділено увагу проблемам та перспективам організації управлінського обліку в Україні.

Здійснення кардинальної реформи обліку як системи й одного з найважливіших елементів управління, прийняття національних стандартів дозволяє сьогодні стверджувати про реальну можливість використання цього потенціалу. Насамперед йдеться про управлінський облік, що найбільш конкретно відповідає на запитання користувачів в оперативному режимі.

Підвищені вимоги, поставлені в даний час до управлінського обліку і контролю за витратами виробництва, їх економічна значимість і недостатнє вивчення, а також відсутність спеціальних досліджень обумовлюють актуальність дослідження.

Проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції досліджувались багатьма вітчизняними економістами. Значну увагу їм приділили у своїх працях А.Рудановський, Р.Вейцман, А.Галаган, І.І.Поклад, А.Маргуліс, В.Івашкевич, С.Сатубалдін, В.Палій, М.Білуха, М.Пушкар, М.Чумаченко, С.Шкарабан, П.Новиченко, І.Басманов, К.Нарибаєв, Ф.Бутинець, Б.Валуєв, С.Голов, З.Гуцайлюк, В.Єфіменко, С.Зубілевич, А.Кузьмінський, М.Кужельний, В.Літник, Ю.Литвин, В.Пархоменко, В.Сопко, Б.Усач, В.Ткач, М.Ткач та низка інших науковців.

Заслужують на увагу роботи таких зарубіжних вчених, як Дж.Нікольсона і Дж.Рорбаха, Г.Емерсона, Ч.Гарісона, Дж.Кларка, Дж.Харріса, Дж.Хігінса, Ч.Хорнгрена, Р.Друрі, Р. ван дер Віла та ін.

Метою є дослідження економічної суті витрат виробництва як об'єкта управлінського обліку, вивчення діючої практики обліку.

Поставлена мета визначає зміст дослідження, яке спрямоване на вирішення завдань методологічного, наукового та практичного характеру, а саме:

- розкрити економічну суть витрат та умови їх визнання в обліку;
- дослідити роль і призначення управлінського обліку як системи управління витратами;
- дати класифікацію витрат як передумови для раціональної організації їх обліку;
- оцінити і порівняти існуючі методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у промисловості України та за рубежом;

Основна діяльність більшості суб'єктів господарювання пов'язана з виробництвом продукції, виконанням робіт чи наданням послуг з метою їх реалізації та отримання прибутку. Саме результати основної (виробничої) діяльності є визначальними для забезпечення фінансової рівноваги та конкурентоспроможності підприємств у нестабільному ринковому середовищі.

У процесі виробництва відбувається свідоме і планомірне комбінування різноманітних виробничих факторів (матеріальних, трудових, технічних, технологічних, організаційних) і створення нових продуктів. Для економічного розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки держави загалом необхідно, щоб процес виготовлення продукції був ефективним, тобто здійснювався при оптимальному витратанні виробничих ресурсів, мінімальних витратах та максимальній прибутковості виробництва.

Пошук шляхів максимізації (оптимізації) прибутку підприємств можливе лише за умови

належного інформаційного забезпечення керівництва для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Надати потрібну об'єктивну і достовірну інформацію може лише система обліку підприємства.

Суттєвим недоліком вітчизняної системи обліку є те, що він не забезпечує достатньої, до того ж оперативної інформації для управлінців різного ієрархічного рівня, яка потрібна, як правило, негайно, оскільки конкретні управлінські рішення щодо економічного регулювання виробництва не можуть прийматися з відстроченням, до моменту появи необхідних даних. Як зазначає Стражев В.І., пропуск відрізка часу, протягом якого діють причини, що породжують відхилення від програми, призводить до безплідних результатів навіть швидко проведеного після цього моменту аналізу щодо оперативного регулювання процесів виробництва, адже виникла нова господарська ситуація (структурна сукупність виробничих процесів), де відбуваються вже інші причинно-наслідкові взаємодії елементів із зовсім новими економічними наслідками [1: 139]. У результаті більшість оперативних управлінських рішень приймаються на основі інтуїції, адекватної минулому досвіду управлінців.

З іншого боку, інформація, сформована за традиційною системою обліку, важкозрозуміла для менеджерів, які здебільшого є спеціалістами-технологами, через свою надмірну специфічність. Саме тому вона не піддається безпосередній інтерпретації і трансформації в обґрунтовані управлінські рішення.

Разом з тим, лише поєднання різноманітної інформації, в тому числі і такої, яку забезпечує облік, дає можливість продукувати виважені, всесторонньо обґрунтовані управлінські рішення, які б унеможливили, або хоча б суттєво зменшували ризики недоліків. Адже саме облікова інформація фіксує реальні результати діяльності зі скрупульозною точністю – до копійки. Глибоке аналітичне осмислення цієї інформації є запорукою не тільки об'єктивної оцінки зробленого, але реального прогнозування на перспективу. Саме тому актуальність проблеми поглиблення інформативності обліку, посилення його оперативності є неперехідною, вона виникла давно, але не вирішена до цього часу, хоч заради справедливості треба зазначити, що вона постійно була головною як в науці, так і на практиці. Інтенсивно здійснювались наукові дослідження, спрямовані на пошук раціональної системи обліку, яка б відповідала, крім критеріїв точності, повноти, об'єктивності, запитам користувачів інформації щодо її оперативності. Однак, як це не прикро визнавати, такої системи вітчизняною наукою розроблено не було. Причин тут декілька. Це, насамперед, відрив від міжнародних досліджень у галузі обліку, який на сьогоднішній день виглядає як історичний нонсенс, оскільки не можна всерйоз сприймати ще недавні „теоретичні здобутки” щодо відмінностей соціалістичного і капіталістичного обліку. Інша причина полягає в тому, що незважаючи на декларативність потреби в оперативній інформації, об'єктивно формувалась стихійна протидія цьому, оскільки в умовах централізованого керівництва економікою, до того ж при знеособленій власності, у виконавців на місцях відсутній стимул щодо об'єктивного висвітлення результатів діяльності.

Не сприяло підвищенню оперативності обліку і слабке його матеріально-технічне забезпечення, яке до того ж здійснювалось тривалий час хибним шляхом: замість оснащення обчислювальною технікою підприємств безпосередньо, вона зосереджувалася на колективних центрах користування – інформаційно-обчислювальних центрах (ІОЦ). При відсутності належних комунікацій це аж ніяк не забезпечувало підвищення оперативності обліку.

Подолання ідеологічних бар'єрів, зокрема визнання переваг ринкового механізму саморегуляції виробництва, усунуло зазначені перешкоди, а перехід на ринкові взаємовідносини підприємств України ще більше загострив проблему підвищення оперативності обліку. Відкритий же доступ до наукових праць західних вчених дозволяє використовувати прогресивні розробки у вітчизняній практиці [2:8].

Однією з таких прогресивних розробок є система управлінського обліку, яка була започаткована американськими інженерами і технологами на початку ХХ ст.

Перші висловлення про необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати виробництва і про те, якій їй бути, з'явилися ще на початку ХХ ст.

Іншою важливою обставиною, що сприяла створенню управлінського обліку як самостійної галузі, була поява в США Національної асоціації бухгалтерів-виробничників, що виникла в жовтні 1919 р. з ініціативи Дж. Чі Никольсона – діяча в сфері фабрично-заводського рахівництва. Ця асоціація зіграла велику роль у перекваліфікації бухгалтерів США.

В післявоєнні роки стає очевидним той факт, що облік почав активно брати участь у формуванні і виконанні управлінської політики, а бухгалтер став приділяти увагу прогнозуванню, плануванню, прийняттю рішень, контролю за забезпеченням інформацією служб керування, тобто в нього з'явилися додаткові функції в області керування і прийняття господарських рішень.

Практичним кроком на шляху становлення і розвитку управлінського обліку було виділення з загальної бухгалтерської служби підприємства калькуляційної (управлінської) бухгалтерії. Створення двох самостійних бухгалтерій (фінансової і калькуляційної) було пов'язано насамперед з розширенням виробництва, ростом його концентрації, з централізацією капіталу, з утворенням великих компаній, а також з необхідністю збереження їхньої комерційної таємниці.

Ця обставина певним чином вплинула на формування єдиних національних рахунків. Так, до другої світової війни в країнах континентальної Європи (Франції, Німеччині й ін.) національні рахунки були представлені рахунками фінансового й управлінського обліку в єдиній формі.

Після другої світової війни в економічному житті Європи вирішальне значення став

здобувати американський капітал, а разом з ним одержав визнання й англо-американський підхід до обліку. Думки більшості теоретиків і практиків зійшлися на тім, що план, який охоплює фінансові й управлінські рахунки, що цікавлять адміністрацію підприємства, приводить до порушення комерційної таємниці. Подальший розвиток національних рахункових планів йшов по шляху їхньої орієнтації на можливість складання фінансової звітності і здебільшого обмежувалося рамками фінансового обліку.

Поява бухгалтерського управлінського обліку як самостійної навчальної дисципліни, пов'язано з Американською асоціацією бухгалтерів (American Accounting Association), що розробила в 1972 р. програму одержання диплома з управлінського обліку з присвоєнням випускникам кваліфікації бухгалтера-аналітика. Цей рік ознаменував офіційний поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський.

Було б помилковим сприймати бухгалтерський управлінський облік як щось нове для вітчизняної економіки. У 20-х – початку 30-х років функції бухгалтерських служб були значно ширші, ніж у наступні роки радянської влади. Бухгалтер того часу займався як обліковою, так і планово-аналітичною роботою. В міру розвитку в країні соціалістичної системи господарювання і зміцнення централізованого планування відбулося поступове відділення від бухгалтерської служби планових і фінансових відділів з передачею їм частини бухгалтерських повноважень. У результаті цього діяльність бухгалтера фактично звелася до облікової реєстрації фактів господарського життя підприємства.

У період реформ, відмовившись від централізованої системи керування на користь ринкової економіки, необґрунтовано стало принижуватися значення планування і як наслідок – техпромфінплану підприємства. Бюджетування в управлінському обліку багато в чому нагадує раніше застосовуваний у вітчизняній практиці порядок розробки техпромфінплану.

Факторний аналіз, добре відомий українським економістам, також використовується в управлінському обліку при аналізі відхилень фактичних витрат від кошторисних.

У радянській економіці не раз здійснювалися наполегливі спроби впровадження внутрішнього господарського розрахунку, прообразом якого є одна з концепцій управлінського обліку – керування за центрами відповідальності.

І найголовніше, основою управлінського обліку є збір інформації про витрати підприємства і калькулювання. Вітчизняною практикою широко опрацьовані питання, пов'язані з калькулюванням. Нагромаджено великий теоретичний і практичний досвід в галузі нормативного методу обліку витрат і калькулювання, так схожого на систему “стандарт-кост” в управлінському обліку.

Чому ж прийоми і методи управлінського обліку, використовувані в директивній економіці, не давали належного результату? Відповідь проста: не було власника, зацікавленого в зниженні виробничих витрат. Саме тому в свій час не вдалося зламати витратний механізм у ціноутворенні, а гасло „Економіка повинна бути економною!” залишилося лише гаслом. Тільки в умовах ринкових відносин можлива об'єктивна інтеграція розрізаних елементів в єдину систему управлінського обліку [3:6].

На сьогоднішній день у вітчизняних друкованих виданнях йде дискусія відносно власне поняття „управлінський облік”. Аналізуються підходи різних відомих науковців, зокрема М.Г.Чумаченка, С.С.Сатубалдіна, А.П.Зудиліна, С.А.Ніколаєвої, Л.В.Нападовської, Бутинця Ф.Ф. та ін. Звичайно, що у кожної людини є своя точка зору щодо суті управлінського обліку, яка відмінна від інших, але усі вони зводяться до одного – виробництво відповідної інформації для прийняття ефективних (оптимальних) управлінських рішень.

Оскільки батьківщиною виникнення і розквіту управлінського обліку є США, то буде цілком справедливо, на нашу думку, на даному етапі становлення цього виду обліку в Україні дати йому наступне визначення: *під управлінським обліком слід розуміти процес виявлення, вимірювання, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки та контролю підприємницької діяльності підприємства.*

Як зазначає Л.В.Нападовська зміст поняття „управлінський облік” в різних країнах різний [4:57]. Вперше термін „управлінський облік” стали використовувати в англійських країнах (США, Англії, Канаді). На відміну від англосаксонської назви в Західній Європі цей облік завжди називали виробничим (Німеччина). В склад виробничого обліку включали в основному виручку від продажу і затрати поточного року. В англійських країнах в сферу управлінського обліку включають фінансові і виробничі інвестиції, результати їх використання. Для Франції характерно поняття „маржинальний облік”, а обмежують його пошуком і обґрунтуванням управлінських рішень на перспективу з використанням показників маржинального прибутку.

Звідси випливає важливий висновок, що зміст поняття „управлінський облік” у вітчизняній економічній системі залежить від того, що ми самі вкладемо в це поняття.

Характеризуючи сутність управлінського обліку, слід зазначити його найважливішу особливість: управлінський облік пов'язує процес керування з обліковим процесом.

Предметом управління є процес впливу на об'єкт чи процес керування з метою організації і координування діяльності людей для досягнення максимальної ефективності виробництва. Наука про управління формує концепцію предмету управлінського обліку.

Предметом управлінського обліку загалом виступає сукупність об'єктів у процесі всього циклу керування виробництвом.

Зміст предмета розкривають його численні об'єкти, які можна об'єднати у дві групи:

Наукові записки

- виробничі ресурси, що забезпечують цілеспрямовану працю людей у процесі господарської діяльності підприємства;
- господарські процеси та їхні результати, що складають у сукупності виробничу діяльність підприємства.

До складу виробничих ресурсів входять:

- основні засоби – засоби праці (машини, устаткування, виробничі будинки і т.д.), їхній стан і використання;
- нематеріальні активи – об'єкти довгострокового вкладення (право користування землею, стандарти, ліцензії, товарні знаки і т.д.), їхній стан і використання;
- матеріальні ресурси – предмети праці, призначені для обробки в процесі виробництва за допомогою засобів праці.

Ці ресурси в управлінському обліку представлені виробничими запасами на складах підприємства, у коморах цехів і на ділянках, складах виробничого відділу й у процесі їхнього руху по стадіях виробничого циклу до складу готової продукції. Вони включають сировину як продукт видобувних галузей промисловості, сільського господарства; матеріали, що пройшли попередню обробку як на даному підприємстві, так і на інших (напівфабрикати – заготівлі, пакування, вилівка, деталі, вузли і т.п.); трудові ресурси, якими володіє підприємство в даний момент, використання трудових ресурсів у процесі цілеспрямованої діяльності і результат праці.

До другої групи об'єктів управлінського обліку відносять такі види діяльності:

- постачальницько-заготівельну – придбання, збереження, забезпечення виробництва сировинними ресурсами, допоміжними матеріалами і виробничим устаткуванням із запасними частинами, призначеними для його утримання і ремонту, а також маркетингову діяльність, пов'язану з постачальницькими процесами;

- виробничу – процеси, обумовлені технологією виробництва продукції, які складаються з основних і допоміжних операцій; операції з вдосконалення продуктів, що випускаються, і розробці нових;

- фінансово-збутову – маркетингові дослідження й операції з формування ринку збуту продукції; безпосередньо збутові операції, включаючи упакування, транспортування й інші види робіт; операції, що сприяють росту обсягу продажів, починаючи від реклами продукту і закінчуючи встановленням прямих зв'язків зі споживачами; контроль якості продукції, що випускається;

- організаційну – створення організаційної структури підприємства, виділення із системи підприємства функціональних відділів, служб, цехів, ділянок; організація інформаційної системи на підприємстві з прямою і зворотним зв'язком, яка відповідає вимогам внутрішніх комунікаційних зв'язків між структурними підрозділами, різними рівнями керування, що відповідає функціям планування, контролю, оцінки виконання плану, стимулювання; операції координування дій внутрішніх виконавців, спрямованих на виконання основної мети підприємства. Може бути обране інше групування об'єктів управлінського обліку, але в будь-якому випадку воно повинне відповідати основним цілям [5:31].

Цілі управлінського обліку, на думку Я.В.Соколова, зазвичай визначають у наступному:

- надання інформаційної допомоги управлінцям;
- контроль і прогнозування витрат;
- вибір найбільш ефективних шляхів розвитку підприємства;
- прийняття оперативних управлінських рішень [6:402].

Серед інших цілей називають:

- посилення заходів по скороченню кошторисів;
- зміна роботи компанії (підприємства) при коливаннях кон'юнктури ринку;
- знаходження правильних рішень в умовах інфляції;
- вироблення правильних рішень в умовах недостатньої інформації;
- розробка фінансових систем, що приводять до росту продуктивності праці;
- надання допомоги адміністрації при використанні автоматизованих систем обробки

даних [7:65-66].

У зв'язку з цим виділяють наступні три функції управлінського обліку:

- планування і координування майбутнього розвитку підприємства;
- оперативне керування;
- оперативний контроль і оцінка результатів роботи підприємства

Сукупність різних прийомів і способів, за допомогою яких відображаються об'єкти управлінського обліку в інформаційній системі підприємства, називається методом управлінського обліку.

Методи, використовувані в управлінському обліку, дуже різноманітні:

- елементи методу фінансового обліку (рахунки і подвійний запис, інвентаризація і документація, балансове узагальнення і звітність);
- індексний метод (застосований у статистиці);
- прийоми економічного аналізу (зокрема, по-факторний аналіз);
- математичні методи (кореляції, лінійного програмування, найменших квадратів і ін.).

Управлінський облік сьогодні немислимий без використання ЕОМ.

Усі перераховані методи інтегруються в єдину систему і використовуються з метою управління підприємством.

Для здійснення ефективної роботи системи управлінського обліку необхідно, щоб вона

забезпечувалася в належній мірі інформацією з таких галузей знань, як математика, економіка, маркетинг, технологія, статистика тощо (рис.1).

Як відомо, прийняття Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. офіційно затвердило поділ бухгалтерського обліку на дві його складові: фінансовий та управлінський. За час свого майже трьохрічного існування управлінський облік стикнувся з багатьма проблемами, які йому, в значній мірі, поки що не вдалося подолати.

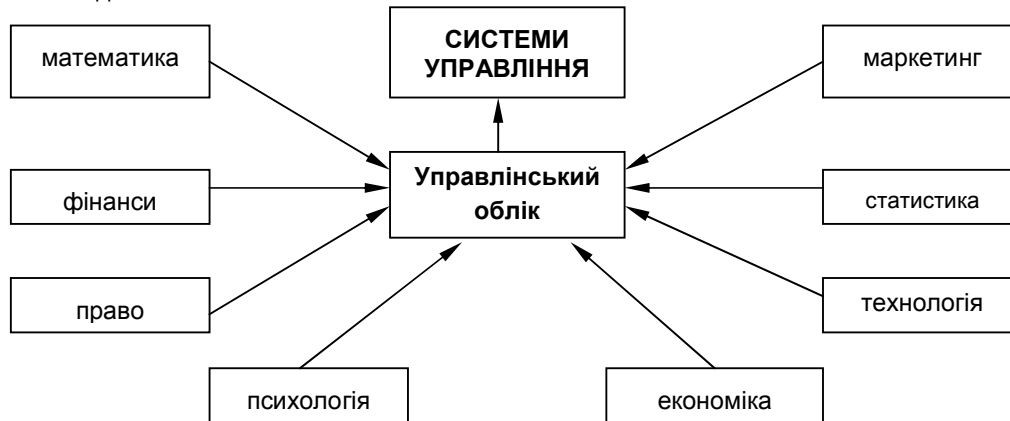


Рис.1. Сфери діяльності, з яких живиться управлінський облік з метою формування управлінської інформації

Однією з найважливіших проблем управлінського обліку, на нашу думку, є відсутність єдиного тлумачення, навіть самими науковцями, суті управлінського обліку і сфери його використання. Як наслідок, немає зацікавленості до системи управлінського обліку безпосереднього споживача управлінської інформації – керівного складу із-за відсутності чітко визначеної потреби в результатах обліку. Керівники державних підприємств не мають досвіду роботи в умовах підпорядкування діяльності підприємства економічним важелям, тому не в змозі побачити вигоду від її впровадження. Підприємці, організатори підприємств нових форм управління, поки що надіються на свою інтуїцію, бачачи в бухгалтерії лише засіб складання звітності для зовнішніх споживачів. Значна кількість адміністративного персоналу не розуміє сутності, можливостей управлінського обліку, його прийомів та методів тощо. Однак відсутність бажання зі сторони керівників підприємств змінювати систему обліку в сучасний період пояснити не чим іншим, як недаленьовидністю самих керівників та повною відсутністю нового бачення ролі обліку, який покликаний відповідати на вимоги, що пред'являються в сучасний період системою управління на підприємствах.

Частковим поясненням існуючої проблеми є теоретичний підхід до вивчення даної галузі обліку. Проте перевідна література з питань управлінського обліку, як правило, російськомовна, не може слугувати еталоном з його застосування, адже переклад не завжди точно відображає думки автора, а від цього губиться зміст, що призводить до викривлення реального стану справ. Недарма ж техніко-економічний переклад вважається найскладнішим серед інших його видів.

Дієвим кроком до усунення невизначеності перспектив управлінського обліку в Україні, на нашу думку, є безпосереднє ознайомлення з ним на батьківщині його створення – США. Кращі вітчизняні вчені та спеціалісти повинні пройти теоретичне і практичне стажування щодо управлінського обліку на успішно застосовуючих його в своїй діяльності підприємствах цієї країни. Це дозволить побачити, що являє собою даний вид обліку, який зміст вкладають у нього американці, яку методику застосовують бізнесмени в своїй роботі.

Узагальнений і опрацьований матеріал може бути відображений у вигляді Методичних рекомендацій із застосування управлінського обліку в нашій країні. Це дозволило б зняти усі розбіжності що в свою чергу сприяло би ефективнішому впровадженню системи управлінського обліку на підприємствах України.

Захопившись ідеєю створення цієї системи на підприємстві, кожен керівник повинен поставити собі важливе запитання про готовність бухгалтерії підприємства надавати інформацію для прийняття управлінських рішень та рішень, спрямованих у майбутнє. Вирішуючи проблему розширення можливостей бухгалтерії, деякі фахівці вбачають її у тому, що більшість бухгалтерів-фінансистів не мають елементарної підготовки у сфері менеджменту, а також практичного досвіду. Недоліком бухгалтерських кадрів вищої кваліфікації залишається орієнтація на використання технічних прийомів і методів відображення господарських операцій. При цьому облік розглядається ізольовано від інших галузей економічних знань: економіки, математики, статистики, психології, маркетингу, технології та ін., чого реально можна уникнути в сфері управлінського обліку.

Практика свідчить, що у свідомості фахівця в галузі обліку рідко виникає потреба у поєднанні техніки бухгалтерського обліку з переліченими видами знань і в своїй діяльності вони зосереджуються на суто бухгалтерському відображенні операцій підприємства, чим свідомо чи несвідомо позбавляють себе участі в економічних процесах, що відбуваються на підприємстві.

Подальшому поглибленню рутинного характеру бухгалтерської праці сприяє підхід в її організації, коли персонал виявляється ніби „вмонтованим” в створену структуру бухгалтерії, як у своєрідній конвеєр (обліковий процес), що забезпечує формування готового продукту (інформації для складання форм фінансової звітності). Через такий підхід в бухгалтерському (фінансовому) обліку обліковий процес розбивається на цілу низку простих дій, доступних для співробітників практично будь-якої кваліфікації. Виконання рутинної роботи накладає негативний відбиток на поведінку бухгалтера, який не відчуває потреби у змінах.

Методологія і організація управлінського обліку забезпечує перетворення процесу обліку із рутини в мистецтво. Крім того, у сфері управлінського обліку фахівці постійно зіштовхуються з проблемами швидкого реагування на вимоги ринку, що постійно змінюються, тому фахівці в сфері управлінського обліку повинні володіти трансформованими методиками, призначеними для підготовки інформації не лише в стандартних, а й у екстремальних умовах.

Слід погодитися з думкою С.Голова, який зазначав: „якщо фінансовий облік описує операції, що вже мали місце, то головним завданням управлінського обліку є передбачення наслідків майбутніх операцій... Отже, можна сказати, що бухгалтері-аналітики – це Нострадамуси бізнесу, а бухгалтери-рахівники – це Нестори-літописці” [9:18].

Поряд з проблемою належної підготовки бухгалтерської служби до впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах, іншими значними проблемами, що сповільнюють цей незворотний процес, є :

- вплив адміністративної системи, яка є консервативною за своєю суттю та викликає опір не лише зі сторони практиків, але і науковців та законодавчих органів. Рішення цієї проблеми може бути здійснено через створення нової законодавчої бази в галузі бухгалтерського обліку з одного боку і системою підготовки кадрів – з іншого;

- найсуттєвішою із всіх перешкод є податкова політика, що примушує господарючі суб'єкти збільшувати витрати з метою зменшення оподаткованого прибутку. Система ж управлінського обліку передбачає максимально можливе зменшення витрат. Отже, в цих умовах господарючі суб'єкти не зацікавлені впроваджувати систему управлінського обліку. Тому необхідний перегляд системи оподаткування, яка б зацікавлювала господарючі суб'єкти у зменшенні собівартості;

- використання старої системи бухгалтерського обліку та існуючої інформаційної інфраструктури не дозволяє задовольнити потреби ринкової економіки. Існуюча проблема може бути вирішена, якщо створити автономну і відокремлену систему внутрішнього управління, основною складовою якої є управлінська бухгалтерія, яка б поєднала в собі функції обліку, контролю, аналізу і регулювання діяльності в межах одного підрозділу на підприємстві та сприяла б координації всіх функцій системи управління;

- використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку як основи бухгалтерських реформ може бути неефективним і недоцільним, так як вони розроблені з урахуванням потреб розвинутої ринкової економіки.

Хочеться сподіватися, що в недалекому майбутньому завдяки співпраці державних органів влади, науковців-економістів та адміністративного апарату підприємств управлінський облік завоює в Україні ті позиції, які він займає в світовому масштабі, що сприятиме прискоренню економічного розвитку країни.

Література

- 1.Стражев В.И. Оперативное управление предприятием: проблемы учета и анализа. – Минск: Высшая школа, 1973.–151с.
- 2.Герасим П.М., Давидович І.С., Хомин П.Я. Управлінський облік на підприємстві (методика ведення): Монографія.–Тернопіль: Економічна думка, 2001.–270с.
- 3.Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебн.пособие/ ВЗФЭИ.–М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999.–359 с.
- 4.Нападовська Л.В. Управлінський облік.–К.: Книга, 2004. – 544 с.
- 5.Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов.–М.:ЮНИТИ, 2000. –350 с.
- 6.Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. – М.:Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.ил.
- 7.Johnson D., Kaplan R.S., Hook B.B. Looking for Mr. Overhead: An Expanded Role for Management Accountants// Management Accounting, 1983/
- 8.Growningshield G. and Batista G.L. The Accounting Revolution. Management Accounting.–Yuly, 1966.
- 9.Голов С. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит, 2000.– №11.–С.5-23.

Viktoriya Rozhelyuk

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ORGANIZATION OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT IN UKRAINE

The historical aspects of becoming and development of administrative account are exposed both in domestic and in foreign practice. Attention is spared to the problems and prospects of organization of administrative account in Ukraine.

УДК 657.471

Галина Румар

ПРОБЛЕМИ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ЗА КАЛЬКУЛЯЦІЙНИМИ СТАТТЯМИ ВИТРАТ

У статті розглядаються проблемні аспекти методики обліку витрат за калькуляційними статтями.

Зниження витрат виробництва повною мірою залежить від ефективності управління їх показниками. У свою чергу, процес управління передбачає здійснення функцій обліку, контролю, аналізу та регулювання. Основою для ефективною реалізації означених функцій є використовувана менеджерами тієї чи іншої фірми методика групування елементів витрат.

Отже, розгляд наявних напрямків управління витратами на наш погляд, обмежити

критичним системним аналізом існуючих (в деякій мірі вже класичних) підходів до групування витрат.

Структура виробничих витрат підприємства складається з певних елементів. До елементів прийнято відносити однорідні за своїм економічним змістом витрати. В усіх галузях народного господарства України всі витрати, що становлять собівартість продукції, групуються за такими елементами: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [2, 6, 7, 8].

Так, в будівництві, згідно "Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт", затвердженого постановою Кабінету Міністрів 9 лютого 1996 р. №186 (далі "Типове положення..."), до економічних елементів витрат належать:

Елемент "Матеріальні затрати", до складу якого входять сировина, основні та допоміжні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, купівельні паливо, енергія та ін. Витрати, що відносяться до даного елемента, використовуються, згідно з функціональним призначенням, всіма без винятку структурними підрозділами будівельної організації.

Елемент "Витрати на оплату праці" відображає участь у собівартості продукції необхідної живої праці. Сюди належать основна і додаткова заробітна плата основного персоналу будівельної організації та позаштатних працівників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах і в підсобних виробництвах будівельної організації. Витрати, що відносяться до даного елемента, також використовуються всіма без винятку структурними підрозділами організації.

До елемента "Відрахування на соціальні заходи" включаються відрахування на обов'язкове державне та додаткове пенсійне страхування; обов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та втратами, зумовленими народженням та похованням; на обов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; на обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття; на індивідуальне страхування працівників будівельної організації у випадках його обов'язковості та інші соціальні заходи. Величина витрат даного елемента визначається на основі елемента "Витрати на оплату праці", їх також несуть усі без винятку структурні підрозділи будь-якої будівельної організації.

До складу елемента "Амортизація" включається сума нарахованої амортизації основних фондів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

До елемента "Інші операційні витрати" належать витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів витрат. Означені елементи витрат також в тій чи іншій мірі мають місце в усіх структурних підрозділах будівельної організації.

Таким чином, усі виробничі витрати, що включаються у собівартість будівельної продукції, поділяються за економічною однорідністю на п'ять елементів. Тобто, в усіх структурних підрозділах будівельної організації, мають місце п'ять однорідних за своїм економічним змістом елементів витрат.

Традиційно склалося, що групування витрат за економічними елементами відображується в кошторисі витрат на виробництво та реалізацію продукції, а також використовується в плануванні та обліку витрат за визначений проміжок часу (місяць, квартал, рік) незалежно від того, завершене виготовлення продукції, до якої відносяться витрати в даному періоді, чи об'єкт залишається незавершеним виробництвом.

Відповідно до даного застосування, розуміння ролі по-елементного групування зводилось до забезпечення виділення та розмежування витрат на споживані предмети праці, засоби праці та оплату живої праці незалежно від виробничого призначення та місця здійснення вказаних витрат [1]. Тобто, згруповані за економічними елементами витрати сприймалися лише як кількісна категорія, без прив'язки до місця виникнення та без визначення їх функціонального призначення і ролі в процесі виробництва.

Для ототожнення всіх елементів витрат з виробничим процесом елементи витрат групуються за статтями калькуляції.

При групуванні за статтями калькуляції витрати поєднуються за напрямками їх використання, за місцем їх виникнення: безпосередньо в процесі виготовлення продукції, в обслуговуванні виробництва, в управлінні підприємством і т.д. Така класифікація дозволяє визначити собівартість одиниці продукції, розподілити витрати за асортиментними групами, встановити об'єм витрат по кожному з видів робіт, виробничим підрозділам, апарату управління, виявити резерви зниження витрат [9].

У будівництві, згідно Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт", усі витрати, що входять до собівартості продукції калькулюються за такими статтями:

- 1) матеріали;
- 2) основна заробітна плата робітників;
- 3) експлуатація будівельних машин і механізмів;
- 4) накладні витрати.

З точки зору управління витратами дане групування має ряд суттєвих недоліків. Так, наприклад, до калькуляційної статті "Експлуатація будівельних машин та механізмів", зокрема п.2, відносяться вартість паливно-мастильних матеріалів, електроенергії та інших матеріалів і запасних частин, що використовуються під час експлуатації, поточного ремонту, технічного огляду та технічного обслуговування власної та орендованої будівельної техніки, включаючи витрати на їх доставку до приоб'єктного складу та заготівельно-складські витрати.

Виходячи з даного групування, ми можемо лише визначити, що витрати, наприклад, паливно-мастильних матеріалів чи електроенергії, пов'язані з поняттям "будівельний майданчик". Однак, реальне місце виникнення та функціональне використання кожної одиниці даних витрат, користуючись згадуваною вище методикою проаналізувати цілісно, як показує практика, неможливо.

Іншим прикладом недоліків існуючого калькулювання витрат може слугувати стаття "Матеріали" п.1. До неї належать: витрати на матеріали, конструкції, вироби, деталі для будівельно-монтажних робіт, придбані у сторонніх організацій. Причому, вартість придбаних у сторонніх організацій матеріалів формують виходячи з цін, за які їх придбано, з урахуванням витрат будівельної організації на доставку їх до приоб'єктного складу.

Грунтуючись на положеннях даної статті п.1, для аналізу ми матимемо "складені до купи" витрати, пов'язані безпосередньо з ціною на матеріали та витрати, пов'язані з їх перевезенням.

У ринкових умовах, для ефективного управління собівартістю будівництва, на наш погляд, необхідно виокремлювати ціну на матеріали франко-заводу, та франко-приоб'єктного складу. Такий поділ дасть можливість чітко виявити структуру транспортних витрат і на основі методів логістики їх мінімізувати. Як показують практичні дослідження, сьогодні, керівники будівельних організацій, інтуїтивно "виловлюючи" перевитрати виробництва, не можуть однозначно встановити, пов'язані вони з організаційною недосконалістю, розкраданням чи іншими причинами.

Отже, для управління витратами, на наш погляд, є неприйнятним, "змішування" в одній статті цін на матеріали та витрат, пов'язаних з їх перевезенням до приоб'єктного складу.

Існуючий принцип калькулювання витрат призводить також до дублювання витрат в різних статтях. Так, наприклад, до статті "Матеріали" п. 3 відносяться витрати на придбання у сторонніх організацій паливно-мастильних матеріалів, електроенергії, пару, води та інших ресурсів, які використовуються для технологічних потреб під час виконання будівельно-монтажних робіт.

Включення до статті "Матеріали" означених витрат майже повністю дублює п. 2 статті "Експлуатація будівельних машин та механізмів", до якої також відноситься вартість паливно-мастильних матеріалів, електроенергії та інших витрат, що використовуються під час експлуатації власної та орендованої будівельної техніки.

Різниця даних визначень полягає лише в тому, що в п.3 статті "Матеріали" вказано, що витрати на придбання паливно-мастильних матеріалів, електроенергії використовуються для технологічних потреб. Незрозуміло тоді, для яких потреб використовуються витрати п. 2 статті "Експлуатація будівельних машин та механізмів? Адже обидві статті, за характером участі в процесі виробництва, відносяться до прямих витрат, тобто витрат, які безпосередньо пов'язані з виконанням будівельно-монтажних робіт. Причому, в "Типовому положенні..." в жодному пункті не вказується, що витрати за статтею "Експлуатація будівельних машин та механізмів" не мають ніякого відношення до технологічного процесу.

Означене дублювання елементів витрат в різних статтях на практиці дає можливість виробникам будівельної продукції "легалізувати" перевитрати виробництва, тобто включити їх у собівартість, що автоматично призводить до штучного підвищення ринкової ціни на будівельну продукцію. За означені прорахунки в кінцевому результаті розплачується споживач.

На недоліки групування витрат у калькуляційні статті (ще напередодні розвалу колишнього СРСР) справедливо вказував В.І. Бариленко, зазначаючи, що "принципи калькуляційного групування витрат виробництва промислових підприємств, органів транспорту та промислово-технологічної комплектації, проектних і будівельно-монтажних організацій, що історично сформувались в умовах галузевої розрізненості, не відповідають потребам управління інтегрованим будівельним виробництвом" [1].

Основний недолік принципу калькуляційного групування В.І. Бариленко вбачає в тому, що існуючі калькуляційні статті витрат у будівництві носять занадто укрупнений характер і в ряді випадків включають різнорідні витрати, які мають різне призначення та економічний зміст [1]. Далі, погоджуючись з думкою А.С. Наринського, він зазначає, що діюча номенклатура занадто обширних калькуляційних статей, будучи механічно прив'язаною до практики складання будівельних кошторисів, не дозволяє з'ясувати з достатньою повнотою і достовірністю зв'язок між витратами і виробничими процесами, що їх визначають [1].

Для усунення недоліків В.І.Бариленко запропонував свій варіант групування елементів витрат в калькуляційні статті, критично розглядаючи при цьому варіанти пропонувані О.С.Наринським та А.А.Башировим.

Так, у варіанті групування витрат, що пропонує О.С.Наринський, виділяються наступні статті:

- 1) вартість конструкцій та деталей;
- 2) основні та інші матеріали;
- 3) комплектаційно-транспортні витрати;
- 4) основна заробітна плата робітників;
- 5) витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів;
- 6) витрати на переміщення ґрунту та будівельного сміття;
- 7) доставка матеріалів від приоб'єктного складу до об'єктів будівництва;
- 8) втрати від браку;
- 9) загальнобригадні витрати;

- 10) загальнодільничні витрати;
- 11) загальнобудівельні витрати;
- 12) вартість прийнятих субпідрядних робіт [1].

На думку В.І.Бариленка недоліком даного групування є те, що комплектаційно-транспортні витрати та доставка матеріалів від виробничих складів до об'єкта будівництва, які за своєю суттю мають бути єдиними, показані роздільно. Витрати на переміщення ґрунту та будівельного сміття можуть бути включені у витрати пов'язані з експлуатацією машин та механізмів. Значні труднощі на практиці викликав би поділ загальнодільничних та загальнобригадних витрат [1].

На наш погляд, основним принциповим недоліком пропонованого О.С.Наринським підходу є те, що він зводиться до механічного (але більш детального, у порівнянні з існуючим у "Типовому положенні...") калькулюванням елементів витрат, не визначає їх функціональне призначення та місце виникнення [4].

Так, наприклад, поділ матеріальних витрат, який пропонує О.С.Наринський, на такі статті, як "Вартість конструкцій та деталей" та "Основні та інші матеріали" не лише не визначає їх зв'язок з виробничим процесом, а на практиці швидше призведе до ускладнення системи обліку та аналізу. Стаття "Втрати від браку", регламентуючи ці витрати, не визначає місця їх виникнення.

Критика В.І.Бариленком підходу до калькулювання витрат, пропонованого О.С.Наринським, базована лише на механічному укрупненні деяких калькуляційних статей, не робить його ефективнішим для застосування в управлінні витратами.

А.А.Башировим, запропонований інший підхід до групування витрат, який зводиться до виділення наступних статей: 1) готові будівельні конструкції та деталі; 2) матеріали; 3) паливо та енергія на технологічні цілі; 4) основна та додаткова заробітна плата і відрахування на соціальне страхування робітників; 5) витрати на утримання та експлуатацію будівельних механізмів; 6) витрати на транспортування та пересування: а) витрати на перевезення робітників та їх пересування; б) витрати на доставку предметів праці; в) витрати на пересування механізмів; г) витрати на вивезення ґрунту та будівельного сміття; 7) витрати на передислокацію будівельних організацій; 8) витрати на будівництво й утримання виробничих майданчиків та тимчасових споруд; 9) витрати на обслуговування робітників; 10) витрати на вдосконалення та раціоналізацію виробництва; 11) витрати на управління дільницями; 12) загальноуправлінські витрати; 13) втрати від браку; 14) інші невиробничі витрати; 15) інші виробничі витрати; 16) вартість робіт виконаних субпідрядником [1].

Номенклатура витрат, запропонована А.А.Башировим, на думку В.І.Бариленка має той недолік, що передбачає не зовсім обґрунтоване виділення витрат палива та енергії на технологічні цілі, в той час, коли в умовах будівництва означені витрати в більшості випадків за економічним змістом відносяться до витрат пов'язаних з експлуатацією будівельних машин та витрат на транспортування і пересування. Дублюються статті витрат на обслуговування робітників та їх перевезення, на пересування механізмів, доставку засобів виробництва, перевезення робітників та на передислокацію будівельних організацій [1].

Недоліком пропонованого А.А.Башировим групування є те, що спроба визначення функціонального призначення витрат та місць їх виникнення робиться, як і в попередньому випадку, за рахунок механічної деталізації калькуляційних статей.

Так, наприклад, виділення витрат, пов'язаних з обслуговуванням виробництва, у такі статті, як "Витрати на транспортування і пересування", "Витрати на доставку предметів праці" та "Витрати на пересування механізмів" не дають відповіді на питання: Де виникли ці витрати? Хто, за функціональним призначенням, є носієм цих витрат? Яка їх роль в процесі виробництва?

У свою чергу, В.І.Бариленко пропонує наступний варіант калькуляційних статей: 1) матеріали (франко-склад УВТК); 2) конструкції та деталі зі сторони (франко-склад УВТК); 3) конструкції та деталі власного виробництва (за фактичною виробничою собівартістю); 4) комплектаційно-транспортні витрати; 5) основна та додаткова заробітна плата робітників (зайнятих на будівельно-монтажних роботах); 6) відрахування на соціальне страхування робітників (зайнятих на будівельно-монтажних роботах); 7) витрати на експлуатацію будівельних машин та механізмів; 8) втрати від браку; 9) пооб'єктні накладні витрати; 10) накладні витрати виробничих одиниць (будівельно-монтажних організацій); 11) загальнобудівельні витрати; 12) вартість робіт виконаних субпідрядниками; 13) витрати на проектно-пошукові роботи; 14) встановлення обладнання (франко-склад УВТК) [1].

Як і у попередніх авторів, виділення в пропонованому В.І.Бариленком групуванні, наприклад, таких статей як "Матеріали", "Конструкції та деталі зі сторони", "Конструкції та деталі власного виробництва" зводиться до деталізації різновидів самих матеріальних витрат та визначення постачальників, а не встановлення функціонального призначення, ролі в процесі виробництва та місця їх виникнення.

В даному контексті Е.В.Левіна, В.А.Михальська та В.І.Перепечаєнко також справедливо відзначають, що "Спроби розробити систему обліку витрат у розрізі місць їх виникнення робились неодноразово. Але в більшості випадків залишались безрезультатними, оскільки не забезпечувалась єдність системи обліку, можливість зведення витрат, їх взаємного зіставлення, контролю достовірності фактичних результатів" [3].

Таким чином, існуючі підходи калькулювання витрат не несуть у достатній мірі необхідної інформації про кожний економічний елемент витрат, що збіднює всю систему інформаційного забезпечення аналізу витрат виробництва. Це, у свою чергу, не дає можливості ефективно

управляти витратами інтегрованого будівельного виробництва в ринкових умовах.

Література

1.Бариленко В.И. Анализ себестоимости продукции в объединениях строительного комплекса.-М.: Финансы и статистика, 1990.-191с. 2.Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І. Економіка підприємств: Навчальний посібник. - Львів: СПОЛОМ, 1999. - 212с. 3.Левина Е. В., Михальская В.А., Перепечаско В.И. Противозатратный метод формирования себестоимости продукции в промышленности: Препр. докл./ НАН Украины. Ин-т эконом. промышл. - Донецк: 1995. - 18 с. 4.Наринский А.С. Калькулирование себестоимости продукции в строительстве.-М.: Финансы и статистика, 1988.-191 с. 5.Овсянников О.А., Разу М.Л. Организация управления в строительстве: Учебное пособие.-М.: Высшая школа, 1997.-192с. 6.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Будівельні контракти"// Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в Україні.- К.: Компас, 2001.-С.144-150. 7.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Витрати"// Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в Україні. - К.: Компас, 2001.-С.124-135. 8.Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт. Постанова Кабінету Міністрів України від 9 лютого 1996 р. № 186. 9.Економіка підприємства: Учебник/ Арсенова Е.В., Бальков Я.Д., Корнеева И.В., Крюкова О.Г., Оголева Л.Н. и др./ Под ред. проф.Н.А.Сафронова. - М.: Юристъ, 1998. - 584 с.

Halyna Rymar

PROBLEMS OF METHOD OF ACCOUNT AFTER THE CALCULATION ARTICLES OF CHARGES

In the article the problem aspects of method of account of charges are examined after the calculation articles.

УДК 332.025.12

Оксана Оливко

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ КОНТРОЛІНГУ

У статті визначається роль управлінського обліку та проблем його впровадження в обліковий процес підприємства. Особлива увага приділяється одному з підходів до визначення поняття "управлінський облік", - терміну „контролінг”.

Пошуки ефективних мікроекономічних механізмів управління підприємством обумовили розвиток управлінського обліку. Управлінський облік – це облік витрат і доходів, нормування, контролю і аналізу, що надає інформацію для оперативних управлінських рішень і розвитку підприємств.

Управлінський облік як самостійне поняття використовується в нашій країні порівняно недавно. Є спеціалісти, які по сьогоднішній день мають сумніви щодо правомірності його існування, але більшість теоретиків і практиків у сфері обліку підтримують думку про те, що управлінський облік як самостійний вид формування та використання економічної інформації не лише має право на існування, але й необхідний. Ця тенденція знайшла відображення у міжнародних стандартах обліку та звітності, у англійській економічній літературі, в практиці діяльності багатьох закордонних фірм.

Актуальним є розвиток управлінського обліку, що поєднує рахівництво, калькулювання, прогнозування, аналіз та інші економіко-математичні методи, де бухгалтер виступає повноправним членом управлінської команди.

Теоретичні питання багатопланової проблеми впровадження управлінського обліку в обліковий процес підприємства були й залишаються об'єктом активних наукових досліджень. Різні аспекти цієї проблеми досліджують українські вчені: О.Бородкін, З.Гуцайлук, В.Івашкевич, В.Ластовецький, Л.Нападовська, М.Пушкар та ін. Однак ці важливі теоретичні доробки поки не дали вичерпних відповідей на актуальні питання вирішення проблем розвитку управлінського обліку.

Метою нашого дослідження є визначення проблем впровадження контролінгу в управлінський процес підприємства.

Управлінський облік з'явився в кінці 40 на початку 50-х років ХХ ст. Але на думку одного із дослідників „...на сьогодні ані теоретично, ані практично не існує цілісної системи управлінського обліку як окремої інформаційної системи”. Дослідження проблем визначення суті, ролі управлінського обліку поділяється на 2 етапи. На *першому* з них, вивчаються можливості його органічного входження в існуючу систему обліку і звітності, а на *другому* – власне критичний аналіз суті управлінського обліку. З аналізу позицій окремих вчених встановлено: управлінського обліку як такого не існує, оскільки така міфічна система не може бути побудована, вона не життєздатна в основі, концептуально помилкова (О.Бородкін); управлінський облік є самостійною інформаційною системою, основне завдання якої пов'язано з формуванням даних для прийняття управлінських рішень (В.Івашкевич, Л.Нападовська); управлінський облік слід називати первинним, оскільки він ґрунтується на первинних документах і звітах матеріально відповідальних осіб (В.Ластовецький) [2].

Закордоном існують різні підходи до визначення поняття «управлінський облік»: у Франції використовуються два плани рахунків – бухгалтерського й управлінського обліку, а взаємодія між ними здійснюється через спеціальні рахунки-екрани. У Німеччині для управлінського і бухгалтерського обліку існують окремі плани рахунків. У США управлінський облік являє собою окремий блок всередині бухгалтерського обліку.

Рахунок-екран – спеціальний рахунок, завдяки якому здійснюється взаємодія управлінського та бухгалтерського обліку.

Ринкові відносини України в сфері економіки вимагають адекватного забезпечення умов для прийняття управлінських рішень.

Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління

підприємством [4].

Зміни в організації та технології виробництва потребують збільшення альтернатив вирішень й зростання ціни невірно прийнятого управлінського рішення. Тому для ефективного управління сучасними проблемами необхідно створити таку інформаційну інфраструктуру, яка б задовольняла не тільки внутрішніх, а й зовнішніх користувачів. Такий облік має відображати результати діяльності підприємства за минулий період і забезпечувати інформацією управління на всіх рівнях для прийняття стратегічних рішень, що пов'язані з майбутнім періодом. Методи досягнення цих цілей різні, що й зумовило необхідність створення системи управлінського обліку, в якій спеціаліст може обирати форми, методи, прийоми аналізу та контролю управління.

Управлінський облік повинен забезпечувати інформацію для :

- визначення стратегії та планування майбутніх операцій організації;
- контролювання її поточної діяльності;
- оптимізації використання ресурсів;
- оцінка ефективності діяльності;
- зниження рівня суб'єктивності в процесі прийняття рішень [3].

Тобто головною метою управлінського обліку є допомога керівництву у досягненні стратегічної мети підприємства. Для реалізації цієї мети слід також виявити *чинники, які стримують широке впровадження управлінського обліку в практику вітчизняних підприємств.*

По-перше, відсутні методичні рекомендації, які б були посібником на підприємствах при розробці внутрішніх інструкцій.

По-друге, залишилося невирішеним питання, хто має виконувати роботу з управлінського обліку. Так, деякі вчені вказують на те, що „Законом до функції бухгалтерії не включені ні розробка планів, ні виконання робіт щодо збирання, обробки даних та аналізу господарської діяльності” [1].

По - третє, відсутнє чітке визначення складових цього обліку.

По-четверте, ще одним із стримуючих чинників є відсутність необхідних знань у менеджерів різних ланок.

Таким чином виокремимо заходи щодо розвитку управлінського обліку на вітчизняних підприємствах:

- розробка методичних рекомендацій з управлінського обліку в промисловості з врахуванням особливостей галузей;
- внесення доповнення до Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” і включення планування та економічного аналізу собівартості продукції як основних функцій управлінського обліку;
- чітке визначення основних складових управлінського обліку;
- підвищення рівня знань менеджерів різних ланок: проведення семінарів, навчальних курсів.

Розглянемо *основні завдання управлінського обліку.*

- збір, обробка, узагальнення, зберігання та передача необхідної інформації для оперативного управління підприємством та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо оптимізації процесу управління шляхом регулювання структури активів та пасивів підприємства;
- перевірка законності та доцільності господарських засобів та коштів, ефективне використання майна;
- підведення підсумків господарської діяльності та оцінка ефективності діяльності підприємства в розрізі реалізованих виробів, центрів відповідальності управлінських і технологічних рішень;
- складання внутрішніх звітів, інформація яких призначена для власників підприємств та керівників, а також інших внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації.

Отже, в процесі ведення управлінського обліку одержується узагальнююча інформація про стан господарювання; про стан взаєморозрахунків підприємства з іншими підприємствами та на їх підставі визначаються результати господарювання; надається користувачам для прийняття рішень повна, правдива та неупереджена інформація про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства (рис. 1).

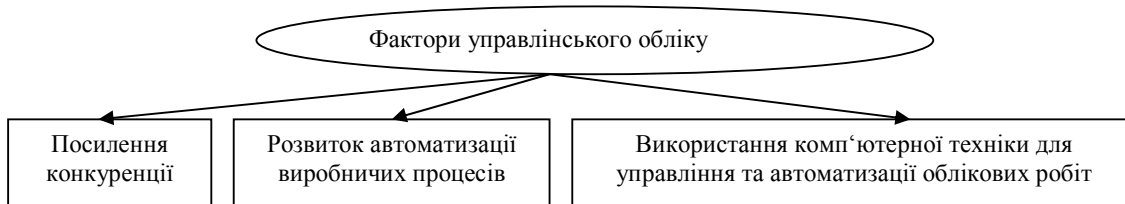


Рис. 1. Фактори, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку [10]

Для того, щоб управлінський облік був більш ефективним необхідно враховувати чотири основні моменти.

Управлінський облік повинен бути орієнтований на *споживача*. Для будь-якого підприємства основою успішної діяльності є споживач товарів та послуг, крім того кількість підприємств, які приділяють увагу якості обслуговування споживачів постійно збільшуються.

Управлінський облік повинен бути орієнтований на *ключові фактори успіху*, які

безпосередньо можуть змінити економічний стан підприємства. До цих факторів відносяться:

- якість, так як споживачі бажають отримати найбільш якісний товар і не будуть споживати товар з низькою якістю;
- час, так як цей фактор показує спроможність підприємства вчасно задовольнити запити споживача та ринку;
- пильність, так як маркетологи підприємства повинні постійно аналізувати дії конкурентів, для запобігання можливості втрати прихильності своїх споживачів.

Управлінський облік повинен бути орієнтований на *постійний розвиток*. Розвиток технологій спонукає підприємство постійно аналізувати ринок та потреби споживачів.

Управлінський облік повинен бути орієнтований на *постійний аналіз потоку інформації*, послуг та товарів від самого виробника до кінцевого споживача у розрізі та координації зусиль всіх ланок підприємства.

В сучасних умовах управлінський облік в Україні сильно інтегрований з бухгалтерським тому, що в стандартному плані рахунків передбачені рахунки для обліку виробничих витрат і результатів діяльності. Тому потрібно модернізувати існуючу в Україні систему обліку таким чином, щоб вона могла вирішувати функції управління. Усі управлінські функції певною мірою взаємопов'язані, але для ефективної діяльності підприємства має бути забезпечений тісний взаємозв'язок, який можна забезпечити впровадженням контролінгу в систему управління. Управлінська діяльність охоплює збирання інформації та її аналіз. На основі результатів цього аналізу приймаються управлінські рішення, що є головним завданням усієї діяльності контролінгу на підприємстві.

Управлінський процес містить у собі контроль остаточних результатів як заключну фазу управління. Ця виробнича функція складається з визначення фактичних значень і їх порівняння з запланованими, щоб прийняти рішення про результат реалізації.

Якщо спостерігається розбіжність між фактичними і запланованими значеннями, необхідно знайти причину цього. Тоді виникає синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування для забезпечення виробітку альтернативних підходів при здійсненні оперативного та стратегічного управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності підприємства. Усі ці складові знаходяться в нерозривній єдності і взаємозв'язку. Планування подає інформацію про задані значення. Облік надає інформацію про фактичні показники. З іншого боку, контрольна інформація визначає актуальні міри управління, нові планування й облік. Усе це зв'язано із системою управлінського обліку, тобто контролінгом.

Очевидно, що контролінг виступає як важливий інструмент ефективної діяльності підприємства, покликаний забезпечити координацію, взаємодію та погодженість окремих елементів управління для досягнення стратегічних цілей управління [7]. Найчастіше суть контролінгу асоціюється з поняттям управлінського обліку, але це не зовсім правильно: основне завдання управлінського обліку – надавати релевантну інформацію для прийняття управлінських рішень. Функції контролінгу ширші, вони містять у собі не тільки управлінський облік, а й планування, контроль, координацію, а також вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Контролінг в умовах ринкових економічних відносин відіграє важливу роль у системі внутрішнього економічного механізму підприємства. Рівень управлінської діяльності має значний вплив на ефективність всієї підприємницької діяльності, і, водночас, ефективність управлінської діяльності виражається через показники ефективності підприємництва: прибутковість, конкурентноздатність, поліпшення якості продукції, платоспроможність підприємства, зниження витрат на виробництво тощо. У даний час управлінський облік розглядається як система збору й інтерпретації інформації про витрати і собівартість продукції, що наближає його до терміну „контролінг”. Термін „контролінг” не випадково є однокорінним зі словом „контроль”, це підкреслює зв'язок обліку з управлінням. Спрощено можна вважати, що це розширена система організації обліку для цілей контролю за діяльністю підприємства.

Контролінг – це концепція економічного управління підприємством, спрямована на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринку. Це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення поставленої мети. Вона базується на основі багатьох навчальних економічних дисциплін і функцій управління, що здійснюються на підприємстві (регіоні). Метою постановки системи контролінгу є побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень.

Розглянемо основні концепції контролінгу та їх орієнтацію. Ці концепції з'явилися в різний час: першою виникла концепція, орієнтована на управлінську інформаційну систему, стала популярною в 1970-1980-х рр. (збігається з часом бурхливого розвитку комп'ютерної техніки); концепція, орієнтована на систему управління, безпосередньо пов'язана з розвитком проектного менеджменту, появою матричних організаційних структур (див. табл. 1).

Для запровадження контролінгу на підприємстві необхідно виконати чотири основні умови:

- наявність чітко узгодженого плану дій;
- наявність висококваліфікованих спеціалістів;
- правильне розуміння та сприйняття процесу управлінського обліку працівниками;
- наявність всіх необхідних спеціальних ресурсів.

Для ефективного впровадження у дію контролінгу необхідно чітко розуміти сутність цього

процесу, основні принципи та фактори впливу. При цьому контролінг повинен бути орієнтований на ті проблеми, які виникають на підприємстві досліджуваної галузі.

Таблиця 1. Основні концепції контролінгу

Орієнтація концепції	Сутність та основні завдання контролінгу в рамках даної концепції
На систему обліку	Переорієнтація системи обліку з минулого на майбутнє. Створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних із плануванням і контролем діяльності підприємства.
На управлінську інформаційну систему	Створення спільної інформаційної системи управління (<i>management information system</i>). Розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація функціонування інформаційної системи, оптимізація інформаційних потоків.
На систему управління: з акцентом на планування і контроль	Планування і контроль діяльності структурних підрозділів підприємства.
з акцентом на координацію	Координація діяльності системи управління підприємством (управління управлінням).

Сьогодні необхідна тотальна переоцінка методів управління. Керівникам різних рівнів управління необхідна інформація, а не окремі факти. Факти ж перетворюються в інформацію лише тоді, якщо на її основі приймаються рішення і щось змінюється в системі господарювання. Керівник не повинен створювати окремі елементи управління обліку, йому слід створити систему управління. Саме контролінг дозволяє створити таку систему і вирішити завдання вдосконалення управління підприємством.

На сьогодні серед фахівців немає єдиної думки про сутність і функції контролінгу. Тому це питання є й надалі актуальним та потребує подальшого дослідження. Перспективою подальшого дослідження є розгляд стратегічних проблем запровадження контролінгу на основі управлінського обліку та інформаційних систем.

Література

1. Білоусова І. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах// Бухгалтерський облік і аудит, 2005.-№5.
 2. Гуцайлюк З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів// Бухгалтерський облік, 2004.-№11.
 3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник.-2-ге вид.-К.:Лібра,2004.
 4. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями).
 5. Контролінг як інструмент управління підприємством/ Е.А.Ананькіна, С.В.Даниловичини і др.–М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
 6. Нападовська Л. Методологічні засади управлінського обліку// Бухгалтерський облік і аудит, 2004.-№4.
 7. Нападовська Л.В. Управлінський облік.–К.: Книга,2004.
 8. Пушкар М.С. Контролінг: Монографія.–Тернопіль,1997.
 9. Циgiliк І.І. Контролінг. Навч. посібник у схемах і таблицях/ Міністерство освіти і науки України, Ін-т менеджменту і економіки „Галицька академія”.–К., 2004.
 10. Шенітко Г.Ф. Контролінг.–Київ: Видавництво Європейського університету, 2004.
 11. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій. –Київ, 2006.

Oksana Olyvko

ADMINISTRATIVE ACCOUNT AS BASIC ELEMENT OF KONTROLLING

In clause the role of the administrative account and problems of his introduction in registration process of the enterprise is defined. The special attention is given to one of the approaches to study of concept " the administrative account ", namely "Kontrolling".

УДК 657

Ірина Любезна

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Визначено особливості та проблеми системи документування руху запасів і розроблено рекомендації щодо удосконалення первинного обліку

Дослідженню проблем обліку матеріальних запасів приділили увагу у своїх працях вітчизняні вчені-економісти: Бутинець Ф.Ф., Завгородній В.П., Крупка Я.Д., Кузьмінський Ю.А., Кужельний М.В., Пушкар М.С., Сопко В.В., Ткаченко Н.М. та ряд інших [1,2,3,4,5,6,7].

Проте ряд важливих не лише практичних, а й теоретичних питань обліку та контролю матеріальних запасів потребує подальших досліджень і наукових розробок.

Організація раціонального документального оформлення руху запасів целюлозно-паперових підприємств передбачає оформлення первинними документами усіх із просування товарно-матеріальних цінностей, забезпечення цілісності та всебічності їх відображення та спрямовується на усунення дублювання тощо.

Переважна більшість існуючих облікових носіїв первинної інформації - типові й уніфіковані. Зокрема на досліджуваних підприємствах використовують: прибутковий ордер; видаткову накладну; податкову накладну; вимогу; лімітно-забірні книги; карточки складського обліку матеріалів та ін.

Виробничі запаси надходять на склади целюлозно-паперових підприємств з різних джерел: від постачальників відповідно до укладених договорів на поставку, в яких зазначено найменування матеріальних ресурсів, обсяги й строки поставок, ціни, способи доставки та інші дані; від оприбуткування запасів, виготовлених у своїх виробничих підрозділах; від повернення запасів із виробничих підрозділів на склади; оприбуткування відходів виробництва; залишків, виявлених при інвентаризації; оприбуткування запасів, отриманих від ліквідації основних засобів і малоцінних та швидкозношуваних предметів; надходження через підзвітних осіб.

Наукові записки

Особливістю сучасного функціонування підприємств целюлозно-паперової промисловості України, як свідчать проведені нами дослідження є те, що велику частину матеріальних запасів вони отримують з Росії. Це накладає свій відбиток на організацію обліку, адже у процесі здійснення операцій з іншими країнами, в т. ч. з Росією виникають зовнішньоекономічні відносини, що в бухгалтерському обліку призводить до необхідності використання іноземної валюти і виникнення у зв'язку з цим курсових різниць. Росія виступає основним постачальником целюлози, а частину макулатури імпортується з Польщі.

Основною сировиною, необхідною для здійснення виробничих процесів підприємств целюлозно-паперової промисловості є целюлоза, ліс, макулатура, каолін, клей каніфольний, глинозем, крохмаль, друкарські фарби та ін. Серед таких запасів у досліджуваній галузі за технологічними особливостями розмежовують волокна (наприклад деревна маса, целюлоза СФА білена, целюлоза СФІ небілена) та композиційні матеріали (каолін, глинозем, перкол-352, імпрінт, гідрокол, барвник, біоцид, апіклін OR-N-0-32, апіклін SR-A-0-1, апіфоб та ін.)

Матеріальні цінності надходять від постачальників разом із супровідними документами, з яких видно коли, в якому обсязі, якої якості, за якою ціною вони відправлені. Працівники відділу постачання перевіряють цю інформацію та порівнюють її з умовами договору. Якщо між даними договором та фактичними даними постачальника немає розходжень, то матеріальні цінності приймаються завідувачем складу, який кожний номенклатурний номер цінностей записує в прибутковий ордер (ф. М-4). В цілому форма даного первинного документа не містить суттєвих недоліків, однак деякі уточнення цього документа, на наш погляд, усе-таки слід зробити.

При доставці запасів автотранспортом приймання може здійснюватись на підставі товарно-транспортної накладної, в якій завідувач складу проставляє штамп і зазначає, що всі цінності ним прийняті на склад. Ця накладна є підставою для подальшого відображення факту надходжень цінностей у відповідні картки складського обліку. При цьому прибуткові ордери можуть не вестись (за бажанням завскладу). Відповідно до ЗУ "Про податок на додану вартість" постачальник повинен видати покупцю, крім загальноприйнятих документів (рахунки, фактури, накладні), податкову накладну, форму і порядок якої затвердила Головна податкова адміністрація України. В цій накладній, крім вартості матеріальних цінностей, відображається ставка та сума податку на додану вартість. Лише ця накладна дає право покупцю, як зареєстрованому платнику податку, отримати податковий кредит зі сплати податку на додану вартість постачальнику при придбанні матеріальних цінностей, робіт чи послуг.

Оцінюючи в цілому позитивно дану форму, слід зазначити, що дещо некоректним є відображення у графі 7 цього документа тих самих сум, які відображені в графі 6. Цілком зрозумілим є те, що сумування за розділами по графі 7 служить підставою для розрахунку величини податку на додану вартість, проте логічніше було б після граф 5 (кількість) та 6 (ціна) дати наступній графі назву "Сума без ПДВ" а далі подати зміст за назвами сьогодні діючих граф 7, 8, 9, 10 та 11. При цьому суми ПДВ будуть розраховані для кожного найменування матеріалів (номенклатурі поставки), а вся інша інформація залишиться без змін.

Відпуск зі складу матеріальних цінностей у виробництво оформляється лімітно-забірними картками, які випускаються на основі даних про випуск продукції та норм витрачання цінностей на одиницю випуску за затвердженими нормами. На деяких досліджуваних підприємствах целюлозно-паперової промисловості використовуються лімітно-забірні картки двох видів (ф. № м-8 та ф. № м-9). Нами зроблено висновок, що переважно, ті підприємства, які мають можливість зберігання запасів матеріальних ресурсів у цехах (ВАТ "Корюківська ФТП", ВАТ "Дніпропетровська ПФ", ВАТ "Ізмаїльський ЦКК", ВАТ "Понінківський КПК") перевагу надають такому первинному документу як лімітно-забірна картка ф. № 9. Однак такий підхід вдалий не по відношенню до всіх матеріальних запасів. На наш погляд, в цьому випадку слід враховувати не лише габарити цінностей, а й їх хімічні та якісні параметри.

Відповідно до цього пропонуємо використовувати наступний підхід до вибору форм первинної документації для підприємств целюлозно-паперової промисловості (табл. 1).

Важливу контрольну роль відіграє запровадження в облікову практику елементів нормативного методу. Оскільки цей підхід недостатньо розроблений щодо запасів підприємств целюлозно-паперової промисловості, його слід удосконалити й розвивати. З метою швидкого реагування на понадлімітний відпуск матеріалів його слід оформляти спеціальними вимогами, які відрізняються від звичайних іншим кольором або червоною смугою і в яких відображатимуться факти заміни матеріалів із розрахунком перевитрат чи економії порівняно з нормами, із зазначенням причин відхилень та осіб, що їх допустили. Результати використання запасів, в тому числі понадлімітні у вигляді оперативної внутрішньої звітності необхідно (ми рекомендуємо робити це у вигляді пояснювальної записки) подавати керівництву.

У системі аналітичного обліку надзвичайно важливе значення має сортовий (складський, кількісний) облік залишків, надходження та витрачання матеріальних цінностей, який здійснюється за допомогою карток складського обліку (форма М-12) і складає основу бухгалтерського. На складі облік ведеться в кількісному вираженні, але враховують те, що на досліджуваних підприємствах для списання виробничих запасів використовують метод середньозваженої собівартості та метод ФІФО, то, на наш погляд, доцільно перейти на автоматизований облік матеріалів, при якому у табличній формі машинограми повинні бути такі реквізити, як: фактична наявність; норма на одиницю продукції; ціна; загальна вартість та ін.

На наш погляд, дана форма повинна містити інформацію про кількість витрачених матеріальних цінностей і їх залишок на кінець робочого дня (зміни). В умовах автоматизації, це

можна зробити в табличній формі Excel, а також запрограмувати у випадку досягнення критичної (нормативної) величини запасів на складі сигнальним кольором.

Характерною рисою значної частини виробничих запасів підприємств целюлозно-паперової промисловості, як свідчать проведені нами дослідження є врахування ряду специфічних показників (гладкість, вологість, засміченість, число склейок тощо).

Ряд із зазначених характеристик можна розмежувати шляхом віднесення запасів до того чи іншого сорту (графу 7 Картки складського обліку). Проте в даному первинному документі не передбачено такої важливої характеристики, як вологість, котра в кінцевому підсумку має значний вплив на вихід готової продукції та її якість.

Таблиця 1. Види матеріальних запасів та рекомендовані форми первинних документів для обліку внутрішнього переміщення

Вид матеріальних запасів	Рекомендований первинний документ	Призначення та обґрунтування вибору первинного документа
Внутрішнє переміщення		
Целюлоза (за видами) Макулатура (за видами) Деревинна маса	Ф. № М-8	Для багаторазового відпуску одного номенклатурного номера матеріалів на один місяць. Для габаритних видів матеріальних запасів
Хімікати: Мочевина, кислота соляна, хлорид алюмінію та ін. шкідливі, отруйні й небезпечні речовини	Ф. № М-8 Ф. № М-9	Для багаторазового відпуску у випадку відсутності спеціального приміщення для зберігання. Рекомендуємо використовувати також сигнальний колір документа За наявності відповідного місця зберігання
Інші хімікати	Ф. № М-9	Для малогабаритних матеріальних цінностей, що є безпечними для людини
Силікат-глиба	Ф. № М-8	У зв'язку з великими габаритами
Пакувальні матеріали	Ф. №М-11, або видаткова накладна	Для переміщення зі складів у виробництво. Чинником вибору виступає технологічний процес і його тривалість.
Зовнішнє переміщення		
Макулатура (за видами)	Ф. № М-4 Ф. № М-20	При отриманні цінностей безпосередньо в цехи (наприклад, макулатурно-хімічний цех). За умови добре налагодженого постачання й відсутності порушень термінів постачання, вказаних у договорах Для відпуску матеріальних цінностей контрагентам. Рекомендуємо використовувати також сигнальний колір документа у зв'язку з недоцільністю такої операції
Інші матеріальні запаси	Ф. № М-4	При отриманні цінностей від постачальників у випадку незначної номенклатури та обсягів.
На всі види цінностей	Видаткова накладна	За умови застосування автоматизованої системи обліку.
Целюлоза (за видами) Макулатура (за видами) Деревинна маса Інші матеріали	Залізнична накладна	При використанні послуг залізниці для транспортування. Рекомендуємо для легкозаймистих і вогнєнебезпечних цінностей робити відповідні позначення на документі (наприклад, "легкозаймистий")

Саме на таких характеристиках недобросовісними обліковими та складськими працівниками може досягатися завищення маси, шляхом завищення вологості. З метою усунення даного недоліку ми рекомендуємо у картку складського обліку додати графу "Базова / фактична вологість". Це дасть змогу позбутися такого негативного явища як зловживання на вазі.

Значний вплив на форми первинного обліку мають показники звітності. Для того, щоб з даних первинного обліку з найменшими витратами праці, часу та коштів можна було б заповнити форми звітності при розробці форм документалізації, попередньо вибирають показники звітності. Для організації обліку запасів велике значення має визначення одиниці обліку матеріальних запасів та її відповідність усім життєвим стадіям виробничого циклу.

На самостійне вирішення підприємства покладено вибір форми ведення обліку взагалі та запасів зокрема. Відповідно до обраної форми повинні бути розроблені для використання реєстри синтетичного та аналітичного обліку, робочий план рахунків з переліком аналітичних субрахунків. Сьогодні найбільше використовується журнальна форма обліку. Як її недолік, необхідно визнати незручність і складність одержання інформації про запаси по дебету окремих рахунків.

Розглядаючи питання організації роботи облікового апарату необхідно пам'ятати, що до них, крім облікових працівників, відносяться матеріально відповідальні особи, завідувачі цехом, дільницею тощо, які здійснюють облік запасів за місцями їх зберігання та використання. Ще на початковій стадії організації обліку запасів головному бухгалтеру необхідно скласти, узгодити та затвердити керівництвом списки осіб, яким надано право отримувати зі складів запаси, а також взяти зразки їх підписів. Поновлення таких списків повинно здійснюватись щорічно перед затвердженням наказу про облікову політику підприємства та протягом року - при необхідності (при включенні чи виключенні зі списку певних осіб).

Крім того, для ефективної організації праці облікових працівників з обліку запасів повинні бути розроблені посадові Інструкції та графік документообігу з відміткою відповідальних осіб за всіма стадіями руху документів з обліку запасів. При цьому потрібно пам'ятати, що в обліковому процесі переміщуються не тільки первинні документи, а й облікові реєстри та окремі форми звітності. Так, журнал № 3 можуть заповнювати два облікові працівники (з обліку запасів та з

обліку розрахунків), а перенесення та зведення даних у Головній книзі здійснює третя особа.

Основне завдання організації руху документів з обліку запасів в обліковому процесі - це оптимізація каналів передачі та зв'язку облікових осередків - виконавців. З цією метою необхідно розробляти деталізовані посадові інструкції. У робочих інструкціях необхідно конкретизувати служби, посадові особи, строки, методичку формування та деякі інші питання. Робочі інструкції, крім того, сприяють покращанню та упорядкуванню робіт зі складання звітних форм. Посадові інструкції та графіки документообігу, на нашу думку, повинні затверджуватися керівним органом підприємства (а не власником) і бути важливими елементами облікової політики підприємства. У сучасних умовах господарювання досить часто власник і керівний орган підприємства – це різні особи.

Таким чином, удосконалення первинного обліку і системи документування руху запасів підприємств целюлозно-паперової промисловості – важливий оптимізуючий фактор раціонального їх використання, підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності в цілому.

Література

1. Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Береза С.Л. Бухгалтерський облік для менеджерів та економістів: навч. посіб.-Житомир: ЖІТІ, 2000.–672с. 2.Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні з використ. міжнар. стандартів.–К.: А.С.К., 2001.–848 с. 3.Крупка Я.Д., Задорожний З.В., Мельник Р.О. Бухгалтерський облік в будівництві. Навч. посібник.–Тернопіль: ПП „Прінт-інформ”, 2004.–514с. 4.Кужельний Н.В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции.–М.: Финансы и статистика, 1985.–215с. 5.Пушкар М.С.Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002.–628с. 6.Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб./ Київ. нац. екон. ун-т.–К.: 2000.–578с. 7.Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.–6.вид.–К.: А.С.К., 2004.–784с.

Iryna Lyubezna

PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF DOCUMENTARY ACCOUNT OF SUPPLIES ON THE ENTERPRISES OF TSELYULOZNO-PAPEROVOY INDUSTRY AND WAYS OF THEIR DECISION

Features and problems of the system of documenting of motion of supplies are certain and recommendations are developed in relation to the improvement of primary account.

УДК 657.34

Михайло Лучко

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ ОБЛІКОВОЇ ПРАКТИКИ УКРАЇНИ

Автор зосереджує увагу на міжнародних стандартах фінансової звітності в контексті облікової практики України. Також виокремлює загальні тенденції в облікових системах країн, в міжнародній обліковій практиці, зупиняється на вимогах до розкриття інформації в консолідованій фінансовій звітності.

Визначивши пріоритет міжнародних стандартів фінансової звітності й GAAP у питаннях розробки принципів консолідованої фінансової звітності, прийомів і способів її складання, необхідно розробити систему консолідованого обліку, що забезпечує інформацією заключну стадію облікового процесу – формування консолідованих фінансових звітів і приміток до них.

Перш ніж перейти до питань складу, побудови форм і змісту консолідованої фінансової звітності, зупинимося на моделях бухгалтерського обліку, що визначають її зміст.

Британсько-американська модель. Активний розвиток акціонерної форми володіння капіталом, високорозвинутий фондовий ринок у країнах з британсько – американською обліковою моделлю зумовив набуття бухгалтерською звітністю статусу основного джерела інформації для інвесторів і кредиторів. Цій моделі притаманна відсутність законодавчого регулювання обліку, використання в обліковій практиці стандартів, які розробляються професійними організаціями бухгалтерів, гнучкість і багатоваріантність облікової системи, високий загальноосвітній рівень облікових працівників. Представниками країн з британсько – американською обліковою моделлю є США, Великобританія, Індія, Канада, Австралія.

Континентальна модель. Батьківщиною цієї моделі вважаються країни континентальної Європи і Японія. Тут специфіка бухгалтерського обліку обумовлена трьома факторами: орієнтація бізнесу на великий банківський капітал, законодавче регулювання обліку, орієнтація обліку на державні потреби, зокрема на відповідність вимогам фіскальних органів, консерватизм облікової практики. Залучення інвестицій здійснюється з особистою участю банків, і тому фінансова звітність компаній призначена в першу чергу для них, а не для учасників ринку цінних паперів. У континентальній моделі значний вплив на порядок складання звітності здійснюють державні органи. Україна більшою мірою схильється до континентальної моделі бухгалтерського обліку. Представниками країн з континентальною обліковою моделлю є Німеччина, Франція, Австрія, Італія, Японія.

Південноамериканська модель. Особливістю цієї облікової моделі є високий рівень інфляції і орієнтація обліку на потреби державного регулювання. Ключовий вплив на становлення бухгалтерського обліку в південноамериканських країнах зробили інфляційні процеси. Тому характерною рисою цієї моделі є метод коректування показників звітності з урахуванням зміни загального рівня цін. Представниками країн з південноамериканською обліковою моделлю є Бразилія, Болівія, Чилі, Аргентина.

Крім наведених трьох моделей в окремі моделі виділяють облікові системи ісламських

країн і країн пострадянського простору.

Науковий інтерес представляє класифікація країн, розроблена К.Ноубсом [1: 82-85]. Згідно цієї класифікації країни поділяються на країни мікрорівня і країни макрорівня.

Для країн мікрорівня характерним є: англосаксонське загальне право, висококваліфікований досвідчений обліковий персонал, розвинуті фондові ринки, орієнтація фінансового обліку на справедливе розкриття інформації і потреби акціонерів, розкриття великих обсягів інформації у звітності, розмежування податкових правил і фінансового обліку, пріоритет змісту над формою, наявність облікових стандартів. Для країн макрорівня характерні романське кодифіковане право, малочисельний і недостатньо досвідчений обліковий персонал, слабзорозвинуті ринки капіталу, регламентація фінансового обліку законодавством і його орієнтація на кредиторів, дотримання комерційної таємниці, орієнтація обліку на оподаткування, перевага форми над змістом, державне регулювання (рис.5.2)

Загальною тенденцією є прямування облікових систем країн макрорівня в напрямку облікових систем країн мікрорівня. З середини 90-х років ХХ сторіччя великі компанії країн макрорівня почали використовувати міжнародно визнані правила складання консолідованої звітності (ГААП США, МСФЗ). Наприклад, більшість з 50 великих компаній Німеччини складають звітність за міжнародними або американськими стандартами. З 2005 року для складання консолідованої звітності компаніями країн – членів ЄС використовуються МСФЗ [5: 36].

Окреслені тенденції в міжнародній обліковій практиці зумовлені загальною інтернаціоналізацією господарського життя, розвитком ринків капіталу та транснаціональних корпорацій. Тому нівелювати різниці в правилах складання і подання фінансових звітів слід шляхом впровадження в облікову практику універсальних стандартів.



Рис.1. Класифікація країн за складанням фінансової звітності

Консолідація звітності - це процес регулювання й агрегування фінансової інформації індивідуальних фінансових звітів материнського товариства і його дочірніх компаній таким чином, щоб об'єднаний фінансовий звіт представляв інформацію про фінанси консолідованої групи підприємств, як про єдиного цілого господарюючого суб'єкта. Консолідований баланс повинен окремо відображати сукупність капіталу й резервів «меншості» (Minority interests) на початок і кінець звітної періоду. Ця сума повинна відповідати сукупній вартості активів за винятком вартості зобов'язань дочірніх компаній, тобто їхньої частки в чистих активах консолідованої групи.

Міжнародні стандарти фінансової звітності висувають вимоги до розкриття інформації в консолідованій фінансовій звітності [4: 572].

Для всіх об'єднань компаній у фінансовій звітності за період, протягом якого провадилося об'єднання, повинні представлятися наступні розкриття:

- (а) назви й описи компаній, що поєднуються;
- (б) метод обліку об'єднання;
- (в) дата початку функціонування об'єднання для обліку;
- (г) будь-яка діяльність, що є результатом об'єднання компаній та які підприємство вирішило ліквідувати.

Наукові записки

Слід розкривати у фінансових звітах за той період, у якому відбулося придбання, таку додаткову інформацію про об'єднання компаній, яке є придбанням:

- (а) відсоток придбаних акцій із правом голосу;
- (б) вартість придбання й опис компенсації за придбання, яку було виплачено, або яка умовно підлягає виплаті;
- (в) якщо до складу вартості об'єднання входять боргові інструменти (уже випущені, або такі, які можуть бути випущені), необхідно вказувати кількість і справедливу вартість таких боргових інструментів з описом методики її визначення;
- (г) Опис діяльності, яку компанія в результаті об'єднання вирішила припинити;
- (д) Суми, визнані станом на дату придбання щодо кожного класу активів, зобов'язань та умовних зобов'язань придбаної компанії та їх справедлива вартість;
- (е) Перевищення вартості придбаних чистих активів над величиною, віднесеною на прибуток чи збиток з вказанням статті Звіту про фінансові результати, за якою ця сума відображена;

(є) Опис:

- факторів, які обумовлюють витрати, в результаті яких виникає необхідність визнання гудвілу;
- кожного нематеріального активу, не вилученого з суми гудвілу з поясненням причин неможливості визначення його справедливої вартості або характер перевищення, віднесеного на прибуток (збиток);

(ж) Величина прибутку (збитку) придбаної компанії, заробленого після дати придбання, яка включена материнською компанією до складу прибутку (збитку) групи за період;

(з) Інформація щодо використання в обліку проміжних оцінок справедливої вартості.

Слід відзначити, що склад форм консолідованої фінансової звітності та процедури консолідації залежать від періоду, за який складаються консолідовані звіти. Розрізняють два етапи консолідації:

- консолідація у період входження в консолідовану групу нової компанії (при складанні вперше консолідованої звітності раніше незалежних компаній);
- наступна балансова консолідація, (складання консолідованої звітності про активи, пасиви, результати діяльності і рух коштів консолідованої групи підприємств) заснована на системі консолідованого обліку.

На дату формування консолідованої групи підприємств перелік форм консолідованої фінансової звітності доцільно скоротити і обмежити процедури консолідації складанням консолідованого балансу групи і приміток.

У процесі консолідації на наступну після дати формування консолідованої групи підприємств звітну дату мають бути здійснені всі регульовальні записи, визначені частки меншості у прибутку та чистих активах груп, складений повний комплект форм консолідованої фінансової звітності – консолідовані баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал та звіт про рух грошових коштів групи.

Процедури консолідації повинні забезпечити попередження повторного обліку взаємних операцій компаній групи. При складанні консолідованої звітності дані звітності материнської компанії й дочірніх підприємств поєднують поетапно, щоб представити їх як єдину господарську організацію. У цих цілях:

- інвестиції материнської компанії в дочірні підприємства елімінуються власним капіталом дочірніх підприємств;
- залишки заборгованості по внутріфірмових операціях, таким, як внутріфірмові продажі, витрати, дивіденди, елімінуються повністю;
- нереалізований прибуток за внутріфірмовими операціями у залишках товарів і в основних засобах елімінується в повному обсязі;
- нереалізовані збитки за внутріфірмовими операціями у залишках активів також елімінуються;
- чистий прибуток, що належить стороннім акціонерам дочірнього підприємства (частка меншості), указується окремо від прибутку, що належить материнській компанії;
- у консолідованій звітності варто також виділити частку меншості у нетто-активах (або власному капіталі).

При складанні консолідованого бухгалтерського звіту особливе значення має порядок об'єднання боргових зобов'язань. Із правової точки зору, холдинг (група підприємств) не може мати боргових зобов'язань або заборгованості стосовно самого себе. Тому кредити та інші боргові зобов'язання, відрахування в резервний фонд і заборгованість між компаніями, що входять у групу, повинні виключатися. Це стосується насамперед наступних статей балансу:

- заборгованості за внесками у статутний капітал;
- розрахунків за комерційними операціями;
- кредитів, виданих своїм підприємствам;
- довгострокових фінансових вкладень;
- векселів;
- іншої заборгованості;
- короткострокових фінансових вкладень.

Елімінуються інвестиції материнської компанії в дочірні підприємства й частка, що належить материнській компанії в акціонерному капіталі дочірніх підприємств. Статті власного

капіталу дочірнього підприємства, що підлягають консолідації:

- статутний капітал;
- додатковий вкладений капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток / непокритий збиток минулих років;
- чистий прибуток/чистий збиток звітного року.

Додаткова інформація, що підлягає розкриттю в консолідованій звітності повинна відображати наступні моменти:

- перелік дочірніх компаній, включаючи назву, країну реєстрації або знаходження, частку участі або відсоток приналежних материнській компанії акцій із правом голосу, якщо останній відрізняється від частки участі;
- облікова дата (дата включення в консолідований звіт) кожної організації групи;
- облікова дата зміни в членстві групи;
- в окремій фінансовій звітності материнської компанії - опис методу, який використовувався для обліку інвестицій в дочірні компанії.

У консолідованій фінансовій звітності доречно вказати:

- причини, з яких дочірня компанія не включається у консолідовану звітність;
- характер відносин між материнською компанією й дочірньою, у якій материнська компанія не володіє прямо або побічно через дочірні компанії більш, ніж половиною акцій, що мають право голосу.
- назва компанії, у якій головної компанії належить прямо або побічно через інші дочірні компанії більше половини акцій, що мають право голосу, але яка не є дочірньою через відсутність контролю над нею;
- вплив придбання й відчуження дочірньої компанії на фінансове становище на звітну дату, результати діяльності за звітний період і відповідні суми за попередній період.

Література

1. Alexander D., Nobes C. Financial Accounting. An International Introduction/ Pearson Education Limited, 2001.- P.82-85. 2. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність. Монографія. – К.: КНЕУ ім. В.Гетьмана, 2007.–263 с. 3. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. посіб.–К.: Знання, 2006.–311с. 4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Перекл. з англ./ За ред. С.Ф. Голова.-К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000.- 1272 с. 5. Солов'єва О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность. - М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2003.- 328 с.

Luchko Mykhailo

THE INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL ACCOUNTABILITY IN THE FRAMEWORK OF AUDITING PRACTICE IN UKRAINE

The author builds his article on the study of international standards of financial accountability in the framework of auditing practice in Ukraine. The general tendencies of auditing systems abroad, the international auditing practice together with general demands towards information display in consolidated financial accountability are studied.

УДК 657.14

Vima Semanyuk

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Розглянуто питання формування облікової політики, розроблено та систематизовано категоріальний апарат щодо облікової політики, виявлено напрями використання облікової політики при здійсненні господарського контролю, запропоновано підхід щодо нівелювання впливу облікової політики на результати аналітичних досліджень.

Інформаційне суспільство та функціонування ринкових механізмів в економіці більшості держав світу спонукає облікову систему адаптуватися до нових умов господарювання. Виконання поставлених перед обліком завдань із забезпечення зовнішніх користувачів інформацією про майновий та фінансовий стан підприємства вимагає встановлення певних принципів, які використовуються при формуванні та відображенні інформації, що дозволяє оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Облікова політика підприємства є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення обліку.

Питання формування та реалізації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях українських вчених: М.Т.Білухи, Ф.Ф.Бутинця, М.С.Пушкара, В.В.Сопка, В.Г.Швеця; зарубіжних – Р.А.Алборова, А.С.Бакаєва, П.С.Безруких, В.Ф.Палія, Е.С.Хендриксона. Проте, незважаючи на наукові напрацювання, доводиться констатувати невідповідність теоретичних та практичних розробок реаліям української дійсності. Теоретичних та практичних розробок потребують питання формування, реалізації облікової політики підприємств та її використання в практиці господарської діяльності, серед яких: формування та упорядкування понятійного апарату; розробка методики формування облікової політики підприємств; забезпечення її документального оформлення; дослідження та удосконалення реалізації облікової політики, що включає її коригування і розкриття для зовнішніх користувачів фінансової звітності; вивчення можливостей використання облікової політики при здійсненні господарського контролю.

Метою нашого дослідження є обґрунтування теоретичних і методичних положень формування та застосування облікової політики підприємств, яка забезпечує організаційно-економічні умови для ефективної діяльності суб'єктів господарювання України.

У результаті дослідження генезису облікової політики в Україні та за її межами висунуто

гіпотезу, сутність якої полягає в наступному: облікова політика в зарубіжній практиці виникла внаслідок усвідомлення необхідності централізованого регулювання обліку, через його загальносуспільне значення та можливості задовольняти потреби в інформації різних категорій користувачів. Водночас в Україні поява облікової політики – це результат процесу реформування обліку, орієнтиром якого обрані Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Відмінності у генезисі облікової політики зумовлюють особливості в розумінні її сутності та призначення в Україні в порівнянні з іншими країнами. Виявлені відмінності потребують вивчення взаємозв'язку облікової та балансової політик, сутність якого проявляється в тому, що балансова політика (як і облікова політика в розумінні МСФЗ) спрямована, в першу чергу, на процес складання фінансової звітності. Специфічною рисою, якої набула облікова політика підприємств в Україні та інших країнах пострадянського простору, є її поширення не тільки на процес складання фінансової звітності, а й на процес організації обліку та його ведення. Проведене дослідження політологічного аспекту дозволило встановити, що словосполучення з використанням терміну “політика” виражають специфічну спрямованість соціальних суб'єктів, а саме – на створення, відтворення або зміну системи сталих соціальних відносин у різних галузях суспільного життя, що дає можливість визначити облікову політику як активну форму діяльності соціальних суб'єктів у галузі обліку з метою реалізації власних інтересів.

Структура облікової політики пов'язана з виділенням системних складових: організаційної, методичної, технічної, кожна з яких складається з об'єктів облікової політики та відповідних елементів. Під “об'єктом облікової політики” розуміється будь-яка норма або позиція підприємства з організації та ведення обліку, щодо якої є альтернативні варіанти. Елемент облікової політики – можливі методичні прийоми, способи та процедури, що обираються з числа загальноприйнятних з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Виділені елементи понятійного апарату щодо облікової політики підприємств забезпечують систематизацію викладення процесу формування, змісту та реалізації облікової політики [4: 145-146]. Призначення облікової політики підприємств полягає в задоволенні інтересів власників підприємства та зовнішніх користувачів інформації. Для систематизації завдань, які виконує облікова політика підприємств, виділено її виміри: *соціальний* (створення соціальних гарантій для захисту зовнішніх користувачів шляхом забезпечення єдності інтерпретації даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності), *економічний* (економічний ефект від облікової політики виявляється в оптимальному забезпеченні інформацією для управління, скороченні обсягів документообороту, підвищенні дієвості внутрішнього контролю), *біхевіористичний* (використання свободи дій в питаннях організації обліку для створення дієвої системи бухгалтерського обліку на підприємстві, яка забезпечить дотримання інтересів власника), *психологічний* (за допомогою елементів облікової політики та за умови конкретизації вимог до характеру необхідних даних досягається найбільш повне та ефективно забезпечення інформацією всіх рівнів управління), *інформаційний* (сталість та гласність облікової політики дозволяє на її основі будувати прогнози майбутнього стану об'єкта, наявність диспозиції дозволяє забезпечити необхідним масивом даних для побудови моделей прийняття рішень) та *юридичний* (використання для усунення невизначеностей у нормативних актах з бухгалтерського обліку та у якості письмових доказів при вирішенні господарських спорів, конфліктів з контролюючими органами) [2:18-26].

Ефективність впровадження облікової політики визначається, поряд з розробкою понятійного апарату, наявністю методики її формування, яка передбачає: встановлення суб'єктів і термінів формування, визначення основоположних засад формування та реалізації облікової політики, визначення факторів впливу, побудову алгоритму дій під час формування облікової політики підприємства. Зміни економічної формації призвели до появи нової категорії користувачів облікової інформації – власників. Разом з тим, на сучасному етапі ця категорія знаходиться в стадії формування. Значну роль у становленні власників як реального апарату влади на підприємстві може відігравати облікова політика підприємств. Останню власник може використовувати як інструмент організації обліку та контролю на підприємстві відповідно до його інтересів.

Фактори, які впливають на вибір облікових методик та організаційних аспектів, можна розділити на групи, вплив яких на формування облікової політики підприємств є найбільш відчутним: економічно-правове поле діяльності, правовий і організаційний статус підприємства, організаційна структура підприємства, стратегія фінансово-господарського розвитку, кадрове та матеріально-технічне забезпечення. Кожна група є відкритою, може бути доповнена новими характеристиками підприємства, які впливають на формування облікової політики. Аналіз впливу цих факторів при формуванні облікової політики підприємства дозволить особам, які його здійснюють, сформулювати оптимальний варіант з врахуванням особливостей функціонування підприємства.

Дослідження переваг та недоліків існуючих методик формування облікової політики, врахування визначених вимог дозволило розробити комплексну методику формування облікової політики підприємств, яка призначена для використання безпосередніми виконавцями робіт з формування облікової політики (рис.1). Оскільки як явище облікова політика та Положення про облікову політику, як її носій, не є показниками фінансової звітності, необхідно відмовитися від використання терміну “аудит облікової політики”. Поряд з тим, невід'ємною умовою здійснення аудиту є її вивчення для формування думки про достовірність фінансової звітності. Наведення

даних щодо методичної складової облікової політики підприємства в Примітках до річної фінансової звітності зумовлює пропозицію щодо розповсюдження аудиторського висновку в рівній мірі і на обрані способи формування звітності (політику складання звітності).

Враховуючи теоретичні розробки щодо формування та реалізації облікової політики підприємств, визначено питання, які підлягають вивченню аудитором, а саме дотримання вимог: законності, єдності, гласності, адекватності, ефективності.

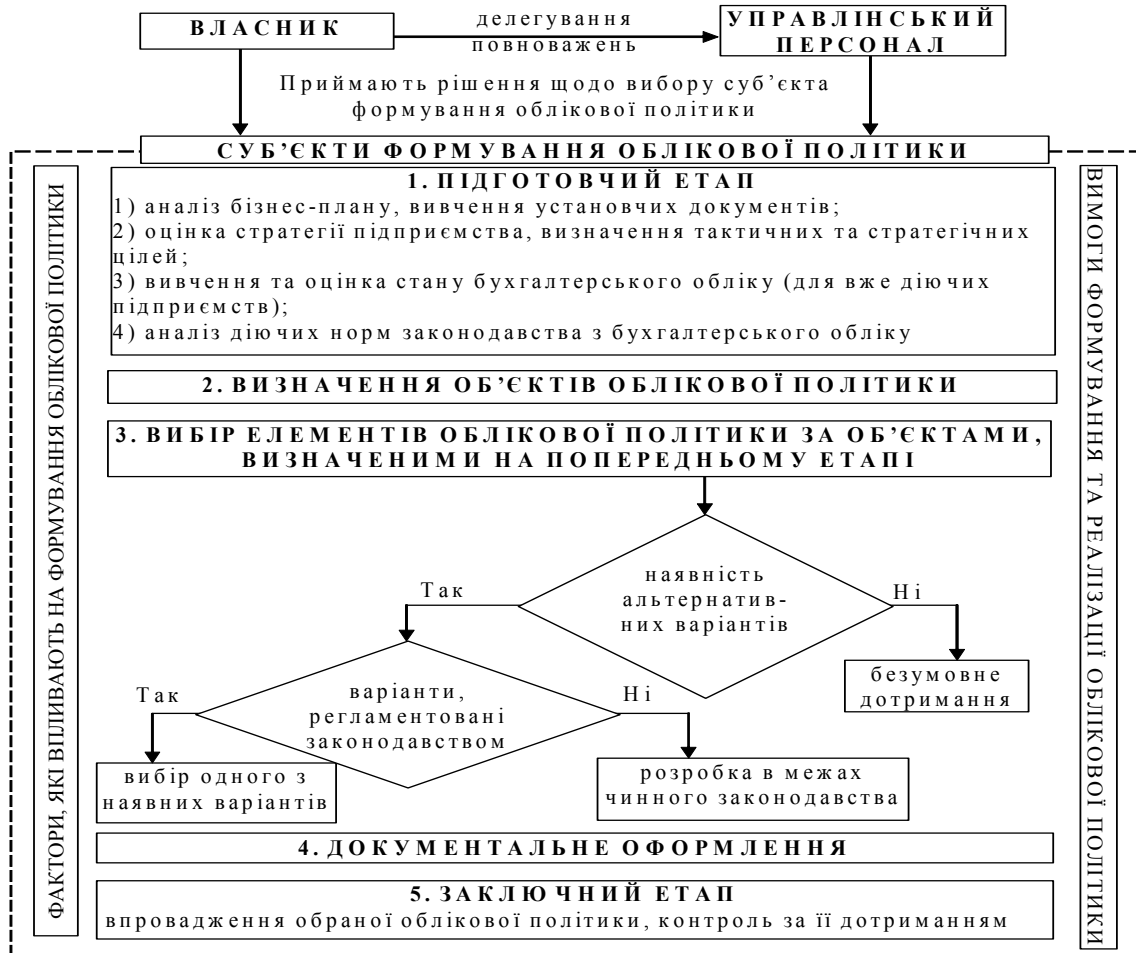


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування облікової політики підприємств [7]

В результаті дослідження впливу існування свободи вибору облікових методик, яка реалізується через облікову політику підприємства, на результати аналітичних досліджень встановлено неможливість здійснення аналізу на макрорівні, необ'єктивність статистичних даних, отриманих з фінансової звітності. Основною причиною є неуніфікованість методик, яка перешкоджає порівнянню отриманих даних. Нівелювання впливу облікової політики підприємств на результати аналітичних досліджень можливе шляхом використання диференційованого підходу до складання фінансової звітності.

Наступне удосконалення облікової політики підприємств передбачає обмеження підприємств, які не мають за мету вихід на міжнародні ринки у формуванні методичної складової облікової політики, з відсутністю будь-якої регламентації щодо організаційної та технічної складових. У подальшому реалізація облікової політики і, насамперед, політики складання звітності, полягатиме у побудові обліку таким чином, щоб останній дозволяв трансформувати звітність відповідно до правил країни, з представниками якої передбачається або здійснюється спільна діяльність. Такий підхід забезпечить зіставлення даних обліку та можливість реалізації єдиної політики в сфері обліку.

На сучасному етапі для забезпечення зовнішніх користувачів інформацією про обрану облікову політику та можливості здійснення порівняльного господарсько-фінансового аналізу запропоновано використовувати відповідну форму у складі Приміток до річної фінансової звітності, яка складається з трьох частин (розділів): витяг з Положення про облікову політику в частині його методичної складової; способи ведення обліку, відмінні від встановлених законодавством (розроблені самостійно); інформація про зміни облікової політики, які стосуються її методичної складової (якщо такі зміни мали місце).

Використання диференційованого підходу до складання звітності спрямоване на захист

зовнішніх користувачів бухгалтерської інформації, забезпечить узгодженість статистичних даних, дозволить використовувати дані обліку в управлінні, інвестуванні та кредитуванні.

Розробка та упорядкування понятійного апарату щодо облікової політики підприємств, полягає у визначенні:

– структурних елементів: об'єктів облікової політики (будь-яка позиція підприємства з організації та ведення обліку, щодо якої є альтернативні варіанти), елементів облікової політики (можливі методичні прийоми, способи та процедури, що обираються з числа загальноприйнятих з урахуванням особливостей діяльності підприємства);

– складових облікової політики – організаційної, методичної та технічної (відповідають рівням системи бухгалтерського обліку та забезпечують її цілісність);

– форм реалізації облікової політики на різних рівнях – міждержавної (регіональної) облікової політики (сукупність правил, норм, стандартів, яка використовується для встановлення принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах геополітичних об'єднань країн), державної облікової політики (сукупність дій зі встановлення загальних принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах країни через розробку правил, норм, стандартів) та облікової політики підприємства.

Література

1. Барановська Т.В. Вплив факторів на облікову політику// Вісник ЖІТІ. Економічні науки, 2002, № 20.–С. 26-33.
2. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові// Вісник ЖДТУ. Економічні науки, 2003.–№3(25).–С.18-26.
3. Барановська Т.В. Використання облікової політики при здійсненні внутрішнього контролю// Вісник технологічного університету Поділля. Економічні науки.-Ч.ІІ, Т.1, 2003.–№5.–С.89-94.
4. Барановська Т.В. Розкриття облікової політики// Розвиток дорадництва в аграрній сфері економіки: Тези доповідей Всеукр. науково-практ. конф. 26-27.03.2004 р.–Тернопіль: ТАНГ, 2004.–С.145-146.
5. Бухгалтерський словник/ За ред проф.Ф.Ф.Бутинця.–Житомир: “Рута”, 2001.–224с.
6. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність. Навч. посібник.–Тернопіль:Карт-бланш,2003.–141с.
7. http://www.capcpa.biz/icaedu_ukr.htm

Vita Semanyuk

ACCOUNTING POLICY OF ENTERPRISES: THEORY AND PRACTICE

The thesis is dedicated to the theoretical and practical issues of accounting policy development at the enterprises by economic entities of Ukraine. The terminology set on accounting policy has been worked out as well as systemized (objects, elements and parts of accounting policy have been distinguished), the levels of accounting policy implementation have been added. The approach concerning decreasing accounting policy impact on the results of analytical research has been offered.

УДК 657

Наталія Мельник

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті проаналізовано недоліки чинної системи регулювання обліку діяльності неприбуткових організацій. Відображено вплив особливостей функціонування неприбуткових організацій на порядок ведення бухгалтерського обліку їх діяльності та формування Наказу про облікову політику.

Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [1] до неприбуткових організацій пред'являє такі ж вимоги, як і до інших юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю. На сьогоднішній день відсутні спеціальні правила, що регламентують ведення неприбутковими установами бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, офіційними інстанціями не розроблені й не затверджені окремі вказівки, положення чи інструкції. Більшість документів, у яких йде мова про неприбуткові організації, прийнято органами ДПА.

На жаль для неприбуткових установ немає спеціального Плану рахунків та Інструкції з його застосування, або хоча би окремих рахунків (чи субрахунків), які би враховували специфіку їх діяльності. Вони повинні користуватися загальним Планом рахунків та Інструкцією № 291, яка встановлює порядок його використання [3]. Норми П(С)БО 25 на діяльність неприбуткових установ не поширюються, але у них є можливість застосовувати спрощений План рахунків.

Чинні вимоги національних стандартів бухгалтерського обліку цілком логічно орієнтовані на тих, хто займається „прибутковою” діяльністю, а не на тих, хто таку діяльність за визначенням взагалі не повинен провадити (тобто неприбуткові організації). Наведені у П(С)БО визначення понять бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як „активи”, „зобов'язання”, „власний капітал”, „витрати” і „доходи” тісно пов'язані з економічними вигодами. Вони можуть або збільшуватися, або зменшуватися залежно від того, що відбулося в результаті певної господарської операції — дії або події, які викликають зміни в структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства. Але економічна вигода не може бути отримана організацією, яка створена (це основне правило впливає вже з самої її назви) зовсім не для того, щоб приносити прибуток, тому визначення цих термінів для неприбуткових установ є неприйнятним.

Бухгалтери неприбуткових організацій у практичній діяльності постійно мають проблеми з обліком ресурсів, що надходять до таких установ, наприклад, при отриманні гуманітарної допомоги, яка буде передана за цільовим призначенням. Визнавати їх активами досить проблематично, адже неприбуткова установа не може отримувати економічні вигоди (тобто потенційну можливість отримання коштів від використання цих активів).

Оскільки загальні правила національних стандартів поширюються і на облік в неприбуткових організаціях, а жодних особливих визначень основних понять для таких установ немає, тому вважається, що вони повинні вести облік так само, як і всі. Під економічною вигодою в

неприбуткових установах розуміють можливість виконання своїх статутних завдань із використанням ресурсів, що надходять з певних джерел, без додаткових витрат.

Через неузгодженість вказаних вище питань перед неприбутковими організаціями часто виникає проблема правильного формування наказу про облікову політику з метою належної організації процесу відображення в системі бухгалтерського обліку активів, зобов'язань, доходів, витрат, фінансових результатів та господарських процесів.

Перш за все нагадаємо, що під обліковою політикою розуміється сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Питання встановлення облікової політики належать до компетенції власника (власників) підприємства або іншого органу, уповноваженого управляти таким підприємством чи організацією, державним майном чи корпоративними правами держави [1].

Поряд із загальноприйнятими елементами облікової політики, які є звичними і в більшості випадків стандартними для суб'єктів господарювання, неприбуткові організації повинні відображати і деталізувати в Наказі про облікову політику саме ті складові їх діяльності, які є специфічними.

Враховуючи те, що якщо неприбуткова організація отримує дохід із джерела іншого, ніж встановлено для її неприбуткової групи чинним законодавством, такі доходи підлягають оподаткуванню на загальних підставах, в наказі про облікову політику доцільно зазначити, що податок на прибуток розраховується із суми перевищення таких доходів над сумою витрат, понесених на їх отримання, а також те, що при проведенні такого розрахунку амортизаційних відрахувань не враховується. Логічним буде наведення не лише переліку доходів, передбачених П(С)БО 15 „Дохід”, але й доходів, одержання яких необхідно обкладати податком на прибуток у загальному порядку, адже для кожної окремої групи неприбуткових організацій Законом про податок на прибуток передбачено свій, окремий перелік доходів, звільнених від оподаткування. В такому випадку відокремлене відображення доходів полегшить складання Податкового звіту про використання коштів неприбутковими установами і організаціями.

Специфічним для неприбуткових організацій поняттям є цільове фінансування, облік якого має свої суттєві особливості, але недостатньо висвітлений у діючих П(С)БО. Всі кошти, що надходять неприбутковим організаціям будь-якої групи як цільове фінансування, звільняються від оподаткування, а чинне законодавство встановлює відповідальність за нецільове використання таких коштів або майна.

Враховуючи важливість вищевказаного, в Наказі про облікову політику неприбуткової організації доцільно вказати, що під цільовим фінансуванням розуміють ресурси, які отримані для забезпечення та здійснення конкретних програм або заходів, а також вказати мету, на яку можуть бути використані такі ресурси.

Інструкцією 291 для обліку цільового фінансування передбачено рахунок 48 „Цільове фінансування і цільові надходження” [3]. Вважаємо що в Наказі про облікову політику доцільно виділити окремі субрахунки за видами цільового фінансування (субсидії, асигнування з бюджету, асигнування з інших фондів, цільові внески фізичних та юридичних осіб, гранти, гуманітарна допомога тощо), одночасно передбачивши наступний аналітичний облік коштів цільового фінансування і цільових надходжень за їх призначенням та джерелами надходжень.

Якщо неприбуткова організація має у своєму розпорядженні основні засоби, то в Наказі про облікову політику повинні бути враховані можливі особливості їх відображення в системі бухгалтерського обліку. Насамперед це пов'язано з тим, що Законом про податок на прибуток основні фонди неприбуткових організацій розглядаються як не виробничі, а амортизація нараховується лише в бухгалтерському обліку.

Знову ж таки, П(С)БО 7 повністю пов'язує порядок відображення основних засобів з отриманням економічних вигод [4]. Наприклад, п. 28 передбачає, що метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, таж саме стосується і терміну експлуатації та інших взаємопов'язаних понять. Проте така чергова неузгодженість не позбавляє бухгалтера неприбуткової організації необхідності використовувати норми П(С)БО 7 щодо процесів оцінки, придбання, отримання безоплатно, реалізації, вибуття, ремонту, амортизації тощо необоротних активів в цілому та основних засобів зокрема. Тому усі вказані аспекти теж повинні бути відображені в Наказі про облікову політику.

Згідно з Інструкцією 291 організації, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності, можуть вести бухгалтерський облік витрат з використанням тільки рахунків класу 8 „Витрати за елементами” із списанням до дебету рахунку 23 „Виробництво” щомісячно сум в частині прямих і виробничих накладних витрат (загально виробничих витрат) та до дебету рахунку 79 „Фінансові результати” в кінці року або щомісяця сум в частині адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат [3]. Тому неприбуткові організації обліковують витрати на рахунку 23 „Виробництво”, хоча він не відповідає суті їх діяльності.

Стосовно фінансової звітності, вважаємо, що для неприбуткових організацій (крім тих, річна фінансова звітність яких підлягає оприлюдненню) повинна бути дозволена скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про використання коштів.

Спрощення звітності неприбуткових організацій не вплине на якісні характеристики фінансової звітності, принципи її підготовки, оскільки такі організації, як правило, не мають

інформації, яку чинними П(С)БО передбачено розкривати у формах звітності.

В цілому вважаємо за необхідне розробку окремого стандарту бухгалтерського обліку, який би регламентував облік специфічної діяльності неприбуткових організацій, порядок та особливості складання їх звітності. Доцільним, на наш погляд, є введення нових рахунків до Плану рахунків, які би дозволяли коректно відображати в системі бухгалтерського обліку діяльність неприбуткових організацій.

Література

1. Закон України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV. 2. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 №335/94 – ВР. 3. Інструкція № 291 від 30.11.1999 „Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій”. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 „Дохід”. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”. 7. Кушина О. Бухоблік у неприбуткових організаціях // Бухгалтерія. – 2005. – № 25. – С. 73-79. 8. Настільна книга для неприбуткових організацій / За ред. Ткачука А. – 2-е вид., випр. і доповн. – К.: Інститут громадянського суспільства: ІКЦ „Леста”, 2005. – 288 с.

Nataliya Melnyk

FEATURES OF FORMING THE ACCOUNTING POLICY OF UNPROFITABLE ORGANIZATIONS

The lacks of the accounting regulation of activity of unprofitable organizations are analysed in the article. Influence of features of functioning of unprofitable organizations is represented on the order of conduct of accounting of their activity and forming the Order about accounting policy.

УДК 331.103

Ірина Криштопа

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ СТВОРЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті досліджено діючу практику обліку витрат на створення нематеріальних активів. Виділено дискусійні питання, які потребують доопрацювання та запропоновано шляхи їх вирішення.

З підвищенням рівня науково-технічного розвитку суспільства стає зрозумілим, що домінуюча роль в процесі створення капіталу належить нематеріальним активам (НМА). Серед шляхів надходження НМА на підприємство, одним із найбільш поширених є їх створення, доказом чого є збільшення витрат на проведення наукових, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) на підприємствах України (табл.1) [1].

Таблиця 1. Витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково – технічних робіт за видами робіт (у фактичних цінах; млн. грн.)

Рік	Всього	У тому числі			
		Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Науково-технічні розробки	Науково-технічні послуги
1995	596,2	83,5	190,1	302,3	20,3
2000	1636,3	258,9	375,0	854,9	147,5
2001	2010,7	336,5	290,3	1102,5	281,4
2002	2153,7	409,8	319,2	1111,5	313,2
2003	2824,0	473,7	383,7	1544,3	422,3
2004	3538,4	614,0	518,1	1882,7	523,6

Але незважаючи на це, порядок обліку створення нематеріальних активів детально не визначений у нормативних документах. Окремі питання розглядаються ПСБО 8 «Нематеріальні активи» [2], «Типовим положенням з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт» [3], Порядком планування, фінансування, контролю за виконанням та впровадженням науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт [4].

Крім того, як свідчать результати аналізу праць таких економістів як Клименко А. [5], Попова І. [6], Шульга С. [7], Чебанова Н., Василенко Ю. [8], Казін О. [9], Балакірева Н. [10], механізм та етапи теж чітко не визначені.

Виходячи з викладеного вище, удосконалення існуючих методичних підходів до обліку витрат на створення НМА, виділення та вирішення нових недосліджених питань є актуальним.

Метою статті є дослідження діючої практики відображення витрат на створення НМА у бухгалтерському обліку та встановлені критеріїв, за яких такі витрати можна капіталізувати. Для досягнення поставленої мети, необхідним є вирішення наступних завдань:

- визначити можливі шляхи створення НМА
- виділити етапи робіт зі створення НМА, які відносяться до досліджень, розробок
- дослідити діючу методик з обліку витрат на створення НМА

Для розв'язання поставлених завдань було використано методи синтезу, аналізу, порівняння, індукції та дедукції.

Дослідження теорії та діючої практики створення НМА на підприємствах виявило наступні шляхи їх створення (рис.1).

Але як ПСБО 8 [2], так і більшістю науковців, увага приділяється створенню НМА власними силами підприємства. Порядок обліку їх створення на замовлення іншою організацією, залишається поза увагою. З огляду на те, що другий спосіб є найбільш поширеним на практиці,

розробка облікового підходу до нього є актуальним завданням.

Отже, у випадку створення НМА на замовлення іншою організацією, витратами, що підлягають капіталізації, слід вважати суму згідно договору на проведення НДДКР (передавання об'єктів авторських прав тощо), або фактично сплачену підприємством суму на підставі рахунку-фактури.

Вважаємо також обов'язковим доповнення змісту договору, що укладається, умовою зобов'язання передачі прав на створений нематеріальний актив підприємству-замовнику.



Рис.1. Шляхи створення НМА

Кореспонденцією рахунків з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, створених на замовлення іншим підприємством, може бути наступною (табл.2).

Таблиця 2. Кореспонденція рахунків з обліку нематеріальних активів створених на замовлення іншим підприємством

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1.	Перераховано спеціалізованій організації за створення нематеріального активу	685, 631	311, 301
2.	Отримано створений нематеріальний актив	154	631,685
3.	Відображено суму ПДВ	641	631,685
4.	Введено в експлуатацію отриманий створений нематеріальний актив	12	152

Що стосується обліку НМА створених власними силами підприємства, то особлива увага приділяється створенню нематеріальних активів за допомогою проведення НДДКР, залишаючи НМА що не потребують проведення НДДКР поза увагою.

Таким чином, не враховується неоднорідний склад НМА, існування різних шляхів їх створення та, відповідно, потреба у різних підходах до обліку витрат на їх створення.

Тому, класифікацію НМА, які створені власними силами підприємства, наведену на рис.1, вважаємо за доцільне для застосування у бухгалтерському обліку. Розподіл НМА за ознакою технології виробництва ґрунтується на тому, що створення об'єктів за допомогою НДДКР зазвичай пов'язане з значним виробничим ризиком, додатковими витратами, що не передбачені кошторисами тощо, на відміну від створення об'єктів які не потребують проведення НДДКР.

Отже, доповнюючи дану класифікацію, відмітимо, що до НМА, створення яких потребує проведення НДДКР, пропонується відносити права промислової власності, ноу-хау та раціоналізаторських пропозицій. До об'єктів, які не потребують проведення НДДКР - об'єкти авторського права, суміжних прав, прав на знаки індивідуалізації.

Загальне застосування законодавчо визначеного порядку обліку для виділених груп, не є обґрунтованим з огляду на їх різну економічну сутність. На нашу думку, порядок обліку залежатиме від того, до якої з зазначених вище груп належать такі об'єкти.

Розглянемо порядок обліку НМА, які створюються за результатами проведення НДДКР.

В Україні, на відміну від багатьох країн світу, не існує окремого стандарту що регулює відображення витрат на НДДКР у обліку. В свою чергу, нормативні акти, що стосуються даної проблеми, забезпечують недостатній рівень регулювання обліку витрат на створення НМА та є причиною низького рівня зацікавленості підприємств у раціональній організації їх обліку та капіталізації.

Основними проблемними моментами відображення в обліку витрат на НДДКР є відсутність законодавчого визначення поняття НДДКР та їх класифікації для цілей бухгалтерського обліку, критеріїв розмежування етапів дослідження та розробки тощо. За такої ситуації складними є питання правильного визначення моменту можливості капіталізації витрат на НДДКР та раціональної організації синтетичного та аналітичного обліку витрат на НДДКР.

Аналіз діючих законодавчих норм показав, що визначення НДДКР наводиться у «Типовому положенні з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт» [3]. Але воно не є застосовуваним для цілей бухгалтерського обліку оскільки не відображає інформації щодо їх економічної сутності. На нашу думку, визначення НДДКР для цілей бухгалтерського обліку можна надати, виходячи з аналізу переліку витрат, які включаються до їх вартості.

Таким чином, НДДКР – це затрати на дослідження та розробки, що проводяться для впровадження нових виробів, процесів або поліпшення їх характеристик.

Наукові записки

Крім того, за результатами вищезазначеного аналізу, в таблиці 3 узагальнено існуючі підходи до класифікації НДДКР у законодавстві та визначено доцільність їх застосування з огляду на відповідність цілям бухгалтерського обліку.

Таблиця 3. Аналіз класифікаційних ознак НДДКР у законодавстві

№ з/п	Назва нормативного документу	Класифікація	Зауваження
1.	Наказ Держстандарту №441 від 22.10.1996 «Про затвердження державного класифікатора України»	1. фундаментальні дослідження 2. прикладні дослідження 3. експериментальні розробки	Класифікуються лише за ознакою стадії виконання
2.	«Типовим положенням з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт»	1. науково-дослідні 2. проектні 3. конструкторські 4. технологічні роботи та послуги 5. створення дослідних зразків або партій виробів, необхідних для проведення НДДКР	Підвищує трудомісткість облікових робіт оскільки передбачає занадто докладну аналітичність
3.	ПСБО 8 „Нематеріальні активи”	1. Дослідження 2. Розробки	Класифікуються лише за ознакою стадії виконання

Отже, дані таблиці 3 унаочнюють, що діючими нормативними документами відокремлюється класифікація лише за ознакою стадії виконання. На нашу думку, така класифікація надає користувачам дещо односторонню інформацію. Система класифікації повинна бути інформативною, містити мінімально необхідну кількість класифікаційних ознак, що дає змогу раціонально організувати аналітичний та синтетичний облік НДДКР, визначити ту частину витрат, які слід капіталізувати як нематеріальні активи. Тому до застосування пропонується наступна класифікація (рис 2.).

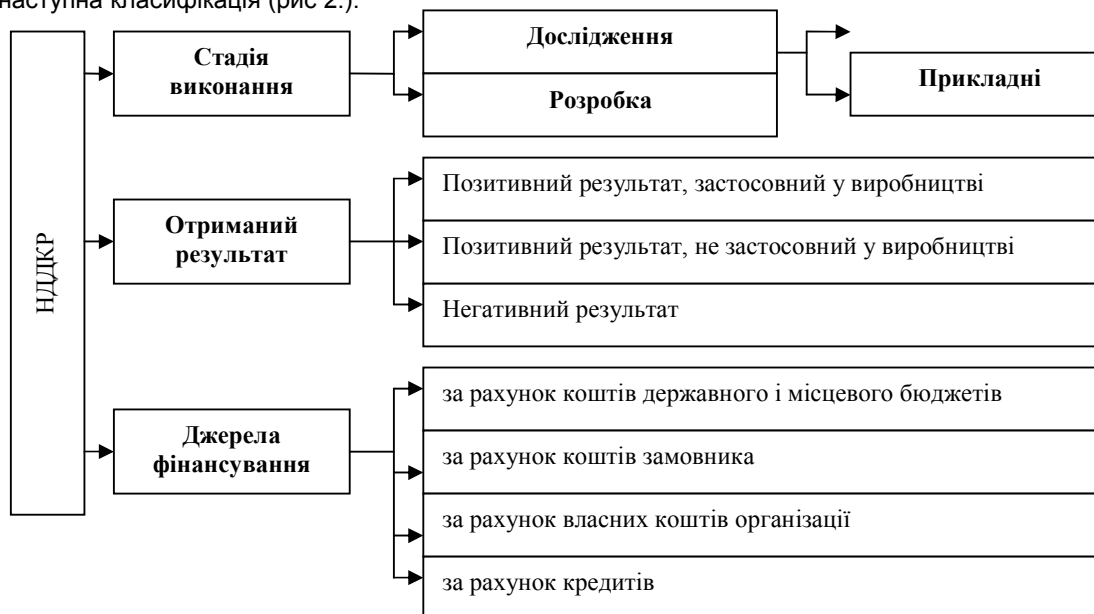


Рис. 2. Класифікація НДДКР

Проблемним є також питання визначення моменту можливості капіталізації витрат на НДДКР. Згідно ПСБО 8 „Нематеріальні активи” витрати на дослідження необхідно списувати, а витрати на розробку відображати в балансі за умови наявності у підприємства наміру, технічної можливості та ресурсів для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливості отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформації для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу [2]. Деякі науковці [7] зазначають зайвість останньої умови, оскільки склад витрат детально визначений п.17 ПСБО 8. Але, на нашу думку, дана умова є важливою, оскільки вона передбачає необхідність наявності доступу не стільки до складу витрат, скільки до сум за цими статтями з метою можливості достовірної оцінки затрат на створення НМА.

Вважаємо, що вищезазначені критерії доцільно також доповнити вимогою обов'язковості документального підтвердження наявності права власності підприємства на нематеріальний актив, що буде отриманий в результаті розробки.

Складність відділення витрат, що підлягають капіталізації пояснюється браком технічних знань у більшості бухгалтерів про НДДКР, що проводяться на підприємстві. Дану проблему вирішує перелік прикладів робіт етапу дослідження та етапу розробки в МСФЗ 9 „Витрати на дослідження і розробки”. Національним законодавством такого не передбачено.

Вважаємо доцільним виділення та затвердження на законодавчому рівні „бухгалтерських” етапів робіт, які відносяться до досліджень, розробок. Використання переліку прикладів робіт таких етапів, зазначених у МСФЗ 9, на нашу думку, не є обґрунтованим, оскільки вони не здатні охопити усіх можливих варіантів. Доцільним також буде зазначення детального переліку етапів НДДКР, який відобразить специфіку діяльності підприємства, у обліковій політиці підприємства.

Отже, аналіз норм вітчизняного законодавства дозволив виділити наступні етапи робіт, які можна віднести до досліджень та розробок, пов’язаних зі створенням НМА (Рис.3).



Рис. 3 Етапи дослідження та розробки, пов’язаних зі створенням НМА

Крім того, дискусійним є те, що за підходу виділення моменту капіталізації витрат на створення НМА, зазначеного ПСБО 8, капіталізації, по-суті, підлягають ті ж самі витрати, що до цього моменту підлягали списанню. На нашу думку, застосування такої практики є обґрунтованим для НМА, які створюються за допомогою НДДКР, оскільки дослідження, які передують розробці таких об’єктів, є доволі довготривалими та більша їх частина не доходить до етапу розробки.

Таким чином, при зміні кон’юнктури ринку капіталізація таких витрат може призвести до фінансової кризи на підприємстві. Приклад цього слугує компанія Rolls Royce у 70 – тих роках ХХ століття, яка капіталізувала усі витрати на НДДКР.

В свою чергу, даний підхід не є виправданим по відношенню до об’єктів які створюються без проведення НДДКР, так як знижується вартість нематеріальних активів у балансі підприємства. Тому, доцільним буде збирати усі здійснені витрати на створення нематеріального активу на рахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». В кінці звітної періоду, витрати на дослідження, на основі яких почалася розробка, витрати на розробку будуть визначати сальдо рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» з поступовим списанням на рахунок 12 «Нематеріальні активи». В інших випадках, усі витрати будуть списуватися на рахунок 941 «Витрати на дослідження і розробки». (рис. 4.)

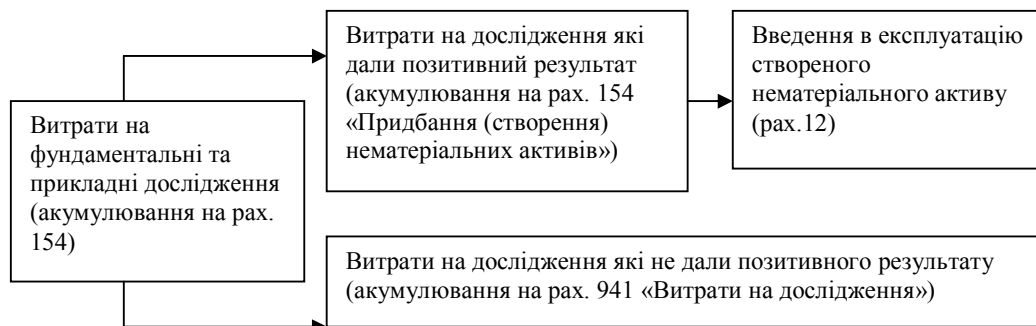


Рис.4. Методика включення витрат на дослідження до вартості НМА

Варто зазначити також той факт, що в разі проведення досліджень іноді виникають «побічні» незаплановані результати, які не є корисними, не мають практичного значення для підприємства та не забезпечують йому перевагу під час виготовлення певної продукції. Такі витрати, як правило, списуються на поточні витрати. Деякі науковці [9] пропонують їх капіталізувати. Вважаємо таку точку зору обґрунтованою, оскільки взяття на облік таких розробок дозволить отримати дохід від їх продажу (після реєстрації у відповідних органах), зберегти ті ідеї, які не є першочергово необхідними на даному етапі, але у подальшій діяльності існує можливість їх застосування та віднесення до раціоналізаторських пропозицій, ноу-хау, тощо.

Таким чином, організація обліку створення НМА є складним питанням яке не є детально регламентованим діючим законодавством. Аналіз діючої теорії та практики на підприємствах показав, що НМА створюються як власними силами підприємства так і на замовлення іншою організацією. Оскільки і діючі законодавчі акти і праці провідних економістів роблять акцент на методиці обліку створення НМА власними силами підприємства, то запропоновано порядок обліку НМА, виготовлених на замовлення іншим підприємством.

У випадку створення НМА власними силами, обґрунтовано необхідність їх розподілу на дві групи: НМА, що створюються за допомогою проведення НДДКР та НМА, що створюються без проведення НДДКР. Визначено необхідність застосування різних підходів до організації обліку таких груп та запропоновано їх механізм.

Література

1. <http://www.sdip.gov.ua/ukr/about/statistic/potochna/table4/?print=yes>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 „Нематеріальні активи”.
3. Постанова „Про затвердження типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт” N946 від 10.07.2002 р.
4. Наказ „Про затвердження Порядку планування, фінансування і контролю за виконанням та впровадженням науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт” N187 від 7.11.2000р.
5. Клименко А Нематериальные активы: от приобретения до ликвидации.-Х.:Фактор, 2005.–320 с.
6. Попова І. Интеллектуальная собственность – це не страшно// Дебет-кредит, 2001.-№32.–С.24-28.
7. Шульга С. Щодо відображення інвестицій в нематеріальні активи// Економіст, 2006.-№13.–С.51-53.
7. Чебанова Н., Василенко Ю. Бухгалтерський фінансовий облік: Посібник.– К.: Академія, 2002.–672с.
8. Казин А.В. Нематериальные активы: Сущность и классификация. Отнесения к нематериальным активам. Задачи и методы оценки. Учет поступлений и выбытия. Начисление износа и амортизации.-М.: Экзамен, 2004.–170с.
9. Балакирева Н.М. Нематериальные активы: учет, аудит, анализ. Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2005.- 416 с.

Irene Krishtopa

ACCOUNT'S ORGANIZATION OF CREATION OF IMMATERIAL ASSETS: PROBLEMS AND MECHANISMS OF THEIR DECISION

The acting practice of accounting the expenditures on the creating intangible assets was studied in this article. Some unsolved questions, which need to be improved, were marked. Besides, the way of solving such questions was suggested.

УДК 657.37

Михайло Лучко

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА СЕГМЕНТАМИ: ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОБУДОВИ В ПРОЦЕСІ КОНСОЛІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті зосереджено увагу на теоретичній концептуалізації побудови фінансової звітності в процесі консолідації підприємств. Також автором даються рекомендації щодо формування звітних сегментів.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (надалі П(С)БО) 29 "Фінансова звітність за сегментами" регламентує складання і подання фінансових звітів в розрізі сегментів насамперед окремих підприємств. Тому потрібно конкретизувати його вимоги стосовно консолідованої групи підприємств – економічного об'єднання юридично самостійних суб'єктів господарювання.

Згідно П(С)БО 29 "Фінансова звітність за сегментами" звітні сегменти можуть бути господарські або географічні (рис.1)

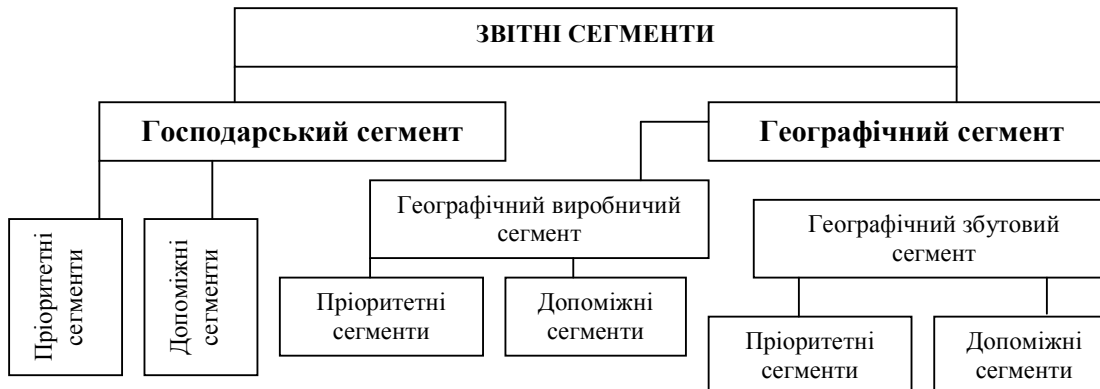


Рис.1. Класифікація звітних сегментів

Вимогами П(С)БО 29 передбачено формування інформації у бухгалтерському обліку за господарськими та географічними сегментами, які визначаються підприємством на основі його організаційної структури [21: 5]. Якщо розглянути цю вимогу в аспекті консолідованої групи підприємств, можна ще раз переконатися у необхідності ведення окремого консолідованого обліку з метою забезпечення інформацією для складання консолідованої фінансової звітності, у тому числі, в розрізі звітних сегментів.

Господарський сегмент – це відокремлювана частина діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших:

- видом продукції (товарів, робіт, послуг);
- способом отримання доходу (способом розповсюдження продукції, товарів, робіт, послуг);
- характером виробничого процесу;
- характерними для цієї діяльності ризиками;
- категорією покупців.

Географічний сегмент - це відокремлювана частина діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг) у конкретному економічному середовищі, яка відрізняється від інших:

- економічними і політичними умовами географічного регіону;
- взаємозв'язком між діяльністю в різних географічних регіонах;
- територіальним розташуванням виробництва продукції (робіт, послуг) або покупців продукції (товарів, робіт, послуг);

- характерними для географічного регіону ризиками діяльності;
- правилами валютного контролю і валютними ризиками в таких регіонах.

Залежно від сутності ризиків та периметру консолідації (складу консолідованої групи підприємств) географічні сегменти можна поділити на два види:

1. Географічний виробничий сегмент виділяється за місцем розташування виробництва продукції (робіт, послуг) консолідованої групи підприємств.

2. Географічний збутовий сегмент виділяється за місцем розташування основних ринків збуту та покупців продукції (товарів, робіт, послуг) консолідованої групи підприємств.

Основою для виділення географічного сегмента може виступати діяльність, яка ведеться в окремій області (областях) України, в окремій зарубіжній країні, в кількох зарубіжних країнах, у сталих регіональних угрупованнях країн. Материнська компанія самостійно визначає ступінь деталізації географічних регіонів, виходячи з необхідності розкриття суттєвої інформації.

Формування звітних сегментів здійснюється на основі виділених господарських і географічних сегментів та шляхом об'єднання кількох подібних сегментів одного виду в окремий звітний сегмент. Подібними визнають сегменти, які мають протягом кількох звітних періодів однакові (наближені) значення прибутку та відповідають більшості критеріїв визначення господарського і географічного сегментів.

При об'єднанні господарських сегментів аналізуються особливості та призначення продукції (товарів, робіт, послуг), характер виробничого процесу, категорія покупців, способи отримання доходу (способи розповсюдження продукції, товарів, робіт, послуг).

При об'єднанні географічних сегментів враховуються особливості регіональних економічних і геополітичних умов.

Господарський сегмент або географічний сегмент визначається звітним, якщо більша частина його доходу створюється від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям і одночасно показники його діяльності відповідають одному з таких критеріїв:

- дохід за даним сегментом консолідованої групи підприємств від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям і за внутрішньогруповими розрахунками становить не менше ніж 10% сукупного доходу від продажу зовнішнім покупцям і за внутрішньогруповими розрахунками за всіма сегментами певного виду (господарським або географічним);

- фінансовий результат за даним сегментом становить не менше ніж 10% сумарного фінансового результату за всіма сегментами певного виду (господарським або географічним). Якщо консолідована група підприємств за різними сегментами у звітному періоді має одночасно різні фінансові результати (прибутки та збитки), то звітним визначається сегмент, фінансовий результат за яким становить не менше ніж 10% більшої з двох абсолютних величин - сумарного прибутку або сумарного збитку за всіма сегментами даного виду;

- балансова вартість активів за даним сегментом становить не менше ніж 10% сукупної балансової вартості активів за усіма сегментами певного виду (господарським або географічним).

Господарські або географічні сегменти, які не відповідають наведеним критеріям, і які не можна включити до складу будь-якого звітного сегмента, вважаються неподібними сегментами. Показники неподібних сегментів у Додатку до річної консолідованої фінансової звітності включаються до складу нерозподіленої статті.

Дохід від операцій із зовнішніми покупцями за всіма визначеними звітними сегментами, інформація про які наводиться в Додатку до річної консолідованої фінансової звітності, має становити не менше ніж 75% загального доходу консолідованої групи підприємств від операцій із зовнішніми покупцями. Якщо сукупний дохід визнаних звітних сегментів менше такого рівня, то здійснюється виділення додаткових сегментів з метою досягнення зазначеного рівня доходу, навіть, якщо такі додаткові сегменти не будуть відповідати вказаним критеріям.

Сегмент, який було визначено звітним у попередньому році, але який у поточному році не відповідає критеріям звітного сегмента, має визначатися звітним сегментом, якщо консолідована група підприємств протягом дванадцяти місяців або операційного циклу, якщо він більше дванадцяти місяців, очікує досягнення за цим сегментом показників, які відповідають вказаним критеріям.

Якщо у звітному році за консолідованою групою підприємств визначені нові звітні сегменти, які виникають унаслідок зміни (розширення) господарської діяльності, то за цими звітними сегментами наводяться відповідні порівняльні показники за попередній звітний період або надається обґрунтоване пояснення причин неможливості достовірного визначення показників.

За характером впливу на фінансовий результат звичайної діяльності консолідованої групи підприємств звітні сегменти поділяються на пріоритетні і допоміжні. У фінансовій звітності інформація про пріоритетні звітні сегменти (господарські або географічні) розкривається більш деталізовано. При визначенні пріоритетного виду звітного сегмента враховується організаційна структура консолідованої групи підприємств. Пріоритетним сегментом може бути визначено або господарський сегмент, або географічний виробничий сегмент, або географічний збутовий сегмент.

Якщо організаційна структуризація виробничих та інших відокремлених підрозділів підприємства побудована за видами продукції (товарів, робіт, послуг), що виробляється, то пріоритетним визнається господарський вид сегмента, а допоміжним - географічний. Якщо організаційна структуризація виробничих та інших відокремлених підрозділів підприємства здійснювалася за регіонами, в яких підприємство функціонує, то пріоритетним визнається географічний вид сегмента, а допоміжним - господарський.

У разі відсутності чітких переваг залежності фінансових результатів і ризиків пріоритетним звітним сегментом визнається господарський сегмент, а допоміжним - географічний.

За певних обставин (реорганізація, припинення певного виду діяльності) материнська компанія може змінити у звітному періоді пріоритетний сегмент.

Обліковою політикою консолідованої групи підприємств визначаються види сегментів, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньгрупових розрахунках.

Якщо материнське підприємство, яке має складати консолідовану фінансову звітність, приймає рішення про розкриття інформації за сегментами за показниками консолідованої фінансової звітності, то воно узгоджує з дочірніми підприємствами, показники яких включаються до консолідованої фінансової звітності, облікову політику щодо формування звітних сегментів і визначення пріоритетного виду сегмента. Якщо показники дочірнього підприємства не включаються до консолідованої фінансової звітності, то такі показники включаються до нерозподілених статей [1].

Література

1.П(С)БО 29 “Фінансова звітність за сегментами”, затверджене Наказом Міністерства фінансів України 19.05.2005 №412// www.rada.gov.ua. 2.Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність. Монографія.–К.: КНЕУ ім.В.Гетьмана, 2007.–263с. 3.Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 311с.

Luchko Mykhailo

SEGMENTED FINANCIAL ACCOUNTABILITY: THEORETICAL CONCEPTUALIZATION IN THE PROCESS OF ENTERPRISES' CONSOLIDATION

The article focuses on the theoretical conceptualization of financial accountability structure in the process of enterprises' consolidation. The author proposes the recommendations concerning the accountability segments formation.

УДК 658

Валерія Сопко

ОЦІНКА ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ

Розглянуто проблеми оцінки пасивів підприємства й намічено шляхи їх подолання, зроблено акцент на наявність облікового та економічного підходу до оцінки капіталу.

Пасиви підприємства, як джерела формування його господарських засобів відіграють ключову роль у забезпеченні фінансово-господарської діяльності та досягненні мети підприємництва – отриманні прибутку.

В економічній літературі існує навіть позиція, що кожен рахунок бухгалтерського обліку - це розшифрування капіталу власника. Підкреслюючи важливість цієї категорії Я.В. Соколов цілком справедливо зазначає, що права інвестора в обліку відображаються на рахунку “Капітал”, а рахунки товарів, каси, запасів, основних засобів та інші - лише деталізують його й визначають структуру вкладеного капіталу [1, с.194].

Трансформація національної економіки, яка відбувається в сучасних умовах і яка буде поглиблюватися у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі вимагає врахування нових позицій та підходів до ряду економічних категорій, включаючи досліджувані нами.

Слід зауважити, що теоретичні основи, а також практику здійснення оцінки пасивів підприємства досліджувало широке коло як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них найбільш фундаментальними є праці Білухи М.Т., Бланка І.О., Бригхема Я.Ф., Бутиця Ф.Ф., Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Давидова Г.М., Завгороднього В.П., Кузьмінського А.М., Кужельного М.В., Соколова Я.В., Сопка В.В., Ткаченко Н.М. та ряду інших.

Проте ряд суттєвих проблем залишилися не вирішеними. Незважаючи на впровадження у вітчизняну практику національних Положень бухгалтерського обліку, в основі розробки яких лежало врахування міжнародних принципів (в тому числі щодо питань оцінки пасивів) в Україні, на жаль не достатньо уваги приділяється теоретичному обґрунтуванню можливостей використання системи оцінки для прийняття управлінських рішень, рішень щодо інвестування та визначення ефективності використання власного й позикового капіталу підприємства. Наприклад, однією з таких проблем є те, що як в міжнародній, так і в вітчизняній практиці загальна величина, скажімо, власного капіталу, визначається за залишковим принципом (виходячи з балансового методу): $BK = A - Z$ (де A – активи; Z – зобов'язання). Тобто на обсяг власних інвестиційних ресурсів з точки зору теорії впливає не стільки величина того чи іншого виду капіталу, скільки реальна оцінка активів і стан розрахунків з кредиторами. Така суперечлива позиція вимагає подальшого дослідження і вирішення. Однак не лише з цього слід виходити.

В системі теоретичних основ формування капіталу, як справедливо зазначає І.О. Бланк [2], важливу роль відіграє поняття його вартості. У даному випадку автор акцентує увагу на економічній оцінці капіталу, яка в умовах ринку набуває все більшого значення й надзвичайно активно використовується в міжнародній практиці.

Тобто слід розмежовувати бухгалтерську та економічну оцінку, адже остання здійснюється на підставі першої шляхом застосування відповідних розрахунків. Однак необхідно прагнути до формування загальнометодологічного наукового підходу, здатного забезпечити реальність цих розрахунків, а також служити базовим інструментом обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та раціонального формування й використання його капіталу.

Щодо бухгалтерської оцінки пасивів вітчизняних підприємств, то усі ключові положення визначені Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" [3], а також Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Загальнометодологічною основою оцінки переважної більшості статей пасиву є історична (фактична) собівартість (що задекларовано вищевказаним законом). Проте існують також підходи, які базуються на застосуванні ряду інших принципів бухгалтерського обліку, особливо перевалювання сутності над формою, достовірність та ін.

Особливо багато проблем існує у питаннях здійснення оцінки такої складової пасиву як зобов'язання. У зв'язку з цим актуальними є дослідження даного напрямку.

Для визначення балансової вартості зобов'язань використовують такі види оцінок:

- історична собівартість;
- поточна собівартість;
- вартість розрахунку (платежу);
- теперішня вартість.

Короткі визначення вказаних видів оцінок, які визначені чинним вітчизняним бухгалтерським законодавством узагальнені нами у табл. 1.

Таблиця 1. Означення видів оцінок, що використовуються в обліку зобов'язань

№ п/п	Вид оцінки зобов'язання	Визначення
1	Історична собівартість зобов'язання	- сума надходжень, отриманих в обмін на зобов'язання або, за деяких інших обставин, суми грошових коштів чи їх еквівалентів, що, як очікується, будуть сплачені з метою погашення зобов'язання під час звичайної діяльності підприємства.
2	Поточна вартість зобов'язання	- недисконтована сума грошових коштів чи їх еквівалентів, яка була б необхідна для погашення зобов'язання на поточний момент. Вартість погашення - недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, що, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної господарської діяльності підприємства.
3	Теперішня вартість зобов'язання	- теперішня (дисконтована) вартість майбутніх чистих відпливів грошових коштів, які, як очікується, будуть необхідні для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.
4	Вартість розрахунку (платежу)	Залежить від виду зобов'язання

Власне у випадку необхідності застосування поточної, теперішньої та розрахункової вартості (п. 2,3 і 4 табл. 1) найчастіше виникають проблеми при здійсненні оцінки зобов'язань. В цілому умовою визнання зобов'язання у балансі є можливість його достовірної оцінки. Тобто найбільш вдалою і зрозумілою є оцінка, встановлена за даними бухгалтерського обліку, відображена у первинних документах. Проте не завжди це можливо. Врахування критерію достовірності стосується й тих ситуацій, коли сума платежу по зобов'язанню залежить від подальших подій. Наприклад, якщо умовами договору визначено, що сума авансового платежу за визначеною кількістю та якістю товару може бути скоригована постачальником у випадку зміни курсу іноземної долара по відношенню до гривні, або можливим є варіант застосування знижки в оплаті в разі оплати зобов'язання у більш короткі терміни.

Аналогічна ситуація виникає у випадку взяття фірмою виробником на себе зобов'язань з гарантійного обслуговування чи заміни (у випадку неможливості усунення поломки) протягом встановленого терміну. Характерною рисою подібних зобов'язань є залежність від майбутніх подій. Реально встановити обсяг таких зобов'язань неможливо, тому за основу оцінки береться сума, що визначається із застосуванням попередніх аналітичних чи експертних оцінок. Вказані зобов'язання в обліку відображаються у вигляді резервів та показуються у II розділі пасиву

балансу “Забезпечення наступних витрат і платежів” у тому звітному періоді, коли була реалізована продукція. Враховуючи сучасні особливості розвитку національної економіки, при оцінці вказаних зобов'язань доцільно було б враховувати середній відсоток фактично досягнутого рівня у минулому звітному періоді, скоригований на офіційний (чи прогнозний) рівень інфляції звітного періоду.

Не менш важливою складовою загальної оцінки пасивів є оцінка їх з точки зору економіки, а саме: розгляд капіталу як фактора виробництва, який, маючи свою власну вартість, здатний приносити дохід. Економічні показники вартості капіталу важливі практично для всіх користувачів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Зокрема, для власників та працівників зацікавленість виникає щодо рівня витрат, використаних на залучення та обслуговування фінансових потоків (капіталу), тобто йдеться про те, яку ціну суб'єкт господарювання платить за використання капіталу і чи є це вигідно для нього. Для інвесторів і кредиторів рівень вартості капіталу оцінюється з точки зору можливих доходів, що будуть отримані у випадку його вкладення в бізнес. У даному випадку мова може йти як про абсолютний, так і про відносний показники.

Загалом використання показників оцінки пасивів, особливо з урахуванням економічного напрямку необхідне для прийняття рішень (в тому числі управлінських) з таких питань:

- при виборі напряму й схеми фінансування нового бізнесу (слід прорахувати усі альтернативні варіанти);
- при визначенні ринкової вартості суб'єкта господарювання (з метою продажу);
- при проведенні оцінки рівня прибутковості;
- при оцінці сукупних ризиків фінансово-господарської діяльності;
- у випадку необхідності прийняття рішення про злиття чи навпаки поділ підприємства;
- з метою розробки політики фінансування оборотних і необоротних активів та ін.

Слід зазначити, що при оцінці вартості капіталу в економічній літературі [2] рекомендується розмежовувати його за компонентами (елементами). Такий підхід виправданий і обґрунтовується тим, що різні види капіталу здатні приносити різний дохід (можливий і варіант отримання збитків). Економічний підхід у цих питаннях вирізняє є те, що в якості елементів капіталу рекомендується використовувати капітал, що залучається шляхом реінвестування отриманого підприємством прибутку, емісії привілейованих акцій, емісії простих акцій, отримання банківського кредиту, емісії облигацій, фінансового лізингу. Вищевказані елементи дещо відрізняються від складових джерел формування господарських засобів, які відображаються в обліку та балансі. Наприклад, незважаючи на різноманітність у назві перша складова в бухгалтерському обліку класифікується як нерозподілений прибуток, друга – як цінні папери, кредити розрізняються за термінами погашення (довгострокові та короткострокові) тощо. Як бачимо, зведення облікових складових пасивів до економічних – цілком можливе. Отже суттєва реорганізація обліку та його даних з цього приводу не потрібна. Важливо лише правильно обрати розрахункові показники та науково обґрунтувати механізм їх розрахунку.

Таким чином, розглянуті підходи та проблеми з точки зору теорії можуть бути вирішені шляхом використання певних трансформаційних процесів наявної облікової інформації, а поєднання бухгалтерської оцінки з економічною слугуватиме базою та обґрунтуванням прийняття управлінських рішень.

Література

1. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета.–М.: Финансы и статистика, 1991.–480с. 2. Бланк И.А. Управление использованием капитала. Изд. 2-е.–М.: Омега-Л, 2008.–656с. 3. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. №996-XIV.// Вісник бухгалтера і аудитора України, 1999.–№17.–С.4-8.

Valeriya Sopko

ESTIMATION OF PASSIVE VOICES OF ENTERPRISE: REGISTRATION AND ECONOMIC ASPECTS

The problems of estimation of passive voices of enterprise are considered and the ways of their overcoming are set, an accent is done in the presence of registration and economic approach to the estimation of capital.

УДК 35.073

Олександра Овсянюк-Бердадіна

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ПОСЛУГ: ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті згідно принципів проведення системного аналізу проаналізована діюча організаційна структура управління системою державних закупівель послуг, визначені основні детермінанти впливу на її дієвість та розглянуті взаємозв'язки між її елементами за результативністю реалізації функцій менеджменту. Запропонована низка інструментів та підходів до забезпечення дієвості організаційної структури управління в системі державних закупівель послуг як вагомої передумови забезпечення якісними послугами суспільства, придбаними за допомогою системи державних закупівель.

Організаційні структури управління в сучасних умовах стали надзвичайно складними для дослідження, оскільки існує значна швидкість їх змін, що зумовлена постійним пошуком того типу організаційної структури, що відповідав би певному розвитку всього механізму та умовам функціонування економічної системи загалом. В Україні методи побудови систем управління характеризуються надмірним нормативним характером, відсутністю природної економічної

еволюційності, що зумовлює механічне перенесення колишніх організаційних форм в нові, абсолютно відмінні умови. З іншої сторони, постійна зміна органів управління різних економічних механізмів, замість зміни їх якісного складу та комбінації елементів призводить до низької дієвості їх функціонування та недосягнення позитивних економічних та соціальних ефектів залежно від мети.

Враховуючи сучасні тенденції децентралізації державного управління, зміни функціонального навантаження органів управління та їх векторного спрямування (у сторону максимального задоволення потреб суспільства), ролі держави у загальному процесі функціонування економічної системи, актуальність питання оцінки дієвості організаційних структур управління набирає особливої значимості в рамках дослідження механізму державних закупівель послуг, оскільки даний механізм є невіддільним елементом економічної системи та виступає методом, засобом інструментом здійснення багатьох економічних процесів та механізмів.

На науковому рівні проблемам функціонування організаційних структур управління в системі державних закупівель, зокрема послуг, не приділено достатньо уваги. Окремі аспекти дієвості функціонування організаційних структур в системі державних закупівель послуг розглянуті у працях Н.Б.Ткаченко, В.В.Смиричинського, В.В.Морозова. Однак, здебільшого дана проблематика піднімається лише у засобах масової інформації, що не гарантує та не забезпечує системного підходу до її вивчення.

На наш погляд, комплексний набір критеріїв дієвості організаційної системи управління в системі державних закупівель послуг повинен базуватися на врахуванні двох напрямків оцінки її функціонування: за ступенем відповідності досягнутих результатів встановленим цілям системи державних закупівель послуг та за ступенем відповідності процесу функціонування організаційної системи управління об'єктивним вимогам управлінської та управляючої системи. Таким чином, індикаторами оцінки дієвості організаційної структури управління в системі державних закупівель послуг є: відповідність виконуваних функцій пріоритетам функціонування системи державних закупівель послуг, дієвість та результативність функцій управління системою державних закупівель послуг.

Організаційну структуру управління в системі державних закупівель послуг можна розглядати як агрегований елемент організаційно-економічного механізму державних закупівель послуг, який необхідний для першочергового забезпечення його дієвості. В організаційній структурі управління за системою державних закупівель послуг закріплюються чотири основні функції менеджменту: планування, організація, мотивація і контроль.

Функція мотивації. Дана функція організаційної структури управління в системі державних закупівель послуг здійснюється Верховною Радою України, як єдиного законодавчого органу, через видання відповідних нормативно-правових актів, що регулюють процес здійснення закупівлі послуг за державні кошти. Аналіз вимог законодавства свідчить про значне звуження переліку послуг, що можуть закуповуватися за державні кошти, а також про відсутність послідовних мотиваційних дій даного органу (часті зміни інституційної бази системи державних закупівель послуг) для реального та правильного застосування усіх вимог тендерного законодавства. Зокрема зміни щодо обов'язкової платної реєстрації суб'єктів господарювання в Реєстрі учасників процедур закупівель значно обмежили конкурентне середовище у сфері державних закупівель та привели до значної кількості відміни торгів.

Функція координації. В системі державних закупівель послуг створено відповідний координаційний орган та орган громадського контролю за формуванням та реалізацією державної політики у сфері державних закупівель. Однак процес формування цих органів та їх функціонування показує ряд суттєвих проблем.

Відповідно до п.1 Постанови КМУ від 27.09.2000 р. №1469 „Про організаційні заходи щодо функціонування системи державних закупівель” органом, уповноваженим координувати державні закупівлі в Україні, було визначено Міністерство економіки, у структурі якого даними питаннями займався Департамент координації державних закупівель. Змінами до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 16 червня 2005 року, закріплюється легітимне функціонування органу громадського контролю – Тендерної палати України. Аналіз функцій органу громадського контролю, яким є Тендерна палата України, як спілки неприбуткових громадських організацій, дозволяє стверджувати, що вона практично повністю дублює функції спеціально уповноваженого органу, а саме: методичної допомоги, консультативну, освітню, інтеграційну, інформативну, аналітичну, адміністративну, нагляду та навіть законодавчої ініціативи [2]. Такий практично повний дубляж Тендерною палатою функцій спеціально уповноваженого органу дозволяє стверджувати, що у багатьох питаннях даний орган не забезпечує відкритість і прозорість у системі державних закупівель послуг, а намагається функціонально підмінити державний орган. На наш погляд, розпорошення інформаційного простору щодо запланованих закупівель послаблює конкуренцію у системі державних закупівель послуг, оскільки дублювання функцій в кінцевому випадку приводить до реальної відсутності суб'єкту контролю. Кадрове забезпечення органу громадського контролю не відповідає принципам створення аналогічних органів у зарубіжних країнах, оскільки на чолі наглядової ради є представники Міністерства фінансів, КРУ, Антимонопольного комітету, Державного казначейства, Рахункової палати. Враховуючи функціональне та апаратне наповнення діяльності органу громадського контролю можна стверджувати про існування в організаційній структурі управління системою державних закупівель послуг двох вищестоящих органів з широким переліком про дубльованих повноважень.

Наукові записки

Дана функціональна неузгодженість демонструє низький ступінь гнучкості організаційної структури управління системою державних закупівель послуг, оскільки за даних умов відсутній чіткий поділ функцій та комунікативні зв'язки між органами управління та громадського контролю.

Незважаючи на необхідність законодавчого врегулювання функціонального призначення органу громадського контролю, змінами до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», що набули чинності від 17 березня 2006 року, змінений уповноважений орган з питань координації державних закупівель, яким став Антимонопольний комітет, а також розширено функції Рахункової палати, рішення спеціальної комісії якої є обов'язковими для виконання усіма суб'єктами державних закупівель. Таким чином, відбувся новий функціональний розподіл основних функцій елементів організаційної структури, що забезпечують дієвість механізму державних закупівель послуг. Причинами зміни уповноваженого органу стали результати перевірок Рахункової палати України, що засвідчили значні порушення у сфері державних закупівель на суму 361,3765 млн. грн., з них 220,2766 млн. грн. зумовлені порушеннями Міністерства економіки [4:20]. Таким чином, незважаючи економічне функціональне призначення уповноваженого органу, низький задокументований результатами перевірок Контрольно-Ревізійного Управління ступінь надійності та оперативності призвів до його ротаційної заміни.

Таким чином, на даному етапі розвитку системи державних закупівель послуг існує три суб'єкти верхнього ієрархічного щабля управління – Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія по питаннях державних закупівель при Рахунковій палаті, Тендерна палата України. Інші функції, що були закріплені раніше за уповноваженим органом в особі Міністерства економіки, закріпилися за новим уповноваженим органом з питань координації державних закупівель – Антимонопольним комітетом України.

Чітко простежується дублювання функцій щодо юридичної допомоги учасників торгів Тендерною палатою України та комісією при Рахунковій палаті. Враховуючи те, що працівники Рахункової палати як державні службовці несуть відповідальність за правильність та легітимність наданих висновків, а відповідальність представників Тендерної палати необхідно доводити у суді через обґрунтування завданої дійсної шкоди державі, то дане розпорощення функції носить негативний характер та значно знижують результативність гнучкості організаційної структури управління в системі державних закупівель послуг.

В організаційній структурі управління системою державних закупівель послуг важливим елементом є комунікації, які, зокрема, виступають інструментом забезпечення дії принципів відкритості та прозорості здійснення закупівлі послуг за державні кошти. Комунікаційні зв'язки між суб'єктами системи державних закупівель послуг важливі і з позиції отримання інформації про можливі торги, і з точки зору контролю за використанням бюджетних коштів. Однак дієвість виконання покладених функцій даним структурно-організаційним елементом є надзвичайно низькою.

Нормативна складова інституційної бази державних закупівель послуг встановлює чіткі вимоги щодо вимог до інформаційної системи в мережі ІНТЕРНЕТ, при цьому замовників послуг зобов'язано оприлюднювати у ній здійснення практично закупівельних ітерацій. Незважаючи на пріоритетний принцип конкуренції в системі державних закупівель, відповідну сертифікацію на право опублікування супроводжуючої інформації про здійснення торгів отримала лише одна інформаційна система, при чому комерційної організації (Європейське консалтингове товариство). Таким чином схема взаємозв'язків між елементами організаційної структури управління виводить на ключову визначальну позицію комерційну організацію, яка є інформаційним монополістом в системі державних закупівель послуг. Висока плата за реєстрацію у даній системі, висока ціна за допомогу у складанні тендерної документації (часто не професійно та неякісно) ставлять під сумнів наближення мети щодо раціонального та оптимального використання бюджетних коштів (адже дані витрати несуть замовники – розпорядники бюджетних коштів), та щодо створення конкурентного середовища у сфері державних закупівель послуг (існування монополії комерційної структури на оприлюднення інформації). Законодавче випередження вимог для обов'язкового застосування без створення належної матеріально-технічної бази та інституційного забезпечення призвело до паралізації дієвості функцій структурних елементів по вертикалі управління системою державних закупівель послуг в інституційній базі всього механізму.

Функція контролю. Функції органів забезпечення дієвості та легітимності проведення державних закупівель послуг, до яких відносимо Контрольно-ревізійне управління, Рахункову палату, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у галузі статистики, Державне казначейство, відділи по боротьбі з організованою злочинністю, територіальні відділення Антимонопольного комітету України, носять переважно адміністративний, наглядовий характер, на відміну від багатовекторності здійснюваних, як зазначалося раніше, центральним уповноваженим органом функцій і також дублюють функції та завдання між собою. Контрольні та наглядові функції спеціально уповноважених органів державної влади наглядю і контролю в системі державних закупівель послуг визначені безпосередньо функціональними навантаженням діяльності цих органів, однак, як свідчать згруповані нами завдання щодо їх виконання, існує чітке дублювання функцій цих структур по здійсненню фінансового контролю, відсутність розмежування їх компетенцій в інструментальній підсистемі механізму державних закупівель послуг та їх взаємодії. Виявлена проблема є набагато масштабнішою, ніж існування її лише в системі державних закупівель послуг, оскільки у своїй першопричині полягає у проблемах формування загальної системи фінансового контролю держави, в якій чітко не визначені органи державного

фінансового контролю та контрольні повноваження інших органів державної влади. Розпорощення функцій контролю і нагляду організаційних структур у системі державних закупівель послуг, та фінансових ресурсів, зокрема, відсутність цілісності та органічного взаємозв'язку елементів системи контролю і нагляду, зумовлює низьку результативність показників адаптивності, гнучкості, оперативності, економічності їх функціонування.

Для розгляду виконуваних завдань організаційними структурами у сфері контролю і нагляду нами досліджені органи спеціального призначення у системі державних закупівель, оскільки вони є органами державної влади, які виконують управлінські функції, а контроль – невід'ємна складова управління, і воно не може бути сконцентрованими одно суб'єктно в системі державного управління загалом.

Враховуючи законодавчо закріпленій перелік здійснюваних функцій органами контролю в організаційній структурі управління в системі державних закупівель послуг логіка етапності їх дії у функціонуванні механізму державних закупівель послуг є наступною (див. рис. 1).

З метою забезпечення балансу реалізації контрольної функції до укладення контракту, яка на даному етапі практично не застосовується, та перевіркою постфактум і водночас необхідністю уникнення ускладнення організаційного супроводження закупівельного процесу, доцільним є широке застосування інструментарію адміністративного аудиту, представленого низкою недержавних структур, послуги яких можуть бути надані замовникам на будь-якій із стадій придбання послуг за державні кошти.

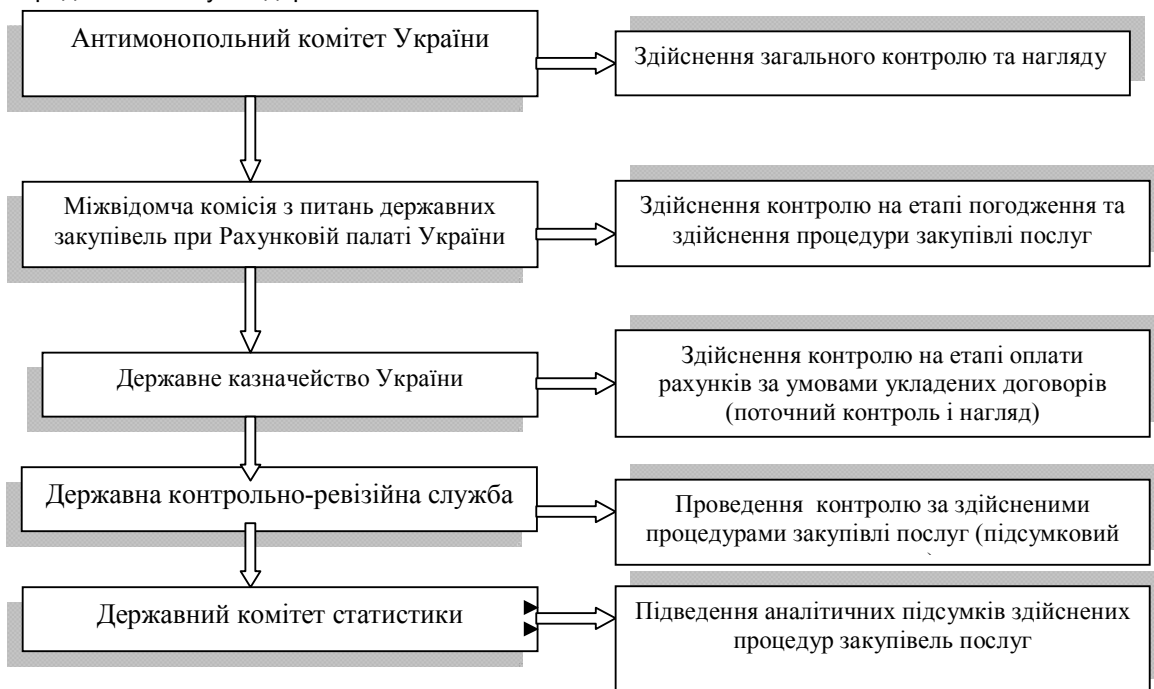


Рис. 1. Логіка етапності дії організаційних структур контролю і нагляду в системі державних закупівель послуг*

* Складено автором самостійно

Функція планування. Розглядаючи виконання даної функції необхідним вважається зазначення подвійної суб'єктності її виконання. З однієї сторони, замовники послуг як окремі інституційні одиниці державного сектору, безпосередньо планують певний перелік послуг, що буде закуповуватися з метою їх належного функціонування. У цьому переліку замовниками виступають органи державної влади, органи влади АРК, органи місцевого самоврядування, інші органи, установи, організації, створені в установленому порядку органами державної влади, органами влади АРК чи органами місцевого самоврядування та уповноважені на отримання державних коштів, взяття за ними зобов'язань та здійснення платежів, державні, казенні та господарські товариства, в яких державна частка акцій перевищує 50% [2]. Здебільшого дана група замовників в рамках зазначених потреб закуповує послуги логістичного, інтелектуального та побутового сервісу. З іншої сторони, дані суб'єкти організаційної структури управління, як виконавці замовлень послуг управлінської системи, формують перелік закуповуваних послуг за державні кошти для виконання свого функціонального суспільного призначення. Для цього щорічно складається калькуляція витрат, де фіксуються цільові статті їх використання. Планування закупівель є інструментом формування довгострокових бюджетів, оскільки забезпечує надійність та послідовність здійснення державної політики через реалізацію відповідних програм. Як стверджують фахівці з питань державних закупівель, наявність обґрунтованого плану закупівель знижує ризики та вартість закупівель на 10-20% [4;15].

Процес планування закупівель здійснюється під час підготовки бюджету та юридично

оформляється на етапі підготовки бюджетного розпису. Планування закупівель здійснюється за економічною класифікацією видатків, при цьому державними замовниками аналізується їх бюджет на відповідність використання певних статей процедурам закупівель послуг за державні кошти. В рамках виконання функції планування організаційними структурами управління в системі державних закупівель послуг визначаються можливості раціоналізації вимог та стандартизації продукції, що буде закуповуватися, контрактні стратегії закупівель – від разових закупівель до рамкових угод; вимоги щодо предмета закупівлі, що потребують додаткового вивчення ринку; наявність отримання послуг, охоплених рамковими угодами та вибір процедури закупівлі.

Саме на етапі планування закупівель інституційними одиницями сектору державного управління дуже часто подрібнюються видатки з метою уникнення процедур закупівель. Плани закупівель головними розпорядниками державних коштів розглядаються уповноваженими органом на дублювання аналогічних кодів економічної класифікації з метою проведення рамкових закупівель. Однак діюча організаційна структура управління державним сектором загалом передбачає обов'язковість застосування міжвідомчої координації закупівель лише в рамках місцевих бюджетів, а головні розпорядники державних коштів дуже часто не погоджуються на такий тип закупівель, оскільки вважають за доцільне самостійне проведення торгів, а чітких законодавчих норм у цьому напрямку немає. У разі існування професійного органу у складі, наприклад, Антимонопольного комітету України, або існування спеціальних державних тендерних комітетів уже на етапі планування закупівель могла б бути досягнутий принцип раціонального витрачання державних коштів через проведення однієї закупівлі на один великий обсяг предмет закупівлі (наприклад, сервісного продукту). Однак і у цьому випадку є значний ризик корупційних дій з боку таких органів на етапі здійснення безпосередньо процесу закупівлі.

На етапі самої процедури закупівлі планувальна функція даних органів реалізується через чіткий опис кількісних та якісних вимог щодо закуповуваної послуги за державні кошти; дослідження ринку послуг з метою визначення рівня конкуренції та аналізу ризиків; прийняття рішення зі стратегії закупівельної діяльності; підготовки тендерної документації (технічних специфікацій, критеріїв оцінки, кваліфікаційних вимог, специфічних умов контракту).

Як правило замовниками у повній мірі виконуються лише три із вище згаданих напрямків реалізації планувальної функції, залишаючи поза увагою моніторинг ринку послуг з метою отримання інформації про наявність на ринку даного виду послуг, їх характеристики, вартість, наявність альтернативних джерел одержання послуги та ряд інших важливих характеристик. Відсутність постійного процесу дослідження ринку призводить до застосування неконкурентних процедур закупівлі послуг через мотивацію відсутності конкуренції (яка часто є зовсім не дослідженою з боку замовників послуг) та закупівлю послуг за значно завищеними порівняно з ринковими цінами. Через недосконалість бюджетної класифікації, через яку зазначаються лише напрямки використання коштів, без відображення інструментів їх використання, дуже складно визначити суми коштів, які спрямовуються на виконання певних статей витрат за послугами через систему державних закупівель. Даний недолік має принципове значення при обчисленні сум коштів, що використовуються через досліджувані нами інструменти виконання бюджету. Адже складно не погодитися із твердженням про те, що бюджет дає відповідь на запитання, які послуги можна закупити за державні кошти, а вимоги системи державних закупівель послуг – яким чином це можна здійснити.

Оскільки аналіз вимог законодавства та повноважень складових підсистем механізму державних закупівель послуг свідчить, що в Україні система державних закупівель побудована на засадах децентралізації, то згідно з цим, стає очевидним, що закупівля послуг здійснюється безпосередньо розпорядником державних коштів, який укладатиме договір про закупівлю. Принцип децентралізації повністю відповідає загальним засадам реформування управлінської системи загалом, і є, на наш погляд, позитивним з точки зору оптимального розподілу завдань для організації ефективного функціонування досліджуваної системи. Адже лише конкретна державна установа чи організація може сформувати обґрунтований, на основі існуючих потреб, необхідний для належного виконання своїх функцій обсяг закупівлі послуг. Однак тут часто виникає фінансово-юридична проблема щодо того, чи може підприємство бути замовником і проводити торги на закупівлю послуг за рахунок державних коштів самостійно. У цьому контексті слід зазначити, що поняття „замовник”, яке застосовується стосовно організації, яка проводить процедуру закупівлі абсолютно не є тотожним поняттю „розпорядник державних коштів”, яке застосовується у контексті бюджетного законодавства стосовно розпорядження бюджетним коштами. Наприклад, замовником, що має безпосереднє право проводити процедуру закупівлі послуги є центральний орган виконавчої влади – головний розпорядник коштів, який у свою чергу виділяє кошти підпорядкованому підприємству – одержувачу коштів на закупівлю певних послуг. У такому випадку закупівля послуг проводиться тендерним комітетом центрального органу виконавчої влади, до складу якого для даної закупівлі можуть бути включені представники підприємства – одержувача коштів, для потреб якого здійснюється ця закупівля. При цьому, оплата буде здійснюватися підприємством одержувачем коштів, а у договорі як „Замовник” буде вказаний центральний орган виконавчої влади – головний розпорядник коштів, як „Платник” – підприємство – одержувач коштів, а як „Виконавець” – переможець процедури закупівлі. Підприємство – одержувач коштів може бути замовником і безпосередньо самостійно проводити процедуру закупівлі та укладати договір лише за наявності у нього повноважень на отримання бюджетних коштів, взяття за ними зобов'язань та здійснення платежів та дозволу розпорядника державних коштів вищого рівня на створення тендерного комітету [1].

На загальнодержавному рівні систематизація інформації та збір показників проводиться уповноваженим органом у сфері статистики - Державним комітетом статистики, однак аналітичних даних у розрізі закупівлі різних груп послуг та регіонів не наводиться, що пов'язано з особливостями відображення звітності про рух та використання видаткової частини державного бюджету, за якою на сьогоднішньому етапі відображаються лише сфери спрямування без зазначення інструментів їх використання. Таким чином, збір та відображення інформації проводиться переважно за екстенсивними параметрами, що значно ускладнює проведення аналізу про ефективність створення конкурентного середовища у сфері використання державних коштів. Наведення загальної інформації про суму коштів, спрямовану, наприклад, на охорону здоров'я не може слугувати засобом для проведення аналізу із врахуванням якісних параметрів, оскільки саме ефективність застосування інструментів системи державних закупівель, зокрема послуг, та раціональність при цьому використанні державних коштів, є визначальним критерієм оцінки інтенсивних показників будь-якої сфери суспільного життя. Тому щорічне збільшення суми коштів фінансування окремого сегменту економічної системи без зазначення показників ефективності застосування показників їх реалізації абсолютно не демонструє позитивні чи негативні тенденції загального процесу фінансування, адже можливе зменшення сум коштів на фінансування певної сфери при одночасному ефективному застосуванні елементів системи державних закупівель послуг може бути суттєвою детермінантою позитивних зрушень у даній сфері, і навпаки, щорічне збільшення сум коштів на фінансування закладів освіти, охорони здоров'я з одночасним неефективним використанням державних коштів через систему державних закупівель послуг, є проявом негативних процесів та потребує корегування на загальнодержавному рівні. Таким чином, враховуючи викладене вище, нами пропонується на рівні організації-замовників послуг за державні кошти при формуванні підсумкової звітності за формою 1-торги надавати інформацію щодо того, яка сума державних коштів була використана через процедури державних закупівель послуг (товарів, робіт). В подальшому отримана та узагальнена головними розпорядниками державних коштів інформація може бути передана уповноваженому органу у сфері статистики для систематизації інформації на рівні держави та уповноваженому органу у сфері державних закупівель для проведення аналізу в напрямку, зокрема, відповідності щодо досягнення раціонального використання і створення конкурентного середовища в процесі використання державних коштів.

У низовій ланці організаційної структури у системі державних закупівель послуг доцільним є корегування складу замовників послуг за державні кошти в напрямку обмеження дії механізму державних закупівель послуг щодо державних, казенних, комунальних підприємств та господарських товариств, в яких державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 відсотків. Першопричина необхідності усунення з системи державних закупівель послуг даних інституційних одиниць державного сектору пов'язана насамперед з їх специфічним господарським статусом, за яким вони, на відміну від державних установ і організацій, що здійснюють суто управлінські чи суспільні функції, націлені на отримання прибутку. Враховуючи серйозні виклики конкурентного середовища на сучасному етапі, що будуть посилені у зв'язку із вступом України до СОТ, дані організації, внаслідок чіткої регламентації їх закупівельної діяльності до вимог тендерного законодавства, можуть значно послабити свій виробничий потенціал внаслідок об'єктивної неможливості використання ними всього спектру інструментів маркетингу та менеджменту в напрямку їх маніпулювання для досягнення ефективною збутовою діяльністю чи забезпечення виробничих потреб у послугах.

На рівні організації-замовника з метою забезпечення пріоритету щодо раціональності та ефективності використання державних коштів нами пропонується створення накопичувального фонду у розмірі сум зекономлених у ході придбання послуг за державні кошти. Призначенням такого фонду повинно бути розподілення суми даних коштів між працівниками державної організації в кінці бюджетного періоду з метою покращення їх матеріального та соціального забезпечення. Таке перспективне матеріальне стимулювання дозволить в деякій мірі знизити ступінь неефективного використання державних коштів, збільшити зацікавленість усіх працівників установи та, насамперед, членів тендерного комітету у ефективному проведенні процедури закупівлі послуг за державні кошти, при якій би відбувалася економія суми бюджетних призначень. З іншого боку, така можливість значно знизить ризиковість виникнення корупційних діянь в процесі закупівельного процесу, оскільки буде надана можливість легітимного отримання певної суми винагороди за якісно проведені закупівлі послуг протягом року. Однак при застосуванні даного нововведення існує ймовірність виникнення двох суттєвих ризиків, що пов'язані, насамперед, із збільшенням суми свідомого збільшення сум для закупівлі послуг в процесі формування бюджетного запиту та закупівлі послуг нижчої якості за нижчою ціною. У цьому аспекті варто зазначити про необхідність дотримання етичних норм членами тендерного комітету та спеціалістами, що займаються плановою роботою щодо проведення закупівель послуг за державні кошти та здійснення на етапі контролю і моніторингу контролюючими органами ступеню відповідності ціни закупленої послуги з середньо ринковими цінами.

Вагомою передумовою забезпечення виконання принципу раціональності використання державних коштів може стати об'єднання двох і більше державних організацій у випадку необхідності закупівлі спільних стандартизованих послуг, що в свою чергу дасть змогу досягнути зменшення ціни в розрахунку на одиницю наданої послуги через значний обсяг закупівлі та витрат на технічне та адміністративне супроводження закупівельного процесу проведення якісного обліку та аналізу його реалізації. Основним критерієм доцільності проведення спільної закупівлі в аспекті

закуповуваної послуги має бути спільна уніфікація технічних вимог в рамках єдиного сервісного продукту. Об'єднання державних організацій та установ може відбуватися як за принципом бюджетного підпорядкування, тобто головний розпорядник державних коштів може закуповувати необхідні спільні види послуг для розпорядників коштів нижчого рівня та одержувачів державних коштів, так і за принципом спільної сфери діяльності – у цьому напрямку можливим є об'єднання декількох медичних, освітніх закладів, бюджетних установ щодо закупівлі аналогічних видів послуг. З метою забезпечення принципу неупередженості на етапі відбору учасників та оцінки тендерних пропозицій доцільним є створення окремого тимчасового тендерного комітету, членами якого на пропорційній основі повинні бути представники усіх задіяних в процесі закупівлі державних організацій. У такому випадку застосування процедурного елементу договірної взаємодії передбачає необхідність укладення трьохстороннього контракту, де замовником буде визначена організація з найбільшим обсягом послуг, які необхідно закупити за державні кошти, платником – організація, безпосередній отримувач послуг, виконавцем – організація, що визначена переможцем проведених торгів.

Таким чином, враховуючи запропоновану дію системи державних закупівель послуг в контексті реалізації функцій її базових елементів, функціонування організаційних структур буде відповідати змішаному типу побудови, за яким централізовані функції будуть реалізовані у напрямку формування стратегії, адміністративного супроводження процедур закупівель послуг за державні кошти та навчання, а делеговані функції забезпечуватимуться діяльністю контролюючих та фінансових органів згідно законодавчо визначеної територіальної ієрархії управління. Основним перевагами застосування змішаного типу побудови організаційних структур управління в системі державних закупівель послуг буде можливість спрощення субординаційних зв'язків між замовниками та уповноваженим органом, оскільки організаціям не потрібно буде звертатися до різноманітних органів державного управління, які згідно свого функціонального навантаження виконують частину функцій в системі державних закупівель послуг, а з іншої, забезпечить ефективність реордінаційних зв'язків між чітко визначеним складом її компонентів.

У цьому аспекті слід ще раз підкреслити, що головне призначення функціонування державного сектору полягає не в забезпеченні своїх потреб („держава для держави“), а у виконанні покладених на них функцій, які зазвичай направлені на задоволення потреб у послугах усіх верств суспільства в межах їх компетентності.

В рамках дослідження проаналізованих вище елементів організаційної структури управління в системі державних закупівель послуг простежуються наступні негативні чинники, що значно знижують дієвість системи управління: на відміну від формування замовниками потреб у послугах для забезпечення своїх господарських потреб, в рамках виконання соціального замовлення, обґрунтування потреб у послугах проходить багатоетапну процедуру затвердження; типовою ситуацією є те, що розмір необхідних послуг для управляючої системи часто обмежується видатковою частиною відповідного бюджету; враховуючи швидкість змін суспільних потреб у послугах у сторону збільшення, простежується абсолютно негнучке виконання функцій планування вищезгаданими елементами структури.

На нашу думку, через дані стримуючі детермінанти впливу значно знижується результативність дієвості всього механізму державних закупівель послуг та недосягнення кінцевих цілей його функціонування, що обумовлює необхідність ґрунтовних наукових пошуків інструментів побудови раціональної організаційної системи управління системою державних закупівель послуг, яка виступатиме чинником забезпечення кінцевої мети функціонування державного сектору економіки – задоволення потреб суспільства.

Література

1. Бюджетний кодекс України // Урядовий кур'єр. – 25/07/2001. – №131. 2. Закон України „Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти” // www.rada.gov.ua. 3. Александров В.Т., Ворона О.І., Германчук П.К., Назарчук О.І., Петрашко П.Г., Рубльова С.М., Стефанік І.Б., Сушко Н.І., Чечуліна О.О. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі. Інтегрований навчально-атестаційний комплекс – Київ: НВП АВТ, 2004. – 528 с. 4. Ганушак Ю. Нотатки щодо планування закупівель // Державні закупівлі України. №1, 2006. – С.15. 5. Пилипенко В. Минэкономики не способствует созданию конкурентной среды // Бизнес. – №7, 2004. – С.20-21. 6. Ткаченко Н.Б. Управление державними закупівлями: Монографія. – К.: Книга, 2007. – 296с.

Oleksandra Ovsyanyuk-Berdadina

THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT OF THE PUBLIC PURCHASING PROBLEMS AND PROVIDING OF EFFECTIVENESS

In the article in obedience to principles of conducting of analysis of the systems the operating organizational structure of management of the public purchasing of services the system is analysed, the basic determinants of influence are certain on its effectiveness and intercommunications are considered between its elements after effectiveness of realization of management functions. The row of instruments and approaches is offered to providing of effectiveness of organizational structure of management in the system of the public purchasing of services as ponderable pre-condition of providing high-quality services of society, purchased by the system of the public purchasing.

УДК 336.027

Надія Кізіма

ДО ПИТАННЯ АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

У статті зосереджено увагу на аналізі матеріальних ресурсів підприємства в умовах його адаптації до змін ринкового середовища. Автор зупиняється на побудові факторних моделей при аналізі матеріальних ресурсів.

Також даються рекомендації щодо організації інформаційних потоків матеріальних ресурсів.

Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на попиті та пропозиції, конкурентній боротьбі, примушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику.

Будь-яке господарське рішення оцінюється за його кінцевими результатами. Одним з головних факторів, що впливає на його величину, є рівень матеріальних запасів. Тому стабільна забезпеченість матеріальними ресурсами є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого підприємства.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси", матеріальними ресурсами треба вважати запаси предметів праці, які включають сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріали, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства [1].

При проведенні аналізу матеріальних ресурсів велике значення має визначення його межі. Тому, межа аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів звичайно визначається його цілями й завданнями, а програма та зміст аналізу - особливостями досліджуваного об'єкта та його цільовою орієнтацією.

Важливу роль у забезпеченні дійовості аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів мають зміст та якість інформаційної бази аналітичних досліджень. Кожне підприємство в рамках аналізу матеріальних ресурсів має контролювати рівень запасів, маючи на увазі подвійну мету: знизити витрати на зберігання й управління запасами та зменшити обсяг «законсервованих» коштів.

Методика розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах передбачає застосування норм витрат матеріалів (у натуральних вимірниках), а також розрахунку мінімального рівня запасів.

Аналіз забезпеченості потреби підприємства джерелами покриття є першим етапом дослідження матеріальних ресурсів. Такий аналіз забезпечує ритмічну роботу підприємства та його фінансову стійкість, саме з нього починається аналіз забезпеченості виробництва матеріальними ресурсами взагалі.

Значна питома вага в сумі джерел покриття потреб підприємства в матеріальних ресурсах припадає на зовнішні джерела: надходження від постачальників за укладеними договорами.

Аналіз обґрунтованості та ефективності формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси є другим етапом дослідження. На цьому етапі:

- оцінюються та перевіряються залишки матеріалів на початок та кінець планового періоду з урахуванням нормативного запасу та прогнозованих обсягів виробництва на майбутній період;
- визначається рівень забезпеченості підприємства наявними матеріальними запасами для дальшого планування обсягу замовлення та організації контролю за їх витрачанням.

Наявні матеріальні запаси мають задовольняти виробничі потреби підприємства на період інтервалів між поставками. Забезпеченість матеріальними запасами визначається у днях та розраховується за формулою:

$$Zn = On : Cn, \quad (1)$$

де Zn - забезпеченість n - видом матеріалу в днях;

On - фактичний обсяг запасу n - виду матеріалу (у натуральних вимірниках);

Cn - середнє добове споживання n - матеріалу (у натуральних вимірниках) [2:84].

У процесі аналізу забезпеченості перевіряється відповідність фактичного розміру запасів плановій потребі. Для цього на основі даних про фактичну наявність матеріалів у натуральних одиницях, інтервали надходження та їх середньодобове споживання розраховують фактичну забезпеченість у днях та порівнюють її з нормативною потребою. Таке порівняння дає можливість визначити стан запасів у днях для кожного виду матеріалу. Стан матеріальних запасів у багатьох випадках визначає фінансовий стан підприємства.

Головним фактором, що впливає на забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами, є виконання постачальниками укладених договорів на поставку матеріалів. Аналіз ефективності формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси передбачає оцінку виконання укладених договорів на поставку матеріалів та розрахунок забезпечення потреб цими договорами. Аналіз забезпеченості потреби в матеріальних ресурсах та виконання укладених договорів проводиться порівнюванням фактичного надходження (в натуральному виразі) з плановою потребою за кожною номенклатурною позицією матеріальних ресурсів у цілому і за кожним постачальником. За виникнення відхилень виявляють причину та розраховують вплив відхилень на обсяг виробництва продукції.

Для аналізу недопоставок матеріалів необхідно порівняти фактичний і бажаний портфелі договорів поставок на матеріальні ресурси. Негативний вплив фактора недопоставок матеріалів на зміну випуску продукції вимірюється порівнюванням кількості недопоставленого n -виду матеріалів з нормою його витрачання на одиницю продукції. Особливу увагу слід звернути на виконання договорів поставок щодо асортименту. За порушення асортименту матеріалів, що надходять, утворюються перевитрати матеріалів, пов'язані з доробкою або заміною одного матеріалу іншим.

Якість отриманих від постачальників матеріалів визначає рівень ефективності портфеля договорів поставок на матеріальні ресурси. У процесі аналізу обов'язково перевіряється відповідність матеріалів стандартам і технічним умовам та розраховується коефіцієнт рекламаций,

тобто претензій постачальникам за поставку недоброякісних матеріалів. Низька якість сировини й матеріалів є причиною утворення надпланових відходів, що завжди призводить до зменшення обсягу випуску продукції.

Для аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів існує певна система техніко-економічних показників. Ці показники є диференційованими залежно від особливостей виробництва та окремих видів предметів праці. У загальному випадку вони відображають рівень та суму матеріальних витрат, а не суму матеріальних ресурсів, показують вартість матеріальних ресурсів, що використані на виробництво продукції, а рівень їх витрачання - питому вагу матеріальних витрат у вартості виробленої продукції. Нормативні витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції, на певну послугу та на певний обсяг випуску продукції є ключовим елементом у системі управління й аналізу використання матеріальних запасів, бо тільки порівняно з ними підприємство може визначити ефективність і доцільність фактичних витрат.

Аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів якнайтісніше пов'язаний з дослідженням рівня витрачання матеріальних ресурсів. Отже, завданням аналізу є пошук джерел економії цих ресурсів і зниження матеріаломісткості продукції. Матеріаломісткість продукції є вартісним показником, який відображає рівень матеріальних витрат (без амортизації) на кожну гривню товарної продукції та розраховується як відношення суми всіх матеріальних витрат до вартості товарної продукції. Одним із джерел економії матеріальних ресурсів є зниження питомої матеріаломісткості продукції, що відображає рівень використання матеріальних ресурсів на окремий п-вид продукції і розраховується як відношення кількості або вартості витрачених матеріальних ресурсів на окремий і-вид продукції до кількості або вартості виробленої продукції цього виду. У ході аналізу також необхідно приділити увагу питомій вазі матеріальних витрат у собівартості продукції, яка характеризує рівень використання матеріальних ресурсів за структурою випуску продукції та розраховується як відношення суми матеріальних витрат до повної собівартості продукції [3:237].

У процесі виробничої діяльності завжди виникають відхилення фактичних показників від планових. Коефіцієнт споживання матеріалів відображає рівень ефективності фактичного витрачання матеріальних ресурсів та показує економію або перевитрату матеріалів проти встановлених норм. Розрахунок цього коефіцієнта потребує перерахунку планової суми матеріальних витрат на фактичний обсяг виробництва. Цей коефіцієнт обчислюється як відношення фактичних матеріальних витрат до планових, перерахованих на фактичний обсяг випуску та асортимент продукції. Оптимальне значення цього коефіцієнта має бути не більшим за 1.

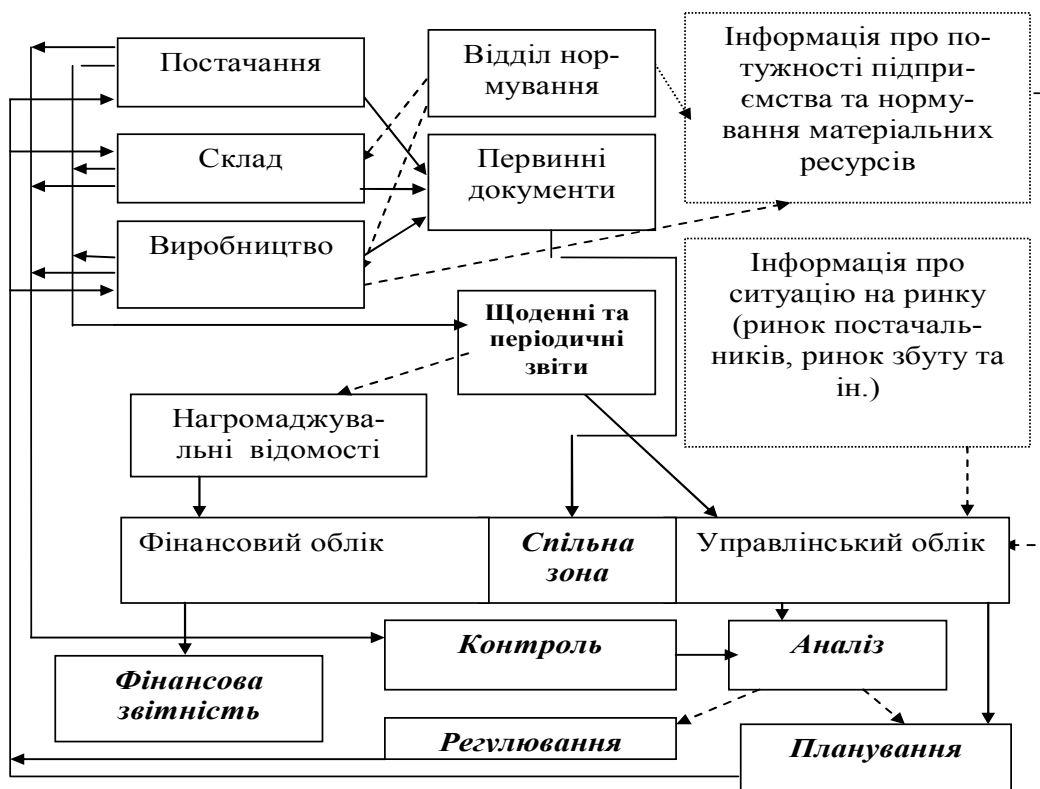


Рис. 1. Організація інформаційних потоків матеріальних ресурсів

Відповідно до завдань аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів можна розраховувати й часткові показники матеріаломісткості, які характеризують рівень використання окремих видів матеріальних ресурсів (металомісткість, паливомісткість, сировинномісткість, енергоємність тощо). Такі розрахунки проводяться службою виробничого менеджменту.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві необхідно також розраховувати термін зберігання запасів, який дорівнює відношенню календарної кількості днів у періоді, що розглядається, до оборотності матеріальних цінностей:

$$T_z = T : R, \quad (2)$$

де T_z - термін зберігання матеріальних запасів, днів;

T - тривалість періоду, днів;

R - оборотність матеріальних запасів, кількість оборотів [2:92].

Наступним етапом аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів є моделювання причинно-наслідкових зв'язків між показниками матеріальних витрат та вартістю виготовленої продукції з метою виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних та факторів, що впливають на величину цих відхилень, а також на зміну обсягу виробництва.

Наприклад, для підрахунку впливу факторів на зміну обсягу випуску продукції будують таку факторну модель:

$$V = M * M_e, \quad (3)$$

де V - обсяг випуску продукції, грн.;

M - витрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції, грн.;

M_e - матеріаловіддача (або вихід продукції з одиниці матеріалу), грн. [2:97].

Вимірювання впливу факторів за цією моделлю можна проводити способом ланцюгових підстановок, способами абсолютних та відносних різниць, індексним методом.

Завдання, що стоять перед фінансовим та управлінським обліком матеріальних ресурсів, повинні, на нашу думку, вирішуватися на основі створення повної та якісної інформації про об'єкт і тісної взаємодії з такими функціями на підприємстві, як планування, контроль, регулювання, аналіз. Оптимальну організацію інформаційних потоків, що відображає рух матеріальних сировинних ресурсів подано на рис.1.

Процес реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів зумовив суттєві зміни в організації та методології обліку матеріальних ресурсів підприємств. Підприємства отримали значні можливості у виборі облікової політики щодо цього об'єкта. Але для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна більша аналітичність та оперативність облікової інформації про матеріальні сировинні ресурси.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом Міністерства фінансів України 20.10.1999 р. №246, зареєстроване в Міністерстві 02.11.1999 р. за № 751/4044// Все про бухгалтерський облік, 2001. - №113 (659). - С.49-52. 2. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2004. - 180с. 3. Голов С.Ф., Єфіменко В.І. Фінансовий та управлінський облік. - К.: ТОВ Автоінтерсервіс, 1996. - 544 с.

Nadia Kizima

THE ANALYSIS OF MATERIAL RESOURCES

The given article focuses on the analysis of an enterprise's material resources in the framework of the adaptation process to the market environment changes. Analyzing the material resources, the author concentrates his attention on the factor models elaboration. The recommendations concerning the organization of informational streams of material resources are also given.

УДК 657

Оксана Фльонц, Анна Мороз

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИТРАТНО-ЦІНОВОГО АНАЛІЗУ В РОСЛИНИЦЬКИХ ГАЛУЗЯХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються теоретичні аспекти організації та ефективності впровадження витратно-цінового аналізу, запропоновано систему підтримки впровадження витратно-цінового аналізу в рослинницьких галузях сільськогосподарських підприємств.

Витрати на одиницю сільськогосподарської продукції та ринкові ціни на неї виступають головними факторами ефективного господарювання. Тому для ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах використання цих економічних категорій має бути обов'язковою складовою внутрішнього економічного управління, розглядатися як невід'ємний атрибут системи заходів підвищення прибутковості. На сьогоднішній день управління витратами та цінами на рівні підприємства є незадовільним, що негативно впливає на економічний стан сільськогосподарських підприємств і породжує необхідність посилення уваги до їх використання в економічній роботі.

Роль витрат та цін в механізмах внутрішньогосподарського управління знайшла своє відображення в опублікованих в пострадянський період працях Коваленка Ю.С., Маліка М.І., Нелепа В.М., Рябчика О.А., Саблука П.Т., Стратілата О.А., Шкільова О.В., Шпичака О.М. та ін. Проте загальним недоліком вітчизняних напрацювань можна вважати неповне врахування вимог ринкової економіки, а зарубіжні розробки недостатньо узгоджуються з особливостями вітчизняної методології та методики вимірювання витрат та результатів сільськогосподарських підприємств.

У зв'язку з цим теоретичні основи та робочий інструментарій використання витрат та цін на рівні підприємства в умовах ринку виявилися недостатньо дослідженими. Науковці Інституту аграрної економіки УААН: Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. [4] запропонували нові підходи до вирішення цієї проблеми і назвали їх витратно-ціновим аналізом (ВЦА). Проте до цього часу цими авторами опрацьована лише загальна методологія та визначено основні завдання ВЦА. Сільськогосподарські підприємства все ще на мають адекватних новим ринковим умовам досконалих методик та інструментів використання категорій витрат та цін у своїй підприємницькій діяльності, що не дозволяє їм повністю реалізувати свої можливості подальшого підвищення прибутковості. Названі обставини зумовили актуальність досліджуваної проблеми та вибір теми даної статті.

Метою статті є розкриття методологічних основ та удосконалення робочих методик ведення витратно-цінового аналізу як провідного елемента системи важелів забезпечення рентабельності рослинницьких галузей сільськогосподарського підприємства в ринкових умовах.

Вивчення можливостей витратно-цінового аналізу показало, що він є достатньо дієвим інструментом підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств, відповідає потребам виробництва та вимогам ринкової економіки. Такі його характеристики зумовлюють необхідність запровадження якнайширшого використання ВЦА сільгоспвиробниками. Проте, не дивлячись на об'єктивну необхідність цього процесу, враховуючи сучасний стан економічної роботи в сільськогосподарських підприємствах України, його впровадження потребує чіткої організації цього процесу.

На наш погляд при організації впровадження витратно-цінового аналізу в рослинницьких галузях окремого підприємства не можна обмежуватись рамками ні окремого підприємства, ні їх групою. Адже підвищення прибутковості підприємств є не лише їхньою особистою справою. Навпаки, воно входить до сфери пріоритетних завдань держави, як з економічної, так і соціальної точки зору. Тому держава повинна сприяти здійсненню заходів здатних покращити фінансово-економічний стан аграрних підприємств. Таке сприяння має належати до державних обов'язків і здійснюватися централізовано. Централізація, в широкому розумінні, означає скоординовані дії щодо методичної, інформаційної, кадрової та інших видах підтримки на всіх рівнях агропромислового виробництва. З урахуванням зарубіжного досвіду надання економічних послуг сільськогосподарським підприємствам (фермам), таких рівнів можна виділити чотири: державний, регіональний, територіально-асоціативний (об'єднання виробників в межах певної території) та галузево-асоціативний (об'єднання за галузевою ознакою).

Перший, найвищий рівень – державний. На ньому здійснюється визначення загальних методологічних принципів та загальних заходів ведення планово-економічної роботи, як засобу забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. Тут основним виконавцем виступає Міністерство аграрної політики України та міністерства економічного блоку (економіки, фінансів). Серед нормативно-правових актів, що регламентують зміст та напрями такої роботи можуть бути постанови Кабінету Міністрів та галузеві накази і рекомендації інших міністерств та відомств, які мають відношення до даної проблематики.

Регіональний рівень передбачає конкретизацію завдань та обов'язків розроблених на державному рівні, виділення в їх складі окремих методик, розробку організаційних підходів до вирішення поставлених завдань, надання інформаційної та кадрової підтримки послідовним рівням. Регіональний рівень діє в межах регіону, в даному випадку області. Виконавцями виступають Головні управління сільського господарства і продовольства обласної державної адміністрації.

На територіально-асоціативному рівні координатором запровадження витратно-цінового аналізу є управління сільського господарства і продовольства районної державної адміністрації і діятиме він, відповідно, в межах району. На цьому рівні органи державної влади безпосередньо співпрацюють із сільськогосподарськими підприємствами, а тому програми та методики, розроблені ними, будуть відзначатися найвищою конкретизацією щодо організаційних особливостей, методів та прийомів впровадження.

Окреме виділення галузево-асоціативного рівня пов'язане з великою кількістю галузей в сільськогосподарському виробництві, кожна з яких має свої, властиві лише їй, особливості ведення. У спеціальній літературі галузь визначається як "частина сільськогосподарського виробництва, які відрізняються від інших видом продукції, складом засобів виробництва і знарядь праці, технологією та організацією виробничих процесів" [1: 66].

В рослинництві сільськогосподарських підприємств України провідними галузями є виробництво зерна, буряківництво, вирощування соняшника, овочівництво, картоплярство, кормовиробництво, хмелярство, садівництво, виноградарство та інші. Значимість галузі для підприємства визначається її питомою вагою у загальних грошових надходженнях.

В сучасних умовах до наведеного вище визначення галузі варто додати, що від інших складових сільського господарства вона відрізняється ще й формами та каналами збуту продукції, продуктовими ринками. Інформація про стан ринку зерна буде зайвою для підприємства, яке спеціалізується на цукрових буряках, а виробникові овочів відкритого ґрунту нецікава характеристика ринку м'яса. Галузево-асоціативний рівень є недержавним і створюється за власної ініціатииви сільгоспвиробників. Він може мати сферу дії обмежену територіально-асоціативним рівнем, але може і значно ширшу. На сьогоднішній день в Україні цей рівень майже не задіяний, але його перспективність підтверджується наявністю галузево-асоціативного рівня в країнах з багатомірною ринковою економікою та тенденціями до його створення в країнах, що не

так давно перейшли до ринку. Зокрема, в Сполучених Штатах цей рівень утворюють асоціації фермерів з виробництва одного чи кількох видів продукції. В Польщі широко відбувається процес об'єднання сільгоспвиробників за видами продукції в так звані групи продуцентів (виробників), з якими співпрацюють органи влади, наукові та науково-дослідні установи, оператори ринку.

В Сполучених Штатах Америки існує ще й професійно-асоціативна форма сприяння аналізу витрат. У цій країні створено і функціонує товариство з оцінки та аналізу витрат, яке здійснює програму професійної атестації з присудження кваліфікації спеціаліста-аналітика з оцінки витрат [2].

Отже, з урахуванням цього рівня налічується п'ять рівнів зовнішнього забезпечення впровадження витратно-цінового аналізу в рослинницьких галузях сільськогосподарських підприємств: державний, регіональний (обласний), територіально-асоціативний, галузєво-асоціативний та професійно-асоціативний. Ці рівні можна назвати одночасно і підсистемами, оскільки вони мають однакове цільове спрямування, але ні за місцем розташування, ні за сферами дії, ні за характером кінцевої продукції не співпадають між собою. Шоста підсистема – це саме сільськогосподарське підприємство. В загальній системі витратно-цінового аналізу воно може розглядатися як системоутворюючий елемент, оскільки тут формуються вимоги до змісту, засобів та термінів надання підтримки цьому процесу.

На рівні підприємства використовувати допомогу (підтримку) можна трьома способами: самим підприємством, інтегрованим формуванням з надання економічних послуг та підприємницькими (комерційними) структурами з надання економічних послуг. Це означає, що підприємство може вести витратно-ціновий аналіз своїми силами та засобами, або на платній основі, одержуючи сервісні послуги. Інтеграційне формування такого профілю може створюватись за участю самого підприємства у формі, наприклад, обслуговуючого кооперативу [6; 7]. Підприємницькі структури можуть мати різні форми – консалтинг, дорадництво тощо. Отже, загальну систему організації витратно-цінового аналізу в рослинницьких галузях сільськогосподарських підприємств можна зобразити у вигляді схеми, яка наведена на рис.

Таким чином, лише чітка цілеспрямована координація зусиль на всіх рівнях (підсистемах) дозволить широко запровадити витратно-ціновий аналіз в сільськогосподарських підприємствах та забезпечити їм необхідну підтримку в ефективному його веденні.

Одним із найважливіших аспектів впровадження витратно-цінового аналізу безпосередньо в господарствах є використання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. Зростання обсягів економічної інформації породжує необхідність врахування все більшої кількості факторів, що мають вплив на діяльність сільськогосподарського підприємства.



Рис. Система підтримки впровадження витратно-цінового аналізу в рослинницьких галузях сільськогосподарських підприємств

Динамізм ринкових ситуацій вимагає постійної готовності оперативно відреагувати на ту чи іншу зміну. В таких умовах керівництву підприємства важливо мати декілька моделей господарювання, щоб завчасно передбачити як будувати свою діяльність за тієї чи іншої зміни.

Ведення витратно-цінового аналізу для кількох варіантів виробничих програм з врахуванням можливого впливу факторів зовнішнього середовища потребує значної кількості розрахунків, що при багатоваріантності прогнозованих ситуацій може виявитися неефективним через високу трудомісткість такої роботи без відповідного технічного забезпечення. Це завдання повністю вирішується за допомогою електронно-обчислювальної техніки. Використання ЕОМ дозволяє не лише прискорити розрахунок при визначенні моделі господарювання, а і розширити функціональні можливості, підвищити методологічний рівень аналізу, побудувати реально функціонуючу

оптимальну організаційну модель.

Використання комп'ютерів для внутрішньогосподарського управління витратами, оперативного контролю та всебічного аналізу своєї діяльності є необхідною передумовою успішного функціонування на ринку. Якщо на початку 80-х років комп'ютерами користувалися лише 5 % американських фермерів, то на початку 90-х – вже 75%, а в Японії їх кількість перевищує 80 % [8: 345-349].

Безперечно, тяжке економічне становище, в якому знаходиться більшість сільськогосподарських підприємств України, не дозволяє закуповувати необхідну для них техніку, але, незважаючи на це, кількість електронно-обчислювальних машин в аграрному секторі неухильно збільшується. Навіть посередня ПЕОМ дозволить значно полегшити роботу управлінського персоналу підприємства. Доведено, що інвестиції, вкладені в комп'ютеризацію, окупуються протягом 1-2 років.

Ведення витратно-цінового аналізу в тих підприємствах, що не мають електронно-обчислювальної техніки може здійснюватися на сервісних засадах із залученням послуг різноманітних інформаційно-консультаційних служб. В цьому випадку окрім зниження трудомісткості ВЦА, за рахунок високої кваліфікації працівників служби, зростає його якість. Техніко-економічні розрахунки, виконання яких передбачене витратно-ціновим аналізом, для сільськогосподарських виробників багато в чому є роботою нетрадиційною і тому складною. І якщо великі підприємства ще мають можливість утримувати спеціалістів необхідного рівня, то невеликі господарства залишаються поза її межами.

За кордоном виробники сільськогосподарської продукції також мало займаються цією роботою, концентруючи всю свою увагу та сили безпосередньо на виробництві. Доказом тому може слугувати інформація, що в Сполучених Штатах точно знають свої витрати на виробництво лише 25-50 % фермерів [3]. Для прийняття ж якогось рішення вони звертаються у відповідні служби, які і надають поради з тих чи інших питань на високому професійному рівні.

Необхідність інформаційно-консультаційних служб останнім часом вже визнали і в Україні. Хоч на сьогоднішній день їх уже створено чимало, як державних, так і приватних, проте вони все ще не стали незамінними помічниками при виробництві та реалізації продукції. Причин цьому багато, це і великі ціни на послуги, і не завжди високий рівень цих послуг, і нерозуміння керівників підприємств важливості пропонованих заходів та небажання якихось кардинальних змін у витратно-ціновій стратегії підприємства. Крім того перелік послуг, які надають інформаційно-консультаційні служби в Україні, є поки-що обмеженим, в той час, як в США лише до основних відносять: ведення бухгалтерського обліку, управління фінансовими засобами, бюджетне планування, реалізацію продукції, укладення орендних договорів, вибір орендаря, закупку технологічних матеріалів, захист ґрунту та ін [3]. Слід зазначити, що при опитуванні американських фермерів важливість бюджетного планування, яке певною мірою наближене до витратно-цінового аналізу, назвали надзвичайно високою 54 % та високою – 88 % опитаних [5].

Досвід роботи інформаційно-консультаційних (дорадчих) служб у сусідній Польщі показує, що вони можуть успішно функціонувати на 3 рівнях: галузево-асоціативному (ізра рольнича) [5], територіально-асоціативному (ОДР – осередок дорадства рольничого) та регіональному (ВОДР – воєводський осередок дорадства рольничого). За час існування дорадчих служб (20-30 років), перелік пропонованих послуг дуже виріс. Окрім найпоширеніших – ведення бухгалтерського обліку та калькуляції собівартості, широкого використання набули правові консультації, допомога в отриманні кредитів, навчання та семінари із залученням працівників найбільш успішних господарств, випуск методичної літератури. Необхідно відмітити, що в Польщі робота дорадчих служб фінансується на 70 % за рахунок державного та місцевих бюджетів, тому ціни на послуги досить невисокі, і можливість користуватися такими послугами мають майже всі сільгоспвиробники.

Таким чином, інформаційно-консультаційні служби можуть виконувати досить широкий спектр завдань, беручи на себе значну частину економічної роботи в підприємстві. Необхідність використання електронно-обчислювальної техніки при проведенні витратно-цінового аналізу, та її відсутність в більшості сільськогосподарських підприємств зумовлює те, що на сьогоднішній день широке запровадження ВЦА буде можливим, головним чином, на сервісних засадах, що підвищує роль та значення таких служб в агропромисловому виробництві.

Література

- 1.Охріменко І.В. Роль витратно-цінового аналізу в адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкових умов// Економіка АПК,1999.-№7.-С.68-73.
- 2.Охріменко І.В. Підвищення дієвості витратно-цінового аналізу в рослинницьких галузях сільськогосподарських підприємств// Економіка АПК, 2001.-№8.-С.72-77.
- 3.Охріменко І.В. Витратно-ціновий аналіз в системі інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств// Науковий вісник НАУ.-К., 2001.-Вип.37.-С.280-283.
- 4.Рекомендації з поліпшення економічної роботи на сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області/ П.Т.Саблук, Ю.С.Коваленко, М.Ю.Храновський, І.В.Охріменко.-К.: ІАЕ УААН, 2001.-46 с.
- 5.Охріменко І.В. Деякі передумови інформатизації АПК України// Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві: Зб. наук. пр.№1.-К.: ІАЕ, 1999.-С.204-208.
- 6.Планово-економічна робота сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах// Формування та функціонування ринку агропромислової продукції. Практичний посібник/ За ред. П.Т.Саблука та ін.-К.: ІАЕ, 2000.-555с.-С.543-550.
- 7.Напрями вдосконалення інструментів та механізмів економічного управління в реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах// Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання / За ред. П.Т.Саблука, В.Я.Амбросова, Г.С.Мазнева.-К.: ІАЕ, 2001.-Т.2.-851с.-С.61-63.
- 8.Охріменко І.В. Використання комп'ютерних технологій при веденні планово-економічної роботи на сільськогосподарському підприємстві// Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК.-К.: ІАЕ УААН, 2001.-Частина 1.-С. 345-349.

ORGANIZATION AND EFFICIENCY EXPENSE-PRICE ANALYSIS INTRODUCTION IN PLANT-GROWER BRANCHES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the given article the theoretical aspects of organization and efficiency of introduction of expense-price analysis are considered, the system of support of introduction of expense-price analysis is offered in industries plant-growers of agricultural enterprises.

УДК 657.631

Тетяна Палюх

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Обґрунтовано поняття та розкрито сутність амортизації, логічно подані бухгалтерські процедури з їх оцінки. Висвітлюється організація та методика бухгалтерського обліку амортизації у відповідності до вимог положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Впровадження науково-технічних досягнень у виробництво, вирішення соціально-економічних проблем є можливим за умови ефективної інвестиційної політики, складовою якої є амортизаційна політика. Амортизаційна політика є складовою економічної політики держави і в значній мірі визначає темпи й пропорції економічного зростання. Тому об'єктивною є необхідність державного регулювання основних напрямів амортизаційної політики з метою активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Амортизаційна політика держави – це регулювання на державному рівні процесів відтворення необоротних активів з метою створення сприятливих та рівних умов суб'єктам господарювання шляхом визначення порядку нарахування амортизації. Основними елементами амортизаційної політики є норми амортизації або терміни корисного використання основних засобів, методи нарахування та порядок включення амортизаційних відрахувань до складу витрат виробництва, створення і використання амортизаційного фонду.

Амортизаційна політика держави представлена двома концепціями: економічною і податковою.

Формування амортизаційної політики базується на розумінні суті самої амортизації та її ролі у відтворювальному процесі. Реалізація амортизаційної політики здійснюється в межах економічної системи з врахуванням тісних зв'язків із правовою, податковою, кредитною політикою.

Оскільки амортизація як економічна категорія, одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення і, як наслідок, впливає на широке коло економічних показників – собівартість, ціну, прибуток, податки, кількісні та якісні оцінки виробничого потенціалу тощо, то вироблення обґрунтованої амортизаційної політики дозволяє стимулювати ріст інвестицій, оновлення матеріально-технічної бази.

Проблеми обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки. Великий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до вирішення цих питань зробили провідні вітчизняні вчені-економісти: М.Т.Білуха, О.Г.Боброва, М.І.Боднар, Ф.Ф.Бутинець, Н.Г.Виговська, С.Ф.Голов, Л.В. Городянська, М.Я.Дем'яненко, С.М.Євтушенко, В.М.Жук, Г.Г.Кірейцев, В.Г.Лінник, В.Б. Моссаковський, М.Ф.Огійчук, Ю.І.Осадчий, П.Т.Саблук, В.В.Сопко, Л.К.Сук, П.Я.Хомин та інші вчені; зарубіжні дослідники: В.Ф.Палій, Я.В.Соколов, К.Друрі, Е.С.Хендріксен, М.Ф. Ван Бреда. Проте глибокі структурні зміни в економічному механізмі вимагають постійного вдосконалення методології й методики обліку відтворення основних засобів.

Провідну роль в удосконаленні обліку основних засобів відіграють теоретичні розробки, спрямовані на розкриття сутності та змісту категорії амортизації на різних стадіях суспільних і виробничих відносин. У категоріальному апараті бухгалтерського обліку саме категорія амортизації є найбільш дискусійною й неоднозначною. Про це свідчать протилежні визначення цієї категорії різними авторами.

На наш погляд, таке становище можна пояснити тим, що економісти трактують такі різні дефініції як знос та амортизація майже однаково. Приміром, С.В. Мочерний наводить такі визначення: „Фізичне (або матеріальне) зношування – поступова втрата основними виробничими фондами своєї споживчої вартості, а водночас і частини вартості, яка переноситься на вартість створюваного продукту ... Моральне зношування – втрата основними фондами частини своєї вартості, яка не переноситься на вартість створюваного продукту ... Амортизація – процес перенесення вартості основних виробничих фондів на готовий продукт в міру фізичного та морального зношування” [4:258-259].

Тобто, фізичний знос та амортизація за цим підходом є одним і тим же, що, зрештою, й прийнято в методиці бухгалтерського обліку, де вони обліковуються як єдине ціле на одному синтетичному рахунку 13 „Знос (амортизація) необоротних активів”.

Наслідком же змішування цих категорій є те, що на макроекономічному рівні визначити ступінь зносу основних засобів за матеріалами зведеної фінансової звітності неможливо, як, зрештою, й на мікроекономічному рівні – безпосередньо на підприємствах, адже сальдо рахунку 13 „Знос (амортизація) необоротних активів”, не відповідає реальній сумі зносу. Тому за рахунком 10 „Основні засоби” – залишкова вартість основних засобів викривлена, бо введення в

експлуатацію одного дорогого об'єкта відразу ж її завищує.

П.Я.Хомин та М.С.Палюх зауважують, що оцінка основних засобів як складової ресурсного потенціалу може бути викривлена внаслідок того, що методологією бухгалтерського обліку донині чітко не визначено, який же із шести можливих за П(С)БО 7 „Основні засоби” методів найбільше корелює з їх зносом [7:264]. М. Дем'яненко цілком вірно зазначає, що тривалий час не виправдано ведуться дискусії на зразок „економічна амортизація”, „податкова амортизація”, хоч давно відомо, що амортизація (якщо це дійсно амортизація) може бути тільки одна [1:3]. Але у зв'язку з цим оцінка основних засобів за умови прирівнювання їх зносу до суми нарахованої амортизації викривлюється, особливо тоді, коли підприємство змінює свою облікову політику щодо неї, переходячи, приміром, від прямолінійного методу до виробничого або податкового чи навпаки.

Провідну роль в удосконаленні обліку основних засобів відіграють теоретичні розробки, спрямовані на розкриття сутності та змісту категорії амортизації на різних стадіях суспільних і виробничих відносин.

Однією з найважливіших складових процесу відтворення є відтворення основних засобів, без яких не можливий процес виробництва. Вартість основних засобів, які беруть участь у процесі виробництва, переноситься та трансформується у різні форми на різних стадіях кругообороту основного капіталу: виробництва, обміну та відтворення основних засобів.

В процесі виробництва в ході використання основних засобів частина їх вартості шляхом нарахування амортизації переноситься на собівартість готової продукції (товарів, робіт та послуг) та формує відображуваний прийомом обліку амортизаційний фонд як потенційне джерело інвестицій. Іншими словами, на цій стадії відбувається трансформація вартості необоротних активів в оборотні. Тобто сума амортизації основних засобів стає складовою собівартості готової продукції як реальних оборотних активів підприємства. Але хоча ця сума є основою амортизаційного фонду як джерела інвестицій, вона ще не набула форми обігових активів – реального фінансового джерела інвестицій [3].

В процесі обміну частина вартості основних засобів (сума амортизаційних відрахувань) через ціну продукції компенсуються виручкою, яка надходить на підприємство після реалізації продукції. На цій стадії оборотні активи трансформуються у обігові. Саме в цей момент амортизаційний фонд набуває реального змісту, тобто підприємство отримує гроші активи, які є джерелом інвестицій.

Після закінчення процесу обміну кошти амортизаційного фонду беруть участь в процесі відтворення основних засобів. На цій стадії вони використовуються як джерело інвестицій, придбаються основні засоби, тобто кругооборот основного капіталу закінчується: кошти обігові трансформуються у необоротні активи.

Використання коштів амортизаційного фонду на розширене відтворення обумовлено специфікою нарахування амортизації: вона нараховується протягом нормативного терміну корисного використання основних засобів, а потреба у використанні накопичених амортизаційних коштів виникає після фактичного їх вибуття. Тому до часу заміни основних засобів, які вибули з експлуатації, кошти амортизаційного фонду є тимчасово вільними і можуть використовуватися як додаткове джерело розширеного відтворення. Також їх використанню на розширене виробництво сприяє науково-технічний прогрес, в результаті якого деякі види об'єктів основних засобів можуть дешевшати через уведення в експлуатацію більш продуктивних машин й обладнання.

Економічне обґрунтування нарахування амортизації має велике значення через залежність від її розміру всього процесу кругообороту основних засобів. Амортизаційні відрахування дають змогу, з одного боку, забезпечити повне відтворення вартості основних засобів, які вибувають, з іншого – встановити собівартість продукції, складовою частиною якої є амортизаційні відрахування.

Сільське господарство як галузь економіки має специфічні особливості, які пов'язані, перш за все, із біологічним походженням значної кількості засобів і предметів праці, що використовуються в процесі виробництва. Врахування цих особливостей накладає відбиток на організацію відтворення основних засобів сільськогосподарського походження.

Одним із основних нововведень П(С)БО 30 „Біологічні активи” є новий підхід до оцінки біологічних активів. Так, вводиться ринкова оцінка активів – за справедливою вартістю, за якою передбачається оцінювати як довгострокові, так і поточні біологічні активи. Проте, дане нововведення викликає певні труднощі, адже справедлива вартість повинна ґрунтуватись на цінах активного ринку. При цьому на деякі види активів може існувати декілька активних ринків, а на інші – відсутній ринок взагалі. До того ж такий метод оцінки суперечить основному принципу історичної (фактичної) собівартості як пріоритетної оцінки активів, регламентованому Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.

Наступним питанням методології та методики ведення обліку біологічних активів відповідно до нового П(С)БО є порядок нарахування амортизації даних об'єктів. Амортизації підлягають тільки довгострокові біологічні активи, які обліковуються за первісною вартістю (крім незрілих довгострокових біологічних активів, на які амортизація не нараховується). З цією метою введено новий субрахунок 134 „Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів” до рахунку 13 „Знос (амортизація) необоротних активів”. При цьому важливим є встановити оптимальні строки використання (експлуатації) таких довгострокових активів, а також обрати найбільш ефективний метод нарахування амортизації. Практично це зробити складно, якщо врахувати, що в будь-який момент довгострокові біологічні активи, при можливості їх оцінки за справедливою вартістю,

перестають бути об'єктом нарахування амортизації.

Змінюється і порядок визначення фінансового результату діяльності сільськогосподарського підприємства. Якщо до введення в дію П(С)БО 30 „Біологічні активи” фінансовий результат визначався на стадії реалізації продукції, то зараз цей розрахунок має проводитись на таких трьох рівнях: фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції і біологічних активів; фінансовий результат від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів; фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу.

Зміни стосуються і розкриття інформації про біологічні активи у фінансовій звітності. Відповідно до нових вимог з'явилися нові статті в Балансі, Звіті про фінансові результати та Примітках до річної фінансової звітності.

Таким чином, вирішення проблеми об'єктивності оцінки основних засобів як однієї з головних складових ресурсного потенціалу лежить у площині обґрунтування методики визначення їх зносу. Амортизація ж основних засобів має нараховуватись за укрупненими групами, але при цьому ставки повинні встановлюватись не директивно, а самим підприємством у наказі про облікову політику винятково на основі своїх фінансових можливостей та потреби в коштах для простого відтворення таких економічних ресурсів господарювання.

Література

1. Дем'яненко М.Я., Євтушенко С.М. Проблема амортизації в аграрному секторі АПК (обліково-фінансовий аспект). Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 178 с. 2. Голов С.Ф. Концепції амортизації та її вплив на облік і управління в сучасних умовах// Бухгалтерський облік і аудит, 2004.–№8.–С.9-15. 3. Кірейцев Г.Г. Формування нової системи амортизації в Україні// Облік і фінанси АПК, 2004.–№1(1).–С.23-30. 4. Мочерний С.В. Економічна теорія. Посібник.–К.: „Академія”, 1999.–592с. 5. Палюх Т.М., Скірпан О.П. Проблеми обліку амортизації на довгострокові біологічні активи// „Наукові записки” Тернопільського національного педагогічного університету ім. В.Гнатюка. Серія: економіка.-№21, 2007.–С.215-220. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби” Затверджене наказом Міністерства фінансів України №92 від 27.04.1999 р. 7. Хомин П.Я., Палюх М.С. Об'єктивність оцінки основних засобів як передумова достовірності показників ефективності використання ресурсного потенціалу// 36. наук. праць. Вісник ХНАУ. Серія „Економіка АПК і природокористування”.-№3, 2007.–С.261-265. 8. Чумаченко М. Амортизаційні відрахування – суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства// Бухгалтерський облік і аудит, 2004.–№8.–С.6-8.

Tatiana Palyukh

AMMORTIZATION AS A PART OF REPRODUCING PROCESS OF MAIN MEANS

In the article there were established the notion and revealed the nature of ammortization, logically presented the accounting procedures and their assessment. The author investigates the organization and methods of financial accounting of amortization according to the requirements (standards) of financial accounting.

УДК 657.372.3

Ольга Ніпіаліді

АМОТИЗАЦІЯ ПОДАТКОВА І БУХГАЛТЕРСЬКА: СПІЛЬНЕ ТА ВІДМІННОСТІ

У статті розглядаються спільності та відмінності амортизації податкової та бухгалтерської.

В економічній системі особливого значення набуває політика амортизаційних відрахувань, адже одним із першочергових завдань держави є створення сприятливих умов для збереження наявних основних фондів, технічного переозброєння і розвитку матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим важливими економічними важелями у системі державного регулювання виступають методи нарахування амортизації.

Варто зазначити, що „амортизаційна епопея” прийшлася саме на податкову концепцію нарахування амортизації. Суб'єкти підприємницької діяльності, які знаходяться на загальній системі оподаткування, так чи інакше змушені вести облік доходів і витрат, зокрема нараховувати амортизацію на основні фонди використовуючи податковий метод. З точки зору податкового обліку її здійснюють тільки щодо витрат підприємства на придбання, виготовлення, проведення будь-яких ремонтів, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів [1:30]. Такі витрати повинні поступово зменшувати скоригований валовий дохід, тобто при обчисленні сум амортизаційних відрахувань підприємствам слід керуватися статтею 8 „Амортизація” Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”. Згаданий закон передбачає поділ основних фондів на чотири групи для розрахунку амортизаційних відрахувань. Розподіл за групами проводять для того, щоб визначити норми амортизації, оскільки вони для кожної групи різні [1:31–32].

Переломний момент в історії норм податкової амортизації відбувся з 1 січня 2003 року. По-перше, з цієї дати з'явилася група 4 ОФ з квартальною нормою – 15%. По-друге, законодавці на зміну старим нормам вирішили ввести нові „підвищені” норми амортизації для 1 групи – 2%, 2 групи – 10%, 3 групи – 6%. Такі норми передбачили ввести тільки з 01.01.2004 року. Однак, спочатку п.45 ст.80 Закону України „Про державний бюджет на 2004 рік”, а потім і Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 01.07.2004 року суттєво обмежили дію нових норм амортизації.

Перший наказав зупинити на 2004 рік дію підвищених норм амортизації для груп 1,2,3, крім амортизації витрат, здійснених платником податку після 01.01.04 року у зв'язку з придбанням (виготовленням) нових ОФ, які використовуються у виробничій діяльності та які раніше не були в експлуатації, а також витрат на поліпшення зазначених новопроданих ОФ, понесених платником

Наукові записки

податку після 01.01.2004 року.

Другий на заміну тимчасовому, ввів постійне обмеження на нові норми амортизації. При цьому для цілей податкового обліку платники податку зобов'язані вести окремий облік витрат, понесених у зв'язку з придбанням, спорудженням та поліпшенням ОФ, що здійснюються після 1 січня 2004 року [2:19–20].

Нарахування амортизації в податковому обліку провадиться щоквартально. Базою для нарахування амортизації є балансова вартість відповідної групи ОФ (окремих об'єктів ОФ групи 1) на початок розрахункового кварталу, яка визначається п.п. 8.3.2. Закону про прибуток. Слід зазначити, що платник податків має право збільшити валові витрати на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням основних фондів у межах 10%. Щодо витрат, які перевищили 10% ліміт, то вони в податковому обліку відносяться на збільшення балансової вартості відповідної групи ОФ.

Окрім того, законодавчою базою передбачено механізм індексації балансової вартості груп ОФ, який прямо пов'язаний зі збільшенням суми амортизаційних відрахувань. До його негативних моментів можна віднести істотний розрив між податковим та бухгалтерським обліком основних фондів і невеликий вигравш у сумах амортизації, що нараховується (при невеликій величині балансової вартості груп основних фондів).

Щоб полегшити податковий облік операцій з ОФ, на підприємствах використовують спеціальні самостійно розроблені відомості, що допомагають сформувати показники рядків податкової звітності.

Однак, не дивлячись на деякі позитивні зміни в діючій системі податкової концепції нарахування амортизації, їй притаманні ряд недоліків, а саме:

- нарахування амортизації здійснюють не на повну первісну вартість ОФ, а на її частину – залишкову (балансову) вартість. Це і призводить до регресу – запланованому зменшенні суми і штучному збільшенні періоду нарахування амортизаційних відрахувань;
- нарахування амортизаційних відрахувань проводять не на місячну, а на квартальну дату, в той час як рух основних фондів, визначення розміру прибутку і нарахування податків здійснюється щомісячно;
- наявність групових норм амортизації – це аномалія, оскільки зношується кожний конкретний об'єкт;
- визначення строку нормативної служби основних фондів діленням 100% на встановлену в процентах норму амортизації, а не навпаки.

З 01.07.2000 року згідно П(С)БО 7 „Основні засоби” державою проведена амортизаційна реформа, тобто внесені зміни до порядку нарахування амортизації в бухгалтерському обліку. Її нарахування на всі основні засоби, у тому числі й на невиробничі, незалежно від того, створені вони, куплені чи одержані безплатно. Амортизують кожний окремий об'єкт, причому на суму нарахувань впливає не тільки обраний метод амортизації, але ще й інші показники.

Перш за все, це строк корисного використання об'єкта і його ліквідаційна вартість. П(С)БО 7 визначає амортизацію як систематичний розподіл вартості протягом строку експлуатації необоротних активів. Її нарахування щомісяця починаючи з місяця, наступного за місяцем введення об'єкта в експлуатацію, і закінчуючи місяцем, наступним після його виведення з неї [3:23]. Тобто амортизаційні відрахування розподіляють між об'єктами витрат, а не просто включають до собівартості продукції або до складу якогось виду витрат (адміністративних, витрат на збут та ін.).

Як відомо, в бухгалтерському обліку передбачено такі методи нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Будь-які з цих методів для різних об'єктів основних засобів підприємство обирає самостійно. Ліквідаційна вартість і строк їх корисного використання встановлює спеціальна комісія, яку призначає керівник підприємства.

На нашу думку, при виборі методу нарахування амортизації необхідно враховувати не лише вид об'єкта, але й місце, умови використання, а також інші фактори. Позитивні й негативні риси існуючих методів нарахування амортизації в бухгалтерському обліку нами досліджено в таблиці 1.

Складні та трудомісткі методи розрахунку амортизаційних відрахувань, значне розширення прав підприємства щодо ведення бухгалтерського обліку, складність і необхідність проведення переоцінок основних засобів, різні методи визначення первісної вартості об'єктів ОЗ в залежності від способу поступлення – все це ставить високі вимоги до професіоналізму бухгалтера: необхідно знати і ази техніки, і згадати вищу математику.

На підприємстві можуть здійснюватись амортизаційні відрахування і методом, який передбачений податковим законодавством [3:26]. Однак, не дивлячись на перспективу спрощення роботи бухгалтерського персоналу продовження використання податкового методу без переходу на нові методи є суттєвою економічною проблемою для підприємства і ставить під загрозу його існування в майбутньому, оскільки цей метод не дозволяє здійснювати повну амортизацію об'єкта основних фондів на протязі строку його можливого використання.

На жаль, зараз на практиці використовують лише податковий метод, оскільки Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” має більшу юридичну силу ніж накази, затверджені Міністерством фінансів.

Проте його використання абсолютно не знижує трудовитрат персоналу. Окрім цього, бухгалтерська та податкова вартість одних і тих же об'єктів часто відрізняються одна від одної, відповідно, амортизуються різні суми.

Таблиця 1

Назва методу	Переваги	Недоліки
I. Прямолінійний	Вартість об'єкта ОЗ списується рівними частинами протягом усього строку його експлуатації.	Не враховується моральний знос об'єктів ОЗ на фактор підвищення витрат на ремонти в міру його експлуатації.
II. Зменшення залишкової вартості	Протягом перших років експлуатація об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.	1. Цей метод не використовують, коли ліквідаційна вартість об'єкта нульова. 2. Трудомісткість розрахунків.
III. Прискороного зменшення залишкової вартості	Протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.	Цей метод зручний лише у тих випадках, коли продуктивність обладнання у перші роки експлуатації значно вища, ніж у наступні.
IV. Кумулятивний	1. У перші роки амортизується велика вартість об'єкта ОЗ. 2. У перші роки накопичуються грошові кошти для заміни об'єкта ОЗ, що амортизується. 3. Забезпечується можливість збільшення частини витрат на ремонт об'єктів ОЗ, які припадають на останні роки.	Певний ступінь трудомісткості.
V. Виробничий	Цей метод простий і раціональний. Його зручно застосовувати при визначенні амортизації автотранспорту (залежно від пробігу), верстатів та будь-якого виробничого обладнання (залежно від обсягів виробництва).	Застосування пов'язано з проблемами визначення виробітку окремих об'єктів основних засобів.

Більше того, згідно з рекомендаціями п.23 П(С)БО 7 нарахування амортизації призупиняють на період реконструкції, модернізації, дообладнання і консервації об'єктів основних засобів [3:26]. У податковому ж обліку сказане стосується тільки ОФ групи 1: виведення із експлуатації об'єктів груп 2–4 на їх балансову вартість, а значить і амортизацію, ніяк не впливає [1:32].

У бухгалтерському обліку витрати на поліпшення конкретного об'єкта ОЗ збільшують його вартість, а затрати на ремонт включаються до складу витрат.

У податковому ж обліку вартість поліпшення або ремонту об'єкта ОФ (понад 10% ремонтний ліміт) розподіляють пропорційно до суми фактично понесених платником податків витрат на поліпшення груп 2–4 або окремого об'єкта 1 групи та збільшують балансову вартість ОФ відповідних груп або окремого об'єкта 1 групи станом на початок розрахункового кварталу [1:33]. До того ж він не враховує ні строку експлуатації об'єкта, ні його продуктивності, ні інших економічних характеристик.

Сьогодні державна амортизаційна політика має повністю фіскальний напрямок. Жорсткість діючої амортизаційної політики в Україні визначається щорічним вилученням до бюджету від 20 до 40% амортизаційних відрахувань. Такі показники не є економічно обґрунтованими з наступних причин:

- по-перше, першочергове значення амортизаційних відрахувань – це відшкодування зносу основного капіталу кожного підприємства і його відновлення;
- по-друге, стагнація ринкової реформи і збереження неефективної системи господарювання в Україні призвели до стагнації національної економіки і її інвестиційного виснаження;
- по-третє, оподаткування витрат виробництва, якими по суті є амортизаційні відрахування не передбачає їх цільового спрямування на технічне оновлення виробництва.

Таким чином, доцільно було б законодавчо визначити використання амортизаційного фонду тільки по його призначенню, в першу чергу це заміна відпрацьованих основних фондів та накопичення коштів для їх відтворення.

Література

1. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997 року №2843/97-ВР//Все про бухгалтерський облік, 2007.–15(1292).–С.3–46. 2. Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 01.07.2004р. №1975-IV//Все про бухгалтерський облік, 2004.–№.85(996).–48с. 3. Бухгалтерські стандарти (спецвипуск)// Податки та бухгалтерський облік, 2007.–№4(148).–136с. 4. Горіцкая Н.Г. Бухгалтерський учет и финансовый анализ: практическое пособие, К.: ООО Редакция газеты «Бухгалтерия. Налоги. Бизнес», 2001.–288с. 5. Солошенко Л. Ремонтуємо ОФ: що важливо знати //Податки та бухгалтерський облік, 2007.–№21(996).–С.23–25.

Olga Nipalidi

TAX AND BOOK-KEEPING DEPRECIATION: COMMON AND DIFFERENT

The issue shows common and different of tax and book-keeping amortization.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АПК

Розглянуто питання організації та функціонування підприємств малого сільського бізнесу в регіоні. Запропоновано шляхи підтримки сільського підприємництва.

Одним із результатів ринкового реформування аграрних відносин є становлення і розвиток різних організаційно-правових форм, зокрема, малого сільського підприємництва. До цієї категорії відносять фермерські господарства, особисті підсобні господарства, споживчі кооперативи та інші господарства населення, які законодавчо відносяться до непередприемницької діяльності. Однак, значна кількість господарств населення є високотоварними і відіграють значну роль у забезпеченні області продовольством [4].

В економічній літературі розвиток різних сільськогосподарських структур, зокрема аграрних підприємств, досліджується в різних аспектах, що знайшло відображення у наукових працях Гайдуцького П.І., Дем'яненка М.Я., Дудара Т.Г., Дусановського С.Л., Саблука П.Т., Хомина П.Я., Яремчука І.Г. та ін.

Метою дослідження є наукове обґрунтування вузлових питань функціонування різних типів сільськогосподарських підприємств, формування позитивної ролі системи постприватизаційного землекористування новоствореними господарськими структурами ринкового типу.

В останні роки, в ході реструктуризації сільськогосподарських підприємств значно змінилась роль великих сільськогосподарських підприємств. За даними управління статистики спостерігається стійка тенденція до зниження їх питомої ваги у валовій продукції сільського господарства: з 65,3 % у 1990 р. до 29,4 % у 2005 р., виробництво продукції на одну особу склало відповідно 2973 і 1723 грн. Одночасно зростає питома вага господарств населення і фермерських господарств, в даний час в області нараховується 656 фермерських господарств та 592 господарства населення.

Питома вага приватних сільськогосподарських формувань зазнала значних коливань передусім через нестабільність виробництва. Проте, виробництво валової продукції в господарствах населення в загальному обсязі валової продукції сільського господарства щорічно зростає і в 2005 р. склало 71,6 % проти 34,7 % у 1990 р., хоч зростання питомої ваги валової продукції господарств населення нестабільне, із значними коливаннями за роками.

Одночасно зростає частка фермерських господарств, як ядра малого агробізнесу. В загальному обсязі продукції сільського господарства з 1 % в 2000 р. до 2,7 % в 2005 р. При цьому продовжується ріст загальних площ фермерських господарств і середній розмір фермерського господарства. Лише за останні п'ять років площі фермерських господарств зросли на 17,3 тис. га і становлять 40,2 тис. га, а середній розмір фермерського господарства збільшився з 32,9 до 61,3 га сільськогосподарських угідь. За останні п'ять років кількість фермерських господарств області зменшилась на 40 одиниць і становить 656 господарств. Це свідчить про концентрацію землі та засобів виробництва і адаптацію фермерів до умов ринкової економіки. В цілому сьогодні реальність полягає в тому, що мале підприємництво поступово займає свою належну нішу в економіці країни.

Як показали дослідження, збільшення обсягів виробництва у господарствах населення пов'язане з перерозподілом матеріальних ресурсів (тракторів, комбайнів, тварин тощо) із суспільного сектора в особисте підсобне господарство у зв'язку з реформуванням колективного сільського господарства, переміщенням основної частини особистих доходів на фермерські садиби. В умовах формування ринку взаємовідносини крупнотоварного і дрібнотоварного сімейного устрою будуються переважно на основі взаємовигідного співробітництва [2].

В процесі реформування аграрних підприємств склався чіткий галузевий поділ праці між господарствами різних категорій, що визначається специфікою використання трудових і матеріальних ресурсів в різних господарствах, рівнем матеріально-технічної бази, спеціалізацією тощо.

Основними виробниками зерна є сільськогосподарські підприємства. Їх частка разом із фермерськими господарствами у виробництві зерна в 2005 р. склала 67,5 %, в 1992 р. цей показник складав 94,0 %, тобто виробництво зерна все більше виробляється господарствами населення та фермерськими господарствами, якими у 2005 р. вироблено відповідно 32,5 % та 10,4 % зерна проти 6,0 % і 0,3 % у 1992 р. (табл. 1).

Помітно зростає питома вага господарств населення та фермерських господарств у виробництві цукрових буряків, картоплі, овочів. В сільськогосподарських підприємствах виробляється лише 11,8 % м'яса та 6,7 % молока, а картопля та овочі вирощуються в основному для внутрігосподарських потреб, аналогічна ситуація із виробництвом цієї продукції у фермерських господарствах.

Проте, фермерські господарства й господарства населення та інші малі підприємства поступово займають своє місце в системі багатуукладної аграрної економіки. Малі форми підприємництва вирішують проблему продовольчого забезпечення сільських сімей і тим саме сприяють забезпеченню продовольчої безпеки регіону і країни в цілому.

Таблиця 1. Питома вага господарств різних категорій у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції в динаміці¹ (у %)

Роки	Зерно у вазі після доробки	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	Плоди і ягоди	М'ясо у забійній вазі	Молоко	Яйця
Сільськогосподарські підприємства								
1992	93,7	99,4	17,1	42,7	33,9	62,1	47,6	22,7
1995	87,5	88,8	6,0	17,0	6,8	55,9	42,1	23,9
2000	66,4	57,8	0,7	5,2	34,6	24,6	14,4	9,0
2005	57,1	49,8	1,6	4,3	8,6	11,8	6,7	21,9
Господарства населення								
1992	6,0	-	82,9	56,7	65,9	37,9	52,4	77,3
1995	11,1	9,2	93,8	82,6	93,2	44,0	57,7	75,8
2000	30,2	39,3	98,5	94,4	65,4	75,3	85,6	91,0
2005	32,5	43,1	96,3	95,0	91,4	88,1	93,3	78,1
Фермерські господарства								
1992	0,3	0,6	0,0	0,6	0,2	0,0	0,0	0,0
1995	1,4	2,0	0,2	0,4	-	0,1	0,2	0,3
2000	3,4	2,9	0,8	0,4	-	0,1	0,0	0,0
2005	10,4	7,1	2,1	0,7	-	0,1	0,0	0,0

Ефективний розвиток фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів стають домінуючими в окремих населених пунктах, створюють нові робочі місця, відроджують села.

Малий агробізнес активно займається різними несільськогосподарськими видами діяльності – переробкою сільськогосподарської продукції, заготівлею сировини, ремонтом сільгосптехніки, наданням різноманітних послуг. Саме такими видами діяльності займаються фермери Кравчук В.С., Табака В.Я. із Зборівського, Березовський Ю.Р. з Тернопільського, Вівчар М.П. та Грицишин М.І. з Терновлянського районів.

Разом з тим, в діяльності фермерських та особистих підсобних господарств є ряд проблем, що стримують розвиток малого підприємництва, передусім це: недосконалість нормативно-правової бази, що регулює їх діяльність; орієнтація економічної політики держави і місцевих органів на забезпечення інтересів великих сільськогосподарських підприємств; неефективність бюджетної підтримки та кредитування; відсутність обґрунтованих механізмів державної підтримки малого сільського підприємництва; недостатня орієнтація на розвиток ринкової інтеграції і кооперації малого і великого сільського підприємництва; відсутність державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, що не створює умов для функціонування організованого ринку сільськогосподарської продукції; недостатній розвиток місцевого самоврядування; низький рівень інформаційного і консультативного забезпечення дрібних сільських підприємств [1].

Вважаємо, що подальша активізація малого і середнього підприємництва в сільському господарстві повинна виходити з його соціально-економічного потенціалу, що сприятиме стійкому розвитку агропромислового виробництва, росту обсягів товарного виробництва, підвищенню зайнятості і доходів сільського населення, вирішенню соціальних проблем розвитку сільських територій.

Досвід роботи підприємств і організацій малого сільського підприємництва в Тернопільській області та інших регіонів країни показує, що для забезпечення ефективного його функціонування необхідно:

- запровадити ефективний механізм державної підтримки і стимулювання кредитування підприємств малого сільськогосподарського бізнесу, що забезпечить зростання обсягів кредитних ресурсів та підвищить ефективність використання бюджетних асигнувань;

- розвивати кооперацію та інтеграцію дрібних сільських підприємств, спільних підприємств, фермерських господарств шляхом об'єднання їх на кооперативних засадах, інтеграції з різними організаціями великого бізнесу в сфері виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, матеріально-технічного обслуговування, реалізації продукції, а також фінансової діяльності. Важливу роль надати вибору інвестора виробництва з врахуванням подальшого росту основних видів товарної продукції і послуг. Це дозволить сільським підприємцям представляти на ринку свою конкурентну продукцію, протистояти монополізму заготівельних і торгових організацій, підвищувати зайнятість і рівень доходів сільського населення;

- пріоритетним напрямом розвитку малого підприємництва є орієнтація на залучення в малий агробізнес інвестицій із сторони переробних і агросервісних підприємств. Активізація інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки сприятиме відновленню і конкурентоспроможності виробництва аграрно-продовольчої продукції. Малі сільськогосподарські підприємства як більш мобільні та ініціативні в реалізації високотехнічних, ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій можуть бути прикладом для господарських структур великого бізнесу;

- з метою зміцнення ринкової інфраструктури малого бізнесу доцільно розширити діяльність постачальницько-збутових, інвестиційних і страхових компаній, комерційних банків та інших

¹ Господарства всіх категорій прийнято за 100 %

фінансових структур. Забезпечити еквівалентність міжгалузевого обміну в АПК і промисловості шляхом застосування гарантованих мінімальних цін (цін підтримки) на продукцію в межах квот, дотацій та компенсацій на сільськогосподарську продукцію;

- прискорити реформування органів місцевого самоврядування, розширити повноваження територіальних громад з питань формування і використання бюджетних коштів місцевих рад (громад), планування і виконання програм соціально-економічного розвитку сільських територій, більш повно представляти інтереси малого бізнесу в місцевих органах влади.

Пропоновані заходи підтримки малого і середнього бізнесу, сільського підприємництва, на наш погляд, допоможуть у вирішенні проблем відродження агропромислового виробництва регіону, стабільності і динамічності розвитку соціальної сфери і життя селян.

Література

1. Аграрна реформа в Україні. / П.І. Гайдучкий, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдучкого.-К.: ННЦ ІАЕ, 2005.-424 с. 2. Гайдучкий П.І. Аграрна реформа: міфи й істина. // Економіка АПК, 2003.-№9.-С.3-9. 3. Закон України "Про іпотеку" від 5.06 2003 р. 4. Онищенко О. Господарства населення: підсумкові оцінки, прогнози. // Економіка України, 2003. - №3. - С. 59-68. 5. Підприємство в аграрній сфері економіки. / за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Малика. - К.: ІАЕ УААН, 1998. -514 с. 6. Сільське господарство Тернопільської обл. за 2005 р. Статистичний збірник. Тернопіль, 2006.

Yaroslav Kostetsky

REGIONAL FEATURES OF DEVELOPMENT OF SMALL AGRICULTURAL BUSINESS

The questions of organization that of functioning of the enterprises of small agricultural business in region are investigated. The ways of support of business in a countryside are offered.

УДК 635.11

Юлія Горішна

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БУРЯКОЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

У статті розглядаються перспективи відродження виробництва цукру в Україні та розвиток його внутрішнього і зовнішнього ринків.

Бурякоцукрове виробництво є однією з стратегічно важливих галузей агропромислового комплексу України, яка необхідна для потреби людей і є джерелом фінансових надходжень до бюджету.

Тривалий час Україна за обсягами виробництва цукрових буряків і цукру входила в першу десятку країн світу найбільших його виробників та експортерів. У 1990-1991 рр. частка вітчизняного цукру у світовому обсязі виробництва становила близько 6%, експорт - 11,8%, споживанні – 2,3%. Останніми роками виробництво цукру в країні різко зменшується, знижується її частка в загальному світовому обсязі виробництва, експорту, споживання, при цьому збільшуються обсяги імпорту.

Світовий ринок цукру формується стихійно. До нього надходять лишки цукру, вироблені понад потребу країн – виробників. Внутрішній ринок цукру в таких країнах чітко регулюється і врівноважується. Надходження цукру на внутрішній ринок залежить від попиту споживачів. За таких умов ціни у цих країнах завжди стабільні.

Важливу позицією з огляду на стимулювання вітчизняного виробництва є формування повноцінного внутрішнього ринку цукрової продукції та його зміцнення з метою обмеження залежності від зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Донедавна Україна була найбільшим світовим експортером цукру. Ще не так давно виробництво цукру в Україні сягало понад 5 млн. тонн за рік. Однак за останні роки відбулося значне скорочення посівних площ, зниження урожайності, та цукристості, зменшилась кількість діючих цукрових заводів (з 192 – у 1990 році, до 120 – у 2006 році), як наслідок зменшилося виробництво цукру (табл.1). Україна поступово втрачає зовнішні ринки збуту цукру і має шанс втратити внутрішній. Отже, на сьогодні бурякоцукрова галузь із позицій експортно-стратегічної – перейшла до збиткової, іншими словами перебуває в кризовому стані.

Таблиця 1. Посівні площі, урожайність та виробництво цукрових буряків в Україні

	1990 рік	1995 рік	2000 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік
Посівні площі (тис. га)	1607	1475	856	897	773	732	652	815
Урожайність (з 1га ц)	276	205	177	189	201	238	248	285
Виробництво (кг на 1 особу)	853	576	268	300	280	350	328	479
Валовий збір(тис. т)	44264	29650	13199	14452	13392	16600	15468	22421

Відродження виробництва цукру і розвиток його внутрішнього і зовнішнього ринків вимагає комплексної роботи агропромислових товаровиробників цукрової сировини спрямованої на забезпечення економічної зацікавленості їх у одержанні високих кінцевих результатів. Важливе значення має як збільшення урожайності цукрових буряків і нарощування їх валових зборів, так і удосконалення технології переробки у напрямку підвищення виходу цукру з одиниці сировини за умов раціонального використання матеріально-ресурсного потенціалу.

Дослідженнями даної проблеми займалися С.Л.Дусановський, О.М.Шпичак, В.С.Бондар, П.Т.Саблук, О.С.Заяць, І.Г.Яремчук та багато інших вчених-економістів. Але не всі аспекти щодо ефективності бурякоцукрового підкомплексу достатньо досліджені, і тому залишаються дискусійними. Це стосується пошуку в нинішній економічній ситуації напрямів стабілізації і підвищення ефективності виробництва та зниження собівартості цукросировини.

Безумовно, що цукор є буде конкурентноспроможним на внутрішньому і зовнішньому ринках за умови низької його собівартості. Такий результат можна досягти в результаті збільшення

урожайності або суттєвого зменшення витрат на вирощування цукрових буряків та їх переробку на цукрових заводах. Збільшення урожайності для нас є більш пріоритетним, тому що дає можливість швидшими темпами знижувати собівартість. Це можна досягти комплексом агробіологічних та агротехнічних заходів та зменшення витрат – за рахунок оптимального вибору технологій, технологічних матеріалів та технічних засобів.

Сучасне бурякоцукрове виробництво нашої держави характеризується структурною незбалансованістю, низькою ефективністю галузі буряківництва та пошуками шляхів виходу з економічної кризи. Низька ефективність буряківництва у господарствах України зумовлена не тільки погіршенням матеріально-технічної бази, але й пасивним ставленням владних структур до організаційно-економічного стану розвитку галузі.

Аналізуючи забезпечення галузі технічними засобами, можна констатувати, що вони застарілі і зношені, кількість їх недостатня й відповідно до цього виконання безпосередньо технологічних операцій в оптимальні агротехнічні терміни не дотримується. Парк технічних засобів для вирощування і збирання цукрових буряків не задовольняє потреби агропідприємств.

Сучасні технології та технічні засоби виробництва цукрових буряків повинні розвиватись з використанням останніх вітчизняних досягнень науки. Державне регулювання розвитку матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки забезпечить відновлення і зміцнення на сучасній інноваційній основі вітчизняних потужностей по її створенню. Водночас унеможливить імпорт дорогої зарубіжної техніки, як хибний шлях розвитку.

Імпортуючи техніку, ми фінансуємо і без того багатих зарубіжних машинобудівників, ще більш знижуючи мізерний внутрішній інвестиційний потенціал. Власна ж машинобудівна база руйнується.

На нашу думку, для України обмеження розвитку бурякоцукрового виробництва, яке має місце, є згубним і неприйнятним. Потрібні обґрунтовані шляхи розвитку агропромислового виробництва й виходу з кризової ситуації, в якій опинилась не лише бурякоцукрова галузь, але й уся вітчизняна економіка.

Виробництво цукрових буряків та їх промислова переробка розвивається в умовах адаптації діяльності сільськогосподарських підприємств і цукрових заводів до мінливих змін ринкового середовища, нестабільності й недосконалості нормативно-правової бази, недостатнього розвитку внутрішнього аграрно-продовольчого ринку, відсутності доступних джерел фінансування, невизначеної ємності зовнішнього ринку цукру.

Названі та інші негаразди стимулюють розробку стратегії розвитку галузі.

Отже, зростання врожайності цукрових буряків є одним з важливих чинників підвищення рентабельності виробництва. Для підвищення рівня врожайності цукрових буряків потрібно впровадження передових технологій вирощування коренеплодів, оснащення галузі сучасною технікою та засобами захисту рослин від бур'янів та шкідників. Щоб призупинити занепад галузі необхідно встановити мінімальні ціни на цукрові буряки та цукор, здійснити контроль за витратами, з метою їх зниження, що сприятиме зниженню собівартості цукрових буряків. Підтримувати та сприяти інтеграційним процесам на всіх рівнях управління економіки, а також захистити внутрішній ринок цукру та стимулювати експорт. Підвищення конкурентно-спроможності вітчизняного виробника.

Реалізація запропонованих заходів дозволить сформувати ефективну структуру виробництва та призупинити розвиток кризових явищ у галузі. Це сприятиме збільшенню обсягів виробництва цукру, у тому числі для експорту, підвищенню продуктивності праці, зміцненню матеріально-технічного забезпечення.

Література

1. Заяць О.С. Ринок цукру в Україні: проблеми створення, функціонування та розвитку.–К.: Наукова думка, 1999.–383с. 2. Олійник В.М., Маланчук Л.М. та інші. Цукробуряковий підкомплекс Тернопільщини: шляхи відродження (рекомендації).–Т.: ТАЙП, 2004. – 54с. 3. Економіка і організація підприємств з переробки сільськогосподарської сировини.// (За ред. проф. С.Л.Дусановського, доц. Б.Б.Гладича).–Т.: “Поліграфіст”, 2000. 210 с. 4. Стайкевич С.А., Грищенко О.Ю. Проблеми ефективності виробництва цукрових буряків в Україні// Агроінком, 2007.-№5-8.-С.52-55. 5. Цукрове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку: Монографія/ П.Т.Саблук, М.Ю.Коденська, В.І. Власов та ін.; За ред. П.Т.Саблука, М.Ю. Кадинської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 390 с.

Julia Gorishna

STATE AND PROBLEMS OF SUGAR-BEET PRODUCTION OF UKRAINE

In the article the prospects of revival of production of sugar are examined in Ukraine and his oversea markets internal and development.

УДК 338.433

Микола Горлачук, Олексій Горлачук

ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ НА РИНКУ СВИНИНИ ЯК ФАКТОР ЙОГО ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ

У статті досліджено сучасний стан ринку свинини в Тернопільській області, розкрито закономірності і тенденції розвитку кон'юнктури ринку свинини, що полягають в існуванні довгострокових, середньострокових, короткострокових і сезонних періодичних циклічних коливаннях відтворення виробництва в галузі і реалізації продукції на продовольчому ринку.

Стратегія ринкового розвитку економіки України вимагає практичної реалізації заходів стосовно формування цивілізованого аграрного ринку держави.

Проблеми, що стосуються формування і функціонування ринку свинини поки що не знайшли широкого відображення у вітчизняній науковій літературі. Окремі наукові розвідки у цьому плані здійснювалися Алексійчук Т.В., Талавирею М.П., Христенко О.І. Не дивлячись на це, значної уваги заслуговують роботи присвячені проблемам ринкового реформування і формуванню ринків аграрної продукції Саблука П.Т., Шпичака О.М., Михайлова С.І., Лукінова І.І., Дусановського С.Л., Стельмашука А.М., Дудара Т.Г., Кузубова М.В. та інших вітчизняних вчених, які в тій чи іншій мірі досліджували проблеми аграрного і продовольчого ринків, їх формування та функціонування.

Серед зарубіжних вчених, які займалися дослідженням ринку свинини, слід відмітити передусім праці Р. Плате, А. Ханау, Фрідріха-Вільгельма Пробста та ін., які присвячені питанням розвитку ринку свинини.

Метою представленого дослідження є визначення закономірностей у відтворювальному процесі галузі свинарства і виявлення його впливу на формування основних параметрів розвитку ринку свинини. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання: проаналізувати економічну динаміку функціонування галузі; визначити основні тенденції її розвитку на перспективу; встановити закономірності формування кон'юнктури ринку свинини залежно від зміни чисельності утримуваного поголів'я свиней, обсягів продажу продукції і цінових факторів. Розвиток чисельності поголів'я тварин має безпосередній вплив на економічну ефективність господарювання і дозволить на практиці визначити додаткові проміжні показники використання виробничого потенціалу та створити наукову систему загальної оцінки рівня економічної ефективності виробництва свинини.

Досліджуючи особливості вирощування живої ваги свиней у всіх категоріях господарств регіону, визначено динаміку показників виробництва м'яса, яка вказує, передусім, на тісний зв'язок між закономірностями процесу відтворення і обсягами виробництва продукції у свинарстві.

З рис.1 видно, обсяги вирощування живої ваги тварин протягом часу періодично змінюються. Їх зміна є строго періодичною, вона обумовлена головним чином закономірностями відтворювального процесу в тваринництві. Виробництво обсягів м'яса протягом календарного чи господарського року є нерівномірним у галузі, що призводить в короткостроковому періоді до відповідного розподілу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, а також одержання доходів сільськогосподарськими виробниками. Проте у середньо- та довгостроковому періоді дослідження нерівномірний розподіл відбувається регулярно і зумовлює виникнення "тризубів" періодичного розподілу обсягів виробництва м'яса на ринку в Тернопільській області.

Цей факт свідчить про необхідність середньострокового і стратегічного планування з метою підвищення економічної ефективності виробництва в свинарстві та регулювання ринку свинини, яке не повинно зосереджуватись лише на вирішенні поточних проблем розвитку галузі, особливо оперативного характеру.

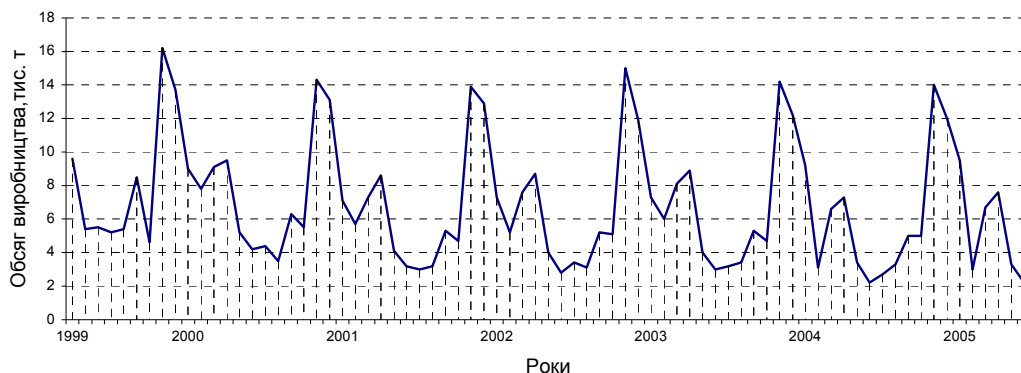


Рис.1. Циклічні коливання виробництва м'яса в Тернопільській області

Три піки найбільших обсягів виробництва живої ваги тварин протягом року припадають на вересень, листопад (максимум) і квітень місяць. Найнижчі показники виробництва м'яса у році – на три літні місяці: червень (мінімум), липень, серпень. Діаметрально протилежні у часі за місяцями року значення мінімуму і максимуму виробництва м'яса – червень-листопад – узгоджуються із сезонними закономірностями зміни чисельності свиней в області. Їх спільною основою є розмір кормової бази, а точніше виробництво і споживання кормів протягом року.

Як зазначалось, в осінньо-зимовий період кращі можливості для відгодівлі свиней, оскільки найбільша кількість кормів припадає на серпень місяць і осінь, тому максимум виробництва м'яса – у листопаді, а недостатні розміри кормової бази наприкінці весни – зумовлюють мінімум виробництва живої ваги тварин у червні місяці (рис. 1).

З точки зору економічної ефективності господарювання такий розподіл обсягів виробництва м'яса протягом року може заважати оптимальному використанню виробничих ресурсів в галузі, зумовлюючи нерівномірну потребу і надходження грошових коштів, в тому числі одержання та повернення банківських кредитів. Однак питання про доцільність пом'якшення сезонних піків у

виробництві м'яса є спірним. Теоретичним підґрунтям цьому служать не лише біологічні особливості відтворення у свинарстві, надходження кормів протягом року, існуючі відмінності у попиту на свинину в холодну і теплу пору року тощо, а й економічні наслідки від стимулювання рівномірного у часі виробництва свинини. По-перше, це пов'язано із значними організаційними труднощами, а саме забезпеченням потокового одержання приплоду і відгодівлі свиней та стабільної кормової бази. По-друге, необхідні суттєві фінансові інвестиції на створення матеріально-технічної бази, що дозволила б задовольнити згадані організаційні передумови пом'якшення сезонності виробництва, по-третє, рівномірне виробництво обсягів продукції протягом року не гарантує такого ж попиту на неї, який змінюється залежно від пори року. Це може призвести до проблем збуту і зниження доходів виробників свинини, зрештою – також до зменшення самого виробництва та його ефективності.

Однак існуючі циклічні коливання у виробництві свинини, не слід розглядати як перешкоду підвищенню економічної ефективності господарювання у галузі. Навпаки, доцільним є використання вказаних періодичних коливань з метою підвищення її ефективності. Останнє полягає у можливості узгодженого максимального використання біологічних, організаційних і економічних факторів виробництва. Це дасть змогу поглиблювати "циклічну спеціалізацію" у відгодівлі свиней та оптимально сконцентрувати фінансові, матеріальні і трудові ресурси у відповідні періоди часу.

Внаслідок недостатнього використання виробничих потужностей приміщень і технологічного обладнання свиноферм, які розраховані на промислове виробництво свинини, суми амортизаційних відрахувань стали одними з найбільших серед елементів витрат у собівартості продукції.

Має місце катастрофічне для галузі падіння рівня економічної ефективності господарювання. При чому, спостерігається взаємно обернена тенденція розвитку трудомісткості виробництва продукції і затрат живої праці у свинарстві. В 2005 р. затрати на 1 ц приросту свиней на вирощуванні і відгодівлі зросли в порівнянні з 1991 р. більш як в 5 разів, або з 45,5 до 235 л.-г. на 1 ц. В цілому сукупні затрати живої праці у галузі за аналогічний період зменшилися в 2,9 рази: з 7,4 до 2,6 млн. л.-г.

Об'єднуючим моментом у горизонтальному і вертикальному ціноутворенні є оцінка витрат виробництва продукції з боку платоспроможного попиту населення.

Для порівняння максимальних і мінімальних значень обсягу і ціни продажу продукції був використаний кореляційний аналіз досліджуваних показників. Встановлено, коефіцієнт кореляції між ціною і обсягом первинної пропозиції свинини сільськогосподарськими підприємствами на сировинному ринку Тернопільської області дорівнює -0,4. Це означає, що меншому обсягу пропозиції свинини на ринку відповідає в загальному більша ціна реалізації і навпаки. Одержані результати можна розглядати як підтвердження оберненого взаємозв'язку між пропозицією свинини і її ціною на середньогуртовому сировинному ринку.

З метою вивчення особливостей ціноутворення на продовольчому ринку свинини вибрано міські ринки м. Тернополя. Рух ціни і обсяг пропозиції на них є більш залежними величинами. Дослідження кореляційної залежності між обома факторами вказують, що степінь кореляції є досить високою – коефіцієнт рівний -0,6.

Таким чином, еластичність пропозиції і попиту від ціни є вищою на продовольчому, ніж на сировинному ринку свинини Тернопільської області. Причиною цього, на нашу думку, є різний ступінь монополії і конкуренції на досліджуваних ринках. Він зумовлений самим способом їх організації. Сировинний ринок – це середньогуртовий ринок, на якому представлені в основному два ключових суб'єкти – аграрні товаровиробники і м'ясопереробні підприємства. Ціноутворення на ньому в значній мірі монополізоване переробною індустрією, від чого страждає розвиток конкуренції. Натомість, продовольчий ринок демонструє значно ширшу структуру організації (дрібногуртовий, роздрібно-гуртовий, роздрібний) і більш ринковий спосіб ціноутворення. В кількісному вимірі ступінь кореляції ціни і пропозиції на продовольчому ринку свинини перевищує аналогічний показник сировинного ринку майже в 1,5 раза. Фактично це вказує на величину і необхідність демонополізації середньогуртового сировинного ринку в Тернопільській області.

Крім того, у короткостроковому періоді коливання ціни і пропозиції на продовольчому ринку свинини мають низький степінь кореляції. У цьому випадку зміна обсягів пропозиції на ринку в більшій мірі визначається неціновими факторами. Взагалі, для характеристики кон'юнктури продовольчого ринку свинини важливим є період часу: пора року, робочі, передсвяткові, святкові і вихідні дні тощо.

Це зумовлено низьким рівнем доходів і платоспроможного попиту споживачів, що дозволяє дослідити закономірності зміни обсягів реалізації свинини на ринку та його причини.

Як видно з рис. 2, коливання обсягів продажу свинини на продовольчому ринку м. Тернополя має періодичний характер. В короткостроковому періоді зміна рівня ціни фактично не впливає на зміну обсягів пропозиції. Періодичність коливань є чітко вираженою завдяки побудові тренду кривої реалізації свинини з допомогою 10-ти лінійного фільтра апроксимації (рис. 2). Їх амплітуда залежить в першу чергу від двох факторів: місяця року і дня тижня.

Згідно цього дослідження визначено три види коливань протягом року на продовольчому ринку свинини:

- першого типу – відбуваються з періодичністю 4 місяці – грудень-січень, квітень-травень, серпень-вересень. Вони зумовлені, передусім, підготовкою до свят;
- другого типу – тижневі – відбуваються з періодичністю 6-7 днів. В їх основі зміна робочих

і вихідних днів. Напередодні і у вихідні дні попит і реалізація свинини зростають, а саме в п'ятницю і суботу;

- третього типу – короткочасні з періодичністю близько 3-х днів. Викликані не лише зміною робочих і вихідних днів, а також споживчими інтересами покупців – раціональним використанням коштів і продуктів. Протягом тижня максимальні обсяги попиту і пропозиції свинини спостерігаються у вівторок та суботу. На цих два дні припадає майже 40 % від загального обсягу реалізації м'яса свинини протягом тижня. При цьому характерний також симетричний розподіл питомої ваги продажу між вказаними днями тижня.

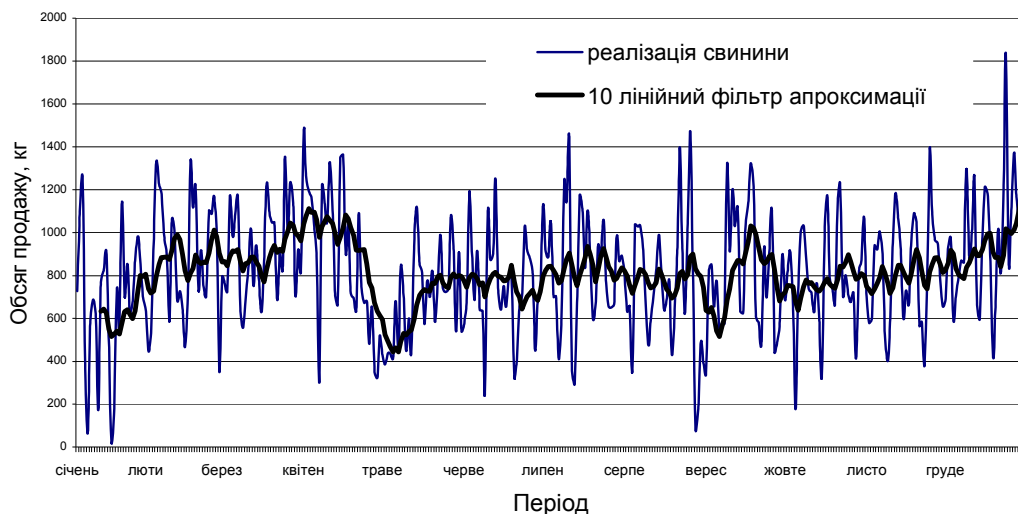


Рис. 2. Коливання обсягу реалізації на продовольчому ринку свинини м. Тернополя протягом 2003-2005 рр.

Отже, встановлені закономірності розвитку ринку свинини важливо застосовувати у розробці маркетингової стратегії підприємств, при прогнозуванні ринкової кон'юнктури, а також враховувати при оцінці інтересів та поведінки споживачів на ринку свинини.

В основу критеріїв та показників стабілізації і зростання чисельності поголів'я стада свиней потрібно покласти циклічність відтворення поголів'я, враховуючи, що його ріст є лише тоді, коли мінімум поголів'я свиней в наступному періоді є більшим від попереднього мінімального значення середньострокового коливання.

Закономірності циклів відтворення поголів'я свиней є основою антициклічного регулювання в свинарстві, відсутність якого було недоліком системи планування в минулому, а тому отримані результати можуть бути використані для розробки сучасної аграрної політики у галузі.

Література

1. Гатаулін А.М., Гаврилов Г.В., Харитонов Л.А. Економіко-математичні методи в плануванні СГ виробництва: Пер. з рос.-К.: Вища шк., 1989.–260с. 2. Дробот В.І., Толкач М.І. Прогнозування і планування агропромислового виробництва в ринкових умовах// Економіка АПК, 2002.–№6.–С.11-15. 3. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку.–К.: ІАЕ УААН, 1997.–140 с. 4. Статистичний щорічник Тернопільської області.–Тернопіль, . – 395 с.

Mykola Gorlachuk, Oleksiy Gorlachuk

THE CYCLIC VIBRATIONS AT THE MARKET OF PORK AS A FACTOR OF ITS FORMING AND DEVELOPMENT

In clause the modern status of the market of pork in Ternopil area is investigated, is opened laws and tendencies of development of market conditions consisting available long-term, intermediate term, short-term and seasonal periodic cyclic fluctuations of reproduction in branch and realization of production in the food market

УДК 330.111.62

Неля Чорна

РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В ГАЛУЗЯХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНИХ ВЛАСНИКІВ

У статті досліджено реформування відносин власності в харчовій промисловості, розглянуто ефективність функціонування окремих організаційно-правових форм. Визначено проблеми забезпечення ефективної діяльності нових власників та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

Виробництво харчових продуктів є однією з найнеобхідніших умов життя людей і розвитку суспільства, одним з основних показників економічного стану країни. Певні позитивні зрушення в сільському господарстві, зростання купівельної спроможності населення, створення сприятливих

умов для ефективної роботи дали змогу трудовим колективам харчової промисловості України дев'ятий рік поспіль досягати високих темпів розвитку, демонструючи потужний потенціал і творчий підхід до справи. За 9 місяців 2007 року порівняно з відповідним періодом минулого року галузь збільшила випуск продукції на 13,3%.

Харчова індустрія в значній мірі визначає розвиток економіки України в цілому, вона міцно утримує провідне місце в структурі промислового виробництва країни, вносить вагомий внесок у формування Державного бюджету. В галузі активно запрацювали такі чинники, як конкурентоспроможність, висока якість, сучасна упаковка, адаптація до ринкових умов, технологічне оновлення виробництва тощо.

Зріс попит на українські харчові продукти і на світовому ринку. Торгові марки вітчизняних виробників набули широкого поширення за кордоном. Експортні поставки українських харчових продуктів в 2006 році становили 1,4 млрд. доларів США. Продукція досліджуваної галузі України експортується до 37 країн світу. В харчовій промисловості України створені сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій.

Такі позитивні зрушення в досліджуваній галузі в значній мірі пов'язані з реформування відносин власності. Аналіз розвитку відносин власності і форм господарювання показує, що одним із перших принципів є принцип системності, у відповідності з яким розвиток багатокладності мусить бути складовою крупнішої системи політичного, економічного та соціального середовища. Багатокладність економіки існує в формі своїх конкретних проявів і є логічною основою функціонування організаційно-правових структур.

Принцип поділу та кооперації праці характерний для всіх виробничих систем, любого укладу, - виробляти більше і краще при мінімумі зусиль. Формування багатокладності повинно бути тим фактором, при якому спеціалізація розглядається як кращий засіб використання окремих працівників чи груп людей. Звичайно, один лише технічний бік не є визначальним, тому при розгляді цієї проблеми слід мати на увазі і роль особистості як організатора підприємницької діяльності.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти механізму реформування АПК, становлення нових організаційно-правових форм підприємницьких структур розглянуті в працях В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдуцького, О.Д. Гудзинського, Д.П. Доманчука, Т.Г. Дудара, С.Л. Дусановського, М.В. Зубця, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенко, Д.В. Прегейра, В.П. Рябокона, П.Т. Саблука, А.М. Стельмашука, М.М. Федорова, І.І. Червена, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина.

Науковим проблемам дослідження розвитку харчової промисловості в процесі реформування відносин власності присвячені наукові праці відомих вчених-економістів: П.П. Борщевського, А.Ф. Гончара, В.Д. Гончарова, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Л.В. Дейнеко, А.О. Зайчківського, Кваші С., І.І. Лукінова, О.М. Онищенко, Л.В. Опацького, М.М. Паламарчука, П.П. Руснака, П.Т. Саблука, Пересади А., Савчука В., Трегобчука В., В.Д. Слюсаря, Л.Г. Чернюк та ін.

В даних дослідженнях порушувались і аналізувалися різні аспекти становлення та інтенсифікації харчової промисловості, її підгалузей в різні періоди часу, а також пропонувалися теоретичні і практичні рекомендації щодо піднесення рівня господарювання у цій провідній галузі господарського комплексу країни.

У центрі нашої уваги стоять питання сучасних зрушень і перетворень відносин власності у вітчизняній харчовій промисловості, змістовно нові проблеми забезпечення її ефективного функціонування. Завданням даного дослідження є оцінка реформування власності в харчовій промисловості України, визначення перспектив розвитку даної галузі шляхом організації оптимальних організаційно-правових форм господарювання.

В Україні середовище функціонування підприємництва не в повній мірі відповідає вимогам ринкової економіки. У зв'язку з цим варто звернути увагу на чотири групи проблем, що стримують формування підприємницького середовища:

- Політико-правові: політична нестабільність, недостатній діапазон і недосконалість чинного законодавства.

- Економічні: недосконалість економічного механізму, деформоване ціноутворення, відсутність реальних матеріальних стимулів.

- Організаційно-структурні: нерозвиненість інфраструктури, ізоляція від міжнародних економічних структур, інертність (недостатня гнучкість) організаційних структур, багатоступеневість прийняття управлінських рішень.

- Соціально-психологічні: філософія утримання, інерційність господарського мислення, відсутність досвіду управління ринковою економікою.

Усе це свідчить про нагальну потребу всебічно відпрацювати механізм становлення, подальшого розвитку та успішного функціонування підприємництва, врахувавши при цьому комплекс зовнішніх і внутрішніх чинників формування дійового підприємницького середовища. На рівень розвитку і стан підприємницького середовища справляє істотний вплив низка факторів - як зовнішніх (макро-), так і внутрішніх (мікро-). До складу зовнішніх факторів включають: стадію економічного циклу, яка відображає стан економіки (спад, стабілізація, піднесення); рівень інфляції в країні; ставку відсотка за кредит; державне регулювання; систему оподаткування; рівень безробіття; міжнародну політику тощо.

Досвід показує, що навіть за наявності сприятливих зовнішніх умов господарювання чимало підприємців зазнає невдачі. Це спричиняється насамперед недоліками і прорахунками в

діяльності самих підприємств.

До групи основних внутрішніх факторів належать: компетентність у підприємницькому менеджменті; досвід у вибраній сфері підприємницької діяльності; контроль ефективності фінансової діяльності; достатній розмір власного капіталу; використання стратегічного планування; належна організація обліку, аналізу та аудиту; сучасний техніко-організаційний і економічний рівень виробництва.

В умовах адміністративно-командної системи господарювання кожне підприємство знало, що виробляти, кому, скільки і коли поставляти продукцію, хто є постачальником сировини, обладнання та за якими цінами.

При ринкових відносинах вирішення цих питань є справою кожного підприємства. Це в свою чергу змушує підприємство самому формувати свою господарську і збутову політику. В цих умовах великі підприємства повинні самостійно формувати раціональні виробничі та збутові зв'язки. Світовий досвід розвитку виробництва продуктів харчування показує, що ці проблеми ефективніше вирішуються з розвитком малих підприємств. Особливістю функціонування таких є спрямування діяльності на конкретне виробництво якого-небудь товару чи надання послуг.

Існує група підприємств-лідерів, які концентрують позитивні здобутки різних галузей харчової промисловості. До цих «флагманів» харчової індустрії тяжіють потоки сировинних, енергетичних, інвестиційних та інших ресурсів. Останніми роками їх кількість збільшується. Поряд із цим харчова промисловість має в своєму складі і групу підприємств, які знаходяться у стані економічної стагнації та повільної руйнації. Такі виробничі підрозділи харчової промисловості дуже часто внаслідок і посилення негативної спадної динаміки результативних показників поповнюють сектор малих підприємницьких формувань.

В Україні кількість малих підприємств харчової промисловості в 2006 році становила 6074 або 73,3% загальної кількості харчових підприємств і порівняно з 2005 роком зменшилася на 319 одиниць. Однак обсяг реалізованої продукції малими підприємствами в загальному обсязі продукції харчової промисловості в 2006 році становив 1,8%. В Тернопільській області цей показник становив в 2006 році 216 одиниць. І хоча кількість для області малих підприємств є великою, обсяг реалізованої продукції ними в 2006 році становив 40,5 млн. грн. (2,7%), тоді як операційні витрати з реалізованої продукції – 44,2 млн. грн. (3%).

Як свідчать здійснені нами аналітичні дослідження, якість економічної діяльності малих підприємств харчової промисловості АПК України у всіх випадках суттєво поступається результативності господарювання великих харчопромислових підприємств. Важливо підкреслити і той факт, що харчова промисловість має в своєму розпорядженні значні обсяги основних промислово-виробничих фондів, розвиток яких характеризувався досить високими темпами фондового нагромадження, прямим результатом чого є створення надлишкових робочих місць і зростання обсягів невстановленого устаткування. Існуючі пропорції і співвідношення коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фонди харчової промисловості свідчать про переважно екстенсивний режим їхнього розширеного відтворення, оскільки інтенсивна форма оновлення досягається в результаті заміни фізично і морально застарілих елементів фондового апарата галузі, а не приросту функціонуючого парку машин і обладнання, що має місце в галузі.

Найбільші можливості розвитку малих підприємств в Україні має хлібо-круп'яна галузь. За багато десятиліть постачання населення хлібобулочними виробами здійснювалось головним чином хлібозаводами потужністю 100-150 т за добу. Такі підприємства, особливо у великих містах до цього часу працюють в основному на технічно відсталому устаткуванні, яке потребує заміни або модернізації. В умовах економічної кризи здійснити це досить важко. Виходом з цього становища може бути створення розгалуженої сітки малих підприємств з виробничою потужністю від 0,5 до 25 т за добу і з невеликою чисельністю працівників.

На основі аналізу технологічних зв'язків та організації виробництва різноманітних продуктів харчування можна виділити кілька способів створення малих підприємств у харчовій промисловості. По-перше, це організація виробництва на базі недостатньо використаних сировинних ресурсів. Наприклад, у консервній промисловості близько 25% становлять відходи та вторинні продукти. У цьому випадку малі підприємства можуть створюватися державними або іншими виробничими структурами, місцевими органами влади, акціонерними товариствами, колективами громадян з метою комплексного використання сировини.

Другим напрямом створення малих підприємств є розукрупнення великих виробництв. В такому разі розділення великого підприємства буде раціональним при відсутності між окремими ланками жорстких виробничих зв'язків. Тут можливе використання технологічного принципу — розділ єдиного технологічного циклу на окремі основні стадії із створенням на їх базі малих підприємств. Прикладом цього може бути виробництво різних видів продукції з картоплі: різноманітних напівфабрикатів, чіпсів, сушеної картоплі тощо. Для ряду галузей технологічний принцип розукрупнення підприємства неприйнятний, оскільки ланки основного технологічного процесу мають жорсткі виробничі зв'язки. За приклад можна взяти хлібопекарню та в ряді випадків кондитерську промисловість. Створення малих підприємств тут доцільно на базі організації виробництва окремих технологічно нескладних видів продукції: національних ласощів, різних видів хлібобулочних виробів та ін.

Серед усіх форм господарювання у харчовій промисловості найбільшого поширення набувають акціонерні товариства. Нині АПК потребує значних капіталовкладень, які, однак, при теперішній економічній кризі держава йому надати не в змозі. Саме через акціонерні відносини можливе активне залучення вільних коштів з інших галузей економіки, участь іноземних інвесторів

у фінансуванні АПК.

Про переваги акціонерної форми господарювання над іншими свідчить, що частка акціонерних товариств у валовому виробництві цукру становить більш як 65%, причому надалі цей показник зростатиме.

Специфічною особливістю окремих галузей промисловості є необхідність розміщення виробництва значного виду продуктів харчування у місцях розташування сировинних зон. У процесі приватизації підприємств цих галузей важливо забезпечити збереження їх спеціалізації та виробничих зв'язків, що склалися протягом тривалого періоду їх діяльності. Тому виправданим є надання права працівникам господарств сировинних зон брати участь у приватизації таких державних підприємств на тих же умовах, що й членам зайнятих на них трудових колективів. При такому порядку приватизації учасниками акціонерних товариств, створених на базі державних підприємств, будуть також працівники підприємств-суміжників (партнерів).

Тривалий час у харчовій промисловості широко застосовувалась як одна з форм господарювання оренда цілісних майнових комплексів. В умовах переходу до ринку проблема становлення орендних відносин набула найбільш драматичного характеру. За нетривалий період приватизації вже кілька разів змінювались оцінки орендованого майна та розрахунку орендної плати. При цьому кожні нові методики не тільки ускладнювали діючий порядок розрахунку цих показників, а й дедалі менше зацікавлювали виробничі колективи в переході на оренду. Відповідно до нормативних документів в оренду передаються тільки основні засоби, нематеріальні активи, не встановлене устаткування та незакінчене будівництво. Матеріальні цінності повинні бути викуплені орендарем протягом 30 календарних днів з моменту укладення договору, а кошти та цінні папери передаються орендарю в кредит на термін договору оренди. За користування кредитом орендар повинен сплатити процентні ставки. Такий порядок розрахунків за матеріальні засоби ще більше ускладнює умови переходу на оренду, оскільки підприємства, що мають значні матеріальні засоби, не зможуть у визначений термін розрахуватися з орендодавцем. Це свідчить про те, що оренда цілісних майнових комплексів знецінена і це негативно позначається на використанні цієї форми господарювання в харчовій промисловості.

Порівняно велике поширення оренди у минулому пояснюється тим, що це спосіб вийти з підпорядкування міністерств, відомств та інших державної влади. Нині, коли є можливість перетворення державних підприємств у будь-якій формі господарювання, оренда з наступним викупом втрачає своє значення. Проблема становлення та подальшого розвитку орендних відносин вимагає поглибленого економічного вивчення, осмислення її доцільності та наукового підтримування.

Вище підкреслювалося, що у розвитку переробних галузей є проблеми, які виникають залежно від специфіки виробництва. Вони пов'язані з такими особливостями цих галузей, як сезонність, можливість багатоваріантного випуску різних продуктів з однієї сировини, специфічність протікання біохімічних процесів, високі вимоги до сировини і обладнання. Загалом ці проблеми набувають нового змісту. Справа в тому, що в умовах централізованої системи планування всі ці проблеми вирішувалися в межах директивних рішень. З переходом до ринку вони у своїй більшості повинні вирішуватися керівниками підприємств, багато з них часто ні психологічно, ні професійно не готові. Тому разом з тим, це не означає, що держава в умовах ринкових відносин не бере участі в діяльності суб'єктів господарювання.

Відбувається зміна самої участі. За державою залишається відповідальність за розробку раціональних норм харчування, стимулювання розвитку найновіших напрямів виробництва продуктів харчування, створення умов взаємовигідного співробітництва промисловості і сільського господарства, встановлення дійових зв'язків між ними і максимальне використання переваг територіального поділу праці з урахуванням природнокліматичних умов. Водночас функції держави не обмежуються лише розв'язанням перелічених проблем. Забезпечення продовольством населення в умовах ринкових відносин передбачає визначення тих галузей АПК, за якими повинен зберігатися контроль держави і які особливо впливають на формування доходної частини бюджету.

Згідно з законодавчими актами України у харчовій промисловості є об'єкти, які не підлягають приватизації. Серед них підприємства спиртової, лікєро-горілчаної, соляної промисловості та деякі інші. Крім того, треба зауважити, що, залишаючись неприватизованими, ці підприємства можуть переходити на оренду і працювати, як орендні підприємства, оскільки засоби виробництва є власністю держави. В цьому випадку оренда виступає не тільки одним з проміжних шляхів до роздержавлення та приватизації, а й важливою організаційною формою господарювання для підприємств тих галузей, які не підлягають приватизації.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що розвиток акціонування, малого підприємництва та орендних відносин у відповідних переробних галузях АПК є і важливим напрямом підвищення їх ефективності в сучасних умовах.

Специфічна роль підприємств харчової промисловості у системі АПК уособлюється не тільки в тому, що вони є основними споживачами аграрної сировини, а й у тому, що переробна сфера АПК водночас здійснює функції оптового, а нерідко дрібнооптового продавця у відносинах із посередницькими структурами та підприємствами і фізичними особами торговельної мережі в Україні й за кордоном. З кінця 90-х років ХХ ст. спостерігається структурна перебудова каналів реалізації сільськогосподарської продукції на користь торгово-посередницьких організацій. Так, починаючи з 1999 року, із загального обсягу реалізованої аграрної продукції частка сировини, що надійшла переробним підприємствам харчової промисловості, зменшилася в 2,2 рази (з 53 до

23%), а комерційним структурам — збільшилася в 4,5 рази (з 12 до 54%). Такі процеси фактично призвели до того, що по суті значним постачальником сільськогосподарської продукції підприємствам харчової промисловості стали торгово-посередницькі структури.

Велика кількість посередників, зокрема оптовиків, зумовлює значне завищення ціни продажу та заниження ціни оптових закупок. Це викликає зростаюче незадоволення сільських товаровиробників та споживачів продовольства. Внаслідок різко загострилася економічна незахищеність агровиробників, а особливо малих сільськогосподарських підприємств, фермерських і особистих селянських господарств перед монопольним диктатом посередницьких, закупівельних і переробних структур. Існуюча ситуація вимагає віднаходження шляхів щодо удосконалення оптової торгівлі, можливої орієнтації аграрного сектору до об'єднання в асоціації по збуту продукції. Формами такої інтеграції можуть бути агрокооперативи, асоціації, синдикати, а система реалізації продукції — контрактною.

Останніми роками у сфері економічних інтересів переробної сфери АПК спостерігалися наступні процеси: виробники сировини самостійно створювали м'ясо-, молоко- і зернопереробні, а також ковбасні й коптильні цехи невеликої потужності. У таких господарствах нарощування обсягів переробки сировини на власній базі відбувається у формі стихійної адаптації до ринку на фоні деформованої системи розрахунків між виробниками сировини і переробними підприємствами. За таких умов виробництво ускладнюється через слабку технічну оснащеність, відсутність коштів і кваліфікованих кадрів, великі втрати сировини, низьку конкурентоспроможність продукції. В умовах трансформаційного періоду для сільськогосподарських виробників організація переробки, зберігання і збуту власної сировини має певні позитивні сторони: зростають доходи за рахунок перерозподілу коштів на користь сільських виробників; реалізаційна ціна продукції забезпечує більші обсяги продажу; прискорюється оборотність коштів, які через власну торговельну мережу надходять до каси сільськогосподарських підприємств і використовуються на його внутрішньогосподарські потреби. Проте в цілому деструктивні ознаки цих економічних явищ, на наш погляд, переважають конструктивні, адже створення невеликих переробних і торговельних підприємств вимагає значних фінансових ресурсів. Крім того, з обігу сільськогосподарських галузей відтягуються кошти, а інші діючі переробні підприємства втрачають можливості повністю завантажити свої виробничі потужності. Розрахунки спеціалістів свідчать, що питомі капітальні вкладення на будівництво м'ясокомбінатів потужністю до 2 т м'яса на зміну в 2 рази вищі від аналогічних витрат на будівництво м'ясокомбінатів потужністю 10 т м'яса на зміну.

Для малих цехів з переробки сільськогосподарської сировини характерним є недостатня глибина цього процесу, істотні втрати цінних компонентів, невисока якість і вузький асортимент кінцевої продукції. Отже, в цілому в програші залишаються як сільськогосподарські товаровиробники, так і переробні підприємства, що зумовлює необхідність удосконалити існуючі виробничі й економічні взаємовідносини, а особливо — за рахунок подальшої інтеграції виробництва. Виходячи з цього, на думку багатьох провідних фахівців, при реструктуризації харчової промисловості важливе значення має агропромислова інтеграція, що здійснюється в різноманітних формах. Створення інтегрованих формувань, до складу яких увійдуть як сільськогосподарські та переробні підприємства, так і сервісні, торговельні й банківські організації, є одним з важливих шляхів підвищення ефективності виробництва продовольчих товарів. Такі формування можуть набути поширення, насамперед, у цукробуряковому і м'ясному виробництвах [1].

В цілому важливо усвідомлювати, що гармонізація економічних відносин між базовими галузями АПК має вирішуватися так, щоб усі учасники агропромислового виробництва мали теоретично рівний факторний дохід. А результатом реального погодження інтересів може бути стандартизація вартості на основі загального закону про межу доданої вартості на вкладений капітал і земельні ресурси.

Для підприємницьких структур немає іншого шляху крім подальшого поглиблення спеціалізації і кооперування, що само по собі визначає неможливість ізольованого розвитку і функціонування підприємств в умовах "класичної" ринкової стихії та "анархії" капіталістичного виробництва [2].

Підприємницька діяльність за своєю природою є вразливою за умов нестабільності та різких коливань ринкової кон'юнктури. Саме тому підприємництво потребує формування специфічного середовища, яке сприятиме його динамічному розвитку. Важливою передумовою успішного розвитку підприємництва в Україні має стати створення системи державної підтримки формування бізнесового середовища. Зарубіжний досвід і аналіз вітчизняної практики розвитку підприємницьких структур показує, що державна політика стосовно підприємництва має передбачати:

по-перше, створення загальних економічних, правових і соціальних передумов, що сприяли б розвитку ефективного бізнесу. До них можна віднести:

- вихід економіки з кризи і стабілізацію економічної ситуації;
- реальну трансформацію відносин власності;
- забезпечення правових гарантій свободи підприємницької діяльності;
- стабілізацію і зміцнення національної грошової одиниці, здійснення потрібних антиінфляційних заходів тощо;

по-друге, створення державної системи підтримки бізнесу. Основними елементами такої системи мають бути:

- формування дійової ринкової інфраструктури;

- розробка системи фінансової підтримки підприємницької діяльності, включаючи формування стартового капіталу;
- створення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадження прогресивної системи підготовки кадрів для підприємницької діяльності;
- прискорення процесу розвитку малого бізнесу.

Реалізація зазначених вище практичних заходів загальнодержавного рівня безперечно має сприяти створенню необхідних передумов реальної активізації підприємницької діяльності в Україні.

Отже, підвищення ефективності підприємництва як основної форми господарювання в сучасних умовах трансформації економіки пов'язане з удосконаленням і активізацією інноваційно-технічного, організаційного та фінансового забезпечення, господарського механізму в цілому на рівні підприємств, корпорацій, асоціацій, державних комітетів, міністерств тощо.

Залежно від особливостей та складності виробничо-економічних систем існує чимало конкретних заходів для підвищення ефективності підприємницької діяльності в цілому та в харчовій промисловості зокрема. Але для кожної організаційно-правової форми власності треба вибрати свої методи, що відображають низку конкретних організаційно-економічних заходів, здійснення яких у певній сукупності та черговості можуть помітно підвищити ефективність підприємницької діяльності.

Виходячи із світових тенденцій формування інтеграційних зв'язків, використовуючи вітчизняний досвід інтеграційних взаємовідносин в АПК, за умови державного сприяння господарські утворення харчової індустрії зможуть перетворюватися на центри агропромислової інтеграції з більш ефективною системою ресурсозабезпечення, яка відповідає завданням інноваційно-технологічного розвитку економіки галузі та українського АПК в цілому.

Література

1.Єрохін С.А. Динаміка виробництва і структурні зрушення в економіці України в 1990 - 2003 роках// Актуальні проблеми економіки, №10,2004.-С.3-11. 2.Кріп Г.М. Вплив концентрації сільськогосподарського виробництва на його ефективність// Економіка АПК, 2005.-№ 2.-С.46-50. 3.Статистичний щорічник України за 2006 рік. Державний комітет статистики України.-К.: "Консультант", 2007.-551с. 4.Статистичний щорічник Тернопільської області за 2006 рік. Головне управління статистики у Тернопільській області, - Тернопіль, 2007.-447. 5.Шмаглій О.Б. Харчова промисловість та її розвиток// Економіка АПК, 2005.-№ 2.-С.40-47.

Nelya Chorna

THE REFORMATION OF PROPERTY RELATIONS IN BRANCHES OF FOOD INDUSTRY AND FORMING OF THE SYSTEM OF EFFECTIVE PROPRIETORS

Reformation of relations of own in the food retail industry is explored in article, efficiency of functioning some organizationally-legal forms is considered. Problems of providing effective activity of new proprietors are definite and offered basic ways of their decision.

УДК 631.016

Любов Дудар

ОЦІНКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПРИ СУЧАСНОМУ РІВНІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розкриті проблеми розвитку інвестиційних процесів в сільському господарстві області, фактори впливу на формування інвестиційного клімату та шляхи підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки області.

Проблема розвитку інвестиційного процесу нині набуває визначального характеру для виходу сільського господарства з критичного стану та забезпечення конкурентоспроможного виробництва продуктів харчування як Україні, так і в Тернопільській області. Це зумовлюється необхідністю системного оновлення і розвитку матеріально-ресурсних засобів, спожитих у суспільному виробництві аграрної сфери. Тільки на основі державної науково обґрунтованої інвестиційної політики, виваженої системи управління на регіональному рівні можливе здійснення техніко-технологічного переозброєння та реконструкції аграрних підприємств області на засадах застосування досягнень науково-технічного прогресу, переходу на інноваційну модель сільськогосподарського виробництва.

Інвестиційна діяльність – вирішальний чинник усієї економічної політики держави, від ефективності якої залежить стан виробництва, рівень технічного забезпечення підприємств, можливості структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних та екологічних проблем. Інвестиції становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому.

Питанням розв'язання інвестиційних проблем української економіки останнім часом присвячується досить багато наукових праць. При дослідженні проблем інвестиційного забезпечення вагомих наукових результатів досягли вчені І.Л. Сазонець, С. Марченко, А.А. Пересада, Ю.В. Полякова та інші. Проте недостатньо розробленими залишаються окремі питання активізації інвестиційної та інноваційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел підприємств, становлення інфраструктури інвестиційного ринку, розробки комплексних програм поліпшення інвестиційного клімату і створення на цій основі сталих мотивацій ефективного господарювання в рамках чинного правового поля.

На сучасному етапі розвитку народного господарства інвестування галузі сільського господарства має надзвичайно велике значення і відіграє важливу роль для стабілізації, розвитку і

Наукові записки

ефективного функціонування економіки в цілому.

Складність вирішення проблеми розвитку інвестиційного процесу, нарощування вкладень в основний капітал зумовлюється тривалим періодом низькорентабельного і збиткового виробництва, зокрема продукції тваринництва у більшості сільськогосподарських формувань (табл. 1), що стало чи не головною причиною різкого зростання обсягів інвестицій в сільське господарство області.

Надзвичайно важкий кризовий стан в розвитку галузі тваринництва, де в останній рік рентабельним стало виробництво тільки молока. З 1995 року щорічно виробництво м'яса великої рогатої худоби, свиней, птиці, вовни у сільськогосподарських підприємствах було збитковим. Тенденція до занепаду галузі зростає.

Основними культурами, які приносили найвищий дохід в розвиток сільського господарства області були зерно і цукровий буряк. Сьогодні рентабельність вирощування зернових зведена до мінімуму, характеризується швидкими і великими темпами спаду. Якщо в 1990 році вона становила 234.9%, то в 1995 році знизилася більше як в 2.5 рази, в 2000 році становила лише 67%, в 2005 році тільки 3.0%, в 2006 році – 6.6%.

Таблиця 1. Рентабельність вирощування основних видів СГ продукції в області (%)

Види продукції	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006
Зерно	234.9	96.1	67.0	48.6	16.0	3.0	6.6
Цукровий буряк	27.2	49.2	-4.3	7.9	4.0	22.9	23.8
Картопля	4.2	43.1	8.8	85.2	6.2	21.5	38.3
Овочі	3.3	7.9	26.1	22.0	-8.6	28.6	88.1
Плоди	50.6	-41.2	-12.1	-20.3	-9.2	-0.5	-27.7
М'ясо:							
ВРХ	16.7	-15.6	-45.5	-46.3	-27.0	-23.9	-36.1
свиней	11.3	-21.8	-58.7	-33.9	-24.6	0.5	-6.8
овець і кіз	-24.1	-37.0	-44.4	0.0	100.0	40.7	0.0
птиці	-18.7	-52.2	-35.1	-60.6	-63.6	-38.0	-46.0
Молоко і молочні продукти	32.7	-25.9	-9.7	12.4	13.7	24.2	10.7
Яйця	35.8	28.2	4.1	10.2	21.9	16.1	-16.6
Вовна	-37.2	-66.7	-69.2	-	-	-	-

Важкий стан розвитку сільськогосподарських підприємств знайшов своє відображення і на вирощуванні цукрових буряків, де рентабельність у 2000 році була навіть збитковою і становила – 4.3%. Значно покращилося вирощування цукрових буряків з 2005 року, де рентабельність становила 22.9 %, в 2006 році – 23.8%.

Важливе місце в структурі посівних площ області займає картопля, рентабельність якої на протязі всіх років по області має позитивні результати, але дуже не стабільні за розмірами: в 2000 році – 8.8%, в 2003 році – 85.2%, в 2004 році – 6.2%, в 2005 році – 21.5%, в 2006 році – 38.3%. Якщо проаналізувати в динаміці з 1990 по 2006 роки – її рентабельність не має сталої тенденції до зниження чи зростання. Очевидним є вплив кон'юнктури ринку картоплі.

Таблиця 2. Внесення добрив під урожай сільськогосподарських культур в сільськогосподарських підприємствах

Всього внесено поживних речовин, тис. ц.	1781.4	113.6	146.8	233.9	258.9	378.0
В % до 1990 року	-	6.38	8.24	13.1	14.5	21.22
Удобрена площа під урожай, тис. га	803.0	162.8	173.3	290.6	295.9	351.9
% удобреної площі	96.0	28.9	47.2	73.2	75.6	88.3
Внесено в ґрунт поживних речовин на 1 га, кг: – посівної площі	213	20	40	59	66	95
Всього внесено тис. т.	10282.0	858.5	482.3	342.2	281.6	274.7
В % до 1990 року	-	8.35	4.7	3.3	2.7	2.67
Удобрена площа, тис. га.	175.9	18.5	9.7	9.9	7.6	7.0
% удобреної площі	21.1	3.3	2.6	2.5	1.9	1.8
Внесено на 1 га, т.: – посівної площі	12.3	1.5	1.5	0.9	0.7	0.7

Рентабельність вирощування сільськогосподарських культур залежить від урожайності культур та витрат виробництва в яких немаловажну роль має кількість внесених мінеральних та органічних добрив. За статистичними даними в 2006 році було внесено поживних речовин 378.0 тис.ц. проти 258.9 тис. ц. у 2005 р., що на 1403.3 тис. ц. менше 1990 року. Найнижчий рівень внесення мінеральних добрив у 2000 році і становив лише 113.6 тис. ц., або 28.9% до загальної

площі посіву. На 1 га посіву внесено 20 кг поживних речовин. Починаючи з 2004 року обсяг використаних мінеральних добрив зростає, питома вага удобреної площі в 2003 – 47.2%; 2004 – 73.2%, 2005 – 75.6%, 2006 – 88.3%. Але рівня 1990 року не досягнуто (таблиця 2).

Аналізуючи внесення мінеральних добрив на 1 га посівної площі, показники по роках зростають в зв'язку із зменшенням площі посіву. В 2006 році внесено на 1 гектар посівної площі 95 кг. поживних речовин, що більше майже в 5 разів до 2000 року, але менше 1990 року, і становить лише 44.6% його рівня.

Для порівняння: у світі в середньому вноситься 100-103 кг/га мінеральних добрив в поживних речовинах. Зокрема, в Нідерландах - 520, Великобританії - 346, в Японії - 319 кг/га.

Щорічні втрати гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів становлять 11-12 млн. тонн, а це 3-4 млрд. грн. збитків по Україні.

Надзвичайно незадовільний стан з використанням органічних добрив. До критичної межі знизилася внесення органічних добрив. При науково обґрунтованій нормі 9-12 т/га, фактично вноситься в 11 разів менше – 0,7 т/га. Різке зменшення поголів'я тварин зменшило можливості сільськогосподарських підприємств щодо використання органічних добрив.

Якщо в 1990 році господарства вносили всього 10282.0 тис.т. органічних добрив, то в 2000 році їх кількість зменшилася до 858.5 тис.т., тобто на 9423.5 тис.т. Кількість внесених добрив має тенденцію до зниження і в наступних роках: 2004 році – внесено 342.2 тис. т., або 3.3% рівня 1990 року; в 2005 році – 281.6 тис. т., або 2.7%; в 2006 році – 274.7 тис. т., або 2.67 % за аналізований період. В 1990 році загальний процент удобреної площі по сільськогосподарських підприємствах області становив 21.1%, і має стабільну тенденцію до зниження по всіх наступних роках, особливо різке зменшення характерне для 2003 і наступних років. В 2006 році цей показник становить лише 1.8% удобреної площі.

Такий стан у покращенні інтенсифікації галузі рослинництва знайшов своє відображення в першу чергу на урожайності сільськогосподарських культур.

Про низьку ефективність розвитку сільськогосподарського виробництва області свідчить і факт наявності збиткових підприємств, які за останні три роки майже не змінюються по кількості, зате зростає сума збитків. Якщо в 2003 році в області було 28.7% збиткових підприємств і сума збитків становила 22237.8 тис.грн., то у 2006 році питома вага знизилася до 23.9%, але сума збитків зросла на 27.9%, і становила 28451.3 тис. грн.

Таблиця 3. Збиткові підприємства області за 2003-2006 роки

2003		2005		2006		Сума збитків 2006 р.в % до	
В % до загальн. к-сті підпр.	Сума збитків, тис.грн.	В % до загальн. к-сті підпр.	Сума збитків, тис.грн.	В % до загальн. к-сті підпр.	Сума збитків, тис. грн.	2003	2005
28.7	22237.8	28.5	27458.8	23.9	28451.3	127.9	103.6

Внаслідок довготривалої економічної кризи матеріально-ресурсний потенціал аграрного сектору області значно скоротився, зменшилася майже удвічі кількість тракторів, зернозбиральних комбайнів, інших сільськогосподарських машин і знарядь, що призвело до різкого спаду виробництва сільськогосподарської продукції, зниження його ефективності. За цих умов важливого значення набуває обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інтенсифікації розвитку виробничої діяльності галузі. Основним засобом її здійснення є нарощування інвестицій в основний капітал (таблиця 4).

Таблиця 4. Інвестиції в основний капітал в галузі сільського господарства

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 до	
							2001	2003
По Україні /у факт. цінах, млн. грн./	1617	1930	2141	3381	5016	7309	у 4.5р.	у 3.4р.
в % до попереднього року	153.3	116.6	105.0	139.1	125.8	133.9	-	-
По області /у факт. цінах, тис. грн./	20615	23866	30916	75659	122811	186159	у 9 р.	у 6 р.
в % до загального підсумку	7.5	7.5	6.8	12.0	13.8	15.3	-	-
в % до попереднього року	-	109.8	121.9	219.7	141.9	151.6	-	-
Питома вага інвестицій в основний капітал в загальному обсязі по Україні	0.9	0.9	1.4	2.2	2.4	2.5	-	-

Якщо в 2002 році інвестиції в основний капітал об'єктів виробничого призначення сільського господарства області становив у фактичних цінах

23866 тис. грн., то в 2003 році він зріс до 30916 тис. грн., а в 2006 році становили 186159 тис. грн., тобто зросли у 9 разів порівняно з 2001 роком.

Відтворювальна структура інвестицій в сільськогосподарських підприємствах області в основний капітал в 2006 році характеризувалася в основному використанням на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств, споруд, будівель, і становила по цьому

Наукові записки

напрямку 86.5% до загального обсягу (таблиця 5). На нове будівництво (включаючи розширення діючих підприємств) будівель і споруд лише 13.5 %.

Зростання інвестицій в основний капітал не призвело до поповнення машинного парку тракторами, зернозбиральними комбайнами, іншими сільськогосподарськими машинами і знаряддями аграрних формувань.

Протягом 16 років, починаючи з 1990 року, внаслідок фізичного зношення в сільськогосподарських підприємствах області зменшилося на 9872 трактори, на 2680 зернозбиральних комбайнів, на 7354 вантажних автомобілів, десятки тисяч одиниць іншої сільськогосподарської техніки. Водночас через різке зниження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників придбання нової техніки практично призупинилося.

Таблиця 5. Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал в СГ у 2006 р.(%)

	Всього	Технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств, споруд, будівель	Нове будівництво(включаючи розширення діючих підприємств) будівель і споруд
По Україні	100.0	67.9	28.9
По області	100.0	86.5	13.5

Різно скоротились обсяги будівництва виробничих приміщень і введення їх в експлуатацію. Якщо в зерновому господарстві вводяться в експлуатацію нові приміщення для зберігання зерна, то в інших галузях стан справ катастрофічний.

У 1995-1999 роках в області було введено в дію тваринницьких приміщень для великої рогатої худоби на 1880 головомісць, свиней – на 1040. Через три роки – у 2003 році було збудовано і введено в експлуатацію тільки виробничі приміщення для великої рогатої худоби на 300, а в 2006 – на 25 голів.

За останні роки не покращується матеріальна база. Сільськогосподарські підприємства не забезпечені сьогодні сховищами для зберігання мінеральних добрив. Зберігають їх в умовах шкідливих для захисту навколишнього середовища і здоров'я людей.

За відсутності власних коштів на інвестиції в основний капітал сільськогосподарських підприємств для оновлення матеріально-ресурсного потенціалу та через низьку конкурентоспроможність, необхідні обґрунтовані напрями розроблення і здійснення інвестиційної політики держави, чіткого, обґрунтованого визначення пріоритетних галузей для капітальних вкладень, потреб у коштах та джерел їх покриття.

Стає очевидним розуміння необхідності концентрації, а, значить, і механізації високотоварного виробництва.

Таблиця 6. Введення в дію окремих потужностей в сільському господарстві області

	1995-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Введено в дію тваринницьких приміщень – головомісць для ВРХ	1880	-	245	-	300	-	-	25
Для свиней	1040	50	-	-	-	-	-	25
Силосних і сінажних споруд, м ³	6200	-	-	-	4500	-	-	-
Склади для зберігання мінеральних добрив (т одноразового зберігання)	530	-	-	-	-	-	-	-
Зерносховищ, т	2800	1100	1300	880	1000	-	-	33
Внутрігосподарських доріг з твердим покриттям, км.	651.5	35.1	10.9	1.8	3.0	-	-	-
Сховища для зберігання картоплі, овочів та фруктів, т одночасного зберігання	500	-	-	-	-	-	-	2000

Значну питому вагу продукції сьогодні в області виробляють особисті селянські господарства, які в умовах конкуренції, внаслідок розпорошення виробництва, об'єктивно не можуть залишатися на перспективу в якості домінуючої форми господарювання в області. Їх роль у формуванні доходів селян – підсобна, саме в них найменше вкладаються інвестиції в розвиток галузі. Перспектива за сільськогосподарськими підприємствами різних організаційно-правових форм, сформованими переважно на приватній власності, але на колективних засадах організації праці.

Вже вступ до СОТ серйозно підніме планку конкурентної боротьби, заставить мислити світовими економічними категоріями і рахуватись за об'єктивними економічними законами розвитку.

Аналіз свідчить, що в області в умовах кризової ситуації були надто слабо обґрунтовані основні напрями інвестиційної політики в агропромисловому комплексі, що призвело до

руйнування матеріально-ресурсної бази сільського господарства. З огляду на це політика щодо формування інвестиційного клімату потребує докорінних змін і має проводитись на якісно вищому рівні.

У формуванні та реалізації інвестиційної політики у сільському господарстві області, як основи розвитку інтенсифікації галузі, її техніко-технологічного переозброєння, вирішального значення набуває застосування прогресивних ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможного на внутрішньому і зовнішньому аграрних ринках сільськогосподарського виробництва.

Сучасну ринкову економіку неможливо уявити без іноземних інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Основними чинниками, які негативно впливають на інвестиційний клімат і зумовлюють високий ризик іноземного інвестування підприємств в області, як і в Україні, є надто зтяжний і непослідовний характер ринкового реформування економіки; правова, економічна й політична нестабільність; недосконалі фінансово-кредитна і податкова система; низький рівень розвитку ринкової інфраструктури; відсутність ринку землі. Водночас Україна має низку чинників, які приваблюють іноземних інвесторів: місткий ринок, низька ціна робочої сили, вигідне географічне положення, сприятливі кліматичні умови. Нині для економіки нашої країни важливе значення має підвищення конкурентоспроможності виробництва й на цій основі збільшення обсягу інвестицій.

Починаючи з 1997 року спостерігається чітка тенденція до збільшення обсягів вкладень в економіку держави. В Тернопільській області сукупний капітал нерезидентів в економіці станом на 1 січня 2006 року становив 39.3 млн. дол. США, на 1 січня 2007 року – 44.96 млн. дол., в тому числі з країн СНД – 1.999 млн. дол., США, з інших країн світу – 42.959 млн. дол.. Питома вага іноземних інвестицій, що направлені на розвиток сільського господарства області в 2006 році становить 6.8 %, у 2007 році – 8.4 % (таблиця 7).

Таблиця 7. Іноземні інвестиції в сільське господарство області у 2006 році

	Капітал на 1 січня, тис. дол. США		Частка у загальному обсязі інвестицій, %	
	2006	2007	2006	2007
Прямі іноземні інвестиції по області	39316.81	44959.24	100.0	100.0
-в промисловість	25508.89	27181.70	64.9	60.4
- в сільське господарство	2667.60	3772.58	6.8	8.4
- в харчову промисловість та переробку с/г продуктів	11619.77	11555.73	29.6	25.7

У 2006 році в область надійшли іноземні інвестиції з 29 країн світу. Найвища питома вага 16.75% – з Чеської Республіки, із Сполученого Королівства – 13.7 %, Австралії – 10.0 %, Естонії – 14.2%. Слід відмітити, що розмір інвестицій за вказаними країнами порівняно з 2006 роком дещо зменшився (приблизно 1 – 2 %).

Аналіз динаміки галузевої структури Тернопільської області показав, що найбільші вкладення надходять у промисловість – 64.9 %, у сільське господарство – приблизно 8.4 % від загального обсягу. І це за умови, що в цій сфері виробничої діяльності зроблено немало для інвестиційної привабливості. Це, зокрема, приватизація земель і майна, формування нових організаційно-правових структур на ринкових засадах, застосування орендних відносин у використанні землі та майна, введення помірною фіксованого податку і ряд інших заходів.

Для іноземних інвесторів особливе значення має визначення пріоритетів інвестиційної діяльності та вибір її найефективнішого напрямку. Наприклад, інвестиції Кіпру спрямовуються у такі сфери і галузі як харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів, торгівля, машинобудування, транспорт, освіта. Нідерланди пріоритетними вважають машинобудування, харчову промисловість. Прямі інвестиції Франції надходять у такі галузі: харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів; сільське господарство, мисливство та лісове господарство. Інвестиції Молдови спрямовуються у добувну промисловість, торгівлю, відпочинок і туризм.

Закордонні інвестори проводять свої комплексні дослідження економічного розвитку нашої країни, визначаючи пріоритетні галузі для свого капіталу. При аналізі стану сфер і галузей ними розглядається процес проведення реформ в Україні. Пріоритетним напрямом структурної перебудови у сфері матеріального виробництва є агропромисловий комплекс. Це пов'язано з тим, що Україна має ресурси для виробництва сільськогосподарської продукції і знаходиться поблизу від міжнародних ринків. Для залучення іноземних інвестицій у сільське господарство найбільше значення мають двосторонні зв'язки та домовленості із зарубіжними інвесторами, які ґрунтуються на взаємовигідних для сторін відносинах, здійснюються без посередників, а тому можуть забезпечити основну частину залучених у сільське господарство кредитних ресурсів.

Основною умовою для іноземного інвестора є можливість реалізувати свої економічні інтереси. Тому українське підприємство має перекопати іноземного партнера у вигідності для нього інвестування та в мінімальному рівні ризиків. Крім того, здійснення іноземних інвестицій можливе шляхом створення спільного підприємства. При цьому внесок іноземного інвестора до статутного фонду спільного підприємства доцільно здійснювати у вигляді майна.

Поряд із прямими інвестиціями сільськогосподарські товаровиробники можуть залучати кредитні ресурси іноземних фінансових та інших фірм і компаній. У цьому випадку для іноземного кредитора важливе значення мають питання мінімізації його ризиків. Тому в першу чергу необхідно вирішувати питання застави, поручительства тощо.

Пошук іноземного інвестора є справою сільськогосподарського підприємства, тому слід чітко сформулювати свої наміри, визначитися зі стратегією розвитку. З метою полегшення пошуку іноземного партнера доцільно вивчити пропозиції іноземних фірм і компаній, їхні наміри та побажання.

Ефективність структурної перебудови в економіці області потребує відповідної інформації про інвестиційну привабливість як у галузевому, так і в регіональному напрямках. Особливе значення має оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості. З урахуванням оцінки інвестиційного потенціалу області необхідно вивчати такі процеси як створення інвестиційних потоків: джерела фінансування капітальних вкладень, у тому числі рівень кредитування економіки області, та аграрних підприємств зокрема, комерційними банками, галузеву структуру інвестицій.

Кожний інвестиційний проект повинен бути використаний там, де для нього є певні умови, тобто пріоритетність галузей знаходиться в основі привабливості регіону. Залучення іноземних кредитів у сільське господарство має суттєве значення для покриття дефіциту інвестиційних ресурсів товаровиробників. Досвід окремих українських сільськогосподарських підприємств свідчить, що використання іноземних кредитів надає підприємствам можливість вийти з кризового стану.

Тернопільська область може розраховувати на значні за обсягом іноземні інвестиції лише у разі створення умов для інвестування, сприятливіших ніж у країнах та областях-конкурентах. Це мають враховувати органи державної влади у процесі вироблення стратегії залучення й ефективного використання капіталу нерезидента у розвитку економіки області.

Література

1. Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року// Економіка України, 2007.-№1.-С.3.
2. Статистичний щорічник України.-К.: Державний комітет статистики України, 2006.-551 с. 3. Статистичний щорічник Тернопільська область.-Т.: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2006. – 446 с. 4. Саєнко М.Г. Структурні зміни в сільському господарстві Тернопільщини за роки економічних трансформацій.-Тернопіль: Тайп, 2005.-165 с. 5. Юшин С.О., Півна С.В. Проблема узгодженості інноваційно-інвестиційних проектів підприємств агропромислового комплексу із чинною системою державних прогнозів і програм// Економіка України, 2007.-№1.-С. 77. 6. Кобута І.В., Шевцов О.Л. Оцінка впливу вступу України до СОТ на окремі ринки сільськогосподарської продукції// Економіка України, 2007.-№1.С.127. 7. Федоренко В. Інвестиції та економіка України// Економіка України, 2007. –№5.-С.12. 8. Ребенко А.В. Управління інвестиційним проектом як інструмент реалізації стратегії підприємства// Актуальні проблеми економіки, 2008. - №1(79). –С.154.

Lyubov Dudar

THE ASSESSMENT OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN TERNOPIL REGION UNDER MODERN LEVEL OF INVESTMENT SUPPLY

In the article there were investigated the problems of development of investment processes within the agriculture of the region as well as factor of inference upon the formation of investment climate and the ways to increase the investment attractiveness of regional agrarian sector.

УДК 624.25

Степан Куліковський

РАЦІОНАЛЬНІ ШЛЯХИ ВІДРОДЖЕННЯ БУДІВНИЦТВА СПОРУД НА ТВАРИННИЦЬКИХ ФЕРМАХ І КОМПЛЕКСАХ

Висвітлено основні тенденції відродження будівництва споруд сільськогосподарського призначення, а також принципи оцінки ефективності інвестиційних витрат у сільськогосподарське будівництво.

За останні 15 років значно зменшилися обсяги будівництва на селі, в результаті чого будівельні організації зuboжили, або змушені були орієнтуватись на інше будівництво.

Споруди, які забезпечують функціонування АПК, відрізняються великими різновидами. Вони включають в себе різного роду будівлі, напірні і безнапірні гідротехнічні, очисні і інші споруди. По функціональному призначенню їх поділяють на тваринницькі, птахівницькі, ветеринарні, силосні і сінажні, складські, гідротехнічні, будівлі для переробки і обробки сільськогосподарської продукції, ремонту і зберігання техніки, розведенню риби і інші.

У минулому в Україні і за кордоном приділялась велика увага спорудженню ефективних тваринницьких комплексів для суттєвого нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва. Споруджувались різноманітні будівельні об'єкти і застосовувались наукові підходи для розвитку тваринницької галузі. Однак в багатьох випадках це привело до значного зростання витрат на капітальне будівництво і в кінцевому результаті до зростання собівартості продукції.

У перехідний період до ринкових відносин, коли здійснюється зміна форм власності, економічного механізму господарювання, велика кількість проблем, пов'язаних з налагодженням виробничої діяльності підприємств, потребує подальших досліджень. Будівельне виробництво відрізняється від інших галузей сільськогосподарського виробництва характером продукції, організаційним упорядкуванням, технологією і економічними показниками, тобто воно має свою специфіку розвитку.

В сучасних ринкових умовах постає нагальне завдання здешевлення будівельних робіт, скорочення віддалей транспортування продукції, застосовування нових будівельних матеріалів, технологій та наукових підходів до будівництва, що суттєво вплине на здешевлення сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарські будівлі є важливим елементом економічного потенціалу підприємств і потребують їх ефективної експлуатації. Будівлі створюють пасивну частину основних фондів

АПК. Але їх вплив на випуск сільськогосподарської продукції в багатьох випадках настільки великий, що деякі типи споруд до пасивної частини слід віднести умовно. Наприклад, експлуатаційні якості будівель для тварин безпосередньо впливають на приріст ваги при відгодівлі молодняку і надої. Якщо будівельні конструкції будівлі забезпечують оптимальну вологу, температуру і повітрообмін в ньому, то це сприяє збільшенню продуктивності тваринництва. І навпаки, незадовільна якість навіть окремих елементів тваринницької будівлі (наприклад, надмірно холодна підлога) викликає хвороби і падіж тварин, зменшення приросту ваги і надоїв [1].

Зміна форм господарювання на селі та стрімкий розвиток аграрної реформи поставили перед новоствореними сільськогосподарськими підприємствами нові проблеми. В ринкових умовах досягають успіху підприємства, які вміють швидко відреагувати на ринкові зміни.

Особливо тривожить те, що за короткий проміжок часу погіршився стан тваринницьких комплексів, де спостерігається високий фон агресивності і руйнування будівельних матеріалів. Це обумовлює необхідність їх реконструкції з довгостроковим виводом із експлуатації, залучення значних інвестицій.

Проблемам ефективності інвестиційних витрат в сільськогосподарське виробництво присвячені праці багатьох авторів, зокрема М.І Кісіль, А.Ф.Гойко, Н.А.Бланк, П.Т.Саблук, Парієв А., Сухоруков В. Однак окремі сторони проблеми, потребують подальшого дослідження, зокрема врахування регіональних особливостей.

Мета статті - вивчити сучасний стан, висвітлити основні тенденції відродження будівництва споруд на тваринницьких фермах і комплексах.

Після реорганізації колгоспів, створилось багато інших нових агроформувань: Орендно-Приватне Підприємство, Приватне Агропромислове Підприємство, Товариство з Обмеженою Відповідальністю та інші.

На базі КСП створено одне або більше агроформувань, які забезпечені будівлями різних строків експлуатації, відновлюваної і залишкової вартості, що впливає на собівартість сільськогосподарської продукції

При паюванні визначення відновлюваної вартості будівель, споруд та приміщень проводиться за методом витрат і на підставі кошторисної вартості за формулою:

$$V_B = C \times K_p, \quad (\text{грн}), \quad (1)$$

де: V_B – відновна вартість об'єкта, грн.;

C – повна кошторисна вартість об'єкта;

K_p – ринковий коефіцієнт, що відображає підвищення цін, викликане введенням ринкових відносин у будівництві [7].

Визначається також залишкова вартість:

$$O_B = V_B (1 - 3/100), \quad (2)$$

де: 3 – відсоток зносу [7].

Досвід показує, що вартість будівель сільськогосподарського призначення при паюванні займала значний відсоток у вартості майна КСП, яке реорганізовували.

Після реформування АПК, новостворені агроформування відмовились від великих відгодівельних комплексів і від дещо менших ферм. В результаті чого, різко знизився запланований строк експлуатації таких будівель.

У нових агроформуваннях мало приділяється, а то і зовсім не приділяється увага, будівлям сільськогосподарського призначення. За короткий час і сліду не залишилось від тваринницьких приміщень. Правда, щось усе ж вдалося зберегти і розвинути. Подекуди ще лишилися приміщення для утримання ВРХ, а то і весь комплекс будівель сільськогосподарського призначення.

Щоб відновити весь комплекс будівель сільськогосподарського призначення потрібні значні інвестиційні витрати, оскільки будівництво – це дорогий і складний процес.

В оцінках ефективності інвестицій у період формування ринкових відносин необхідно застосовувати наступні основні принципи і методичні підходи:

- оцінка ефективності інвестиційних проектів повинна здійснюватись на основі порівняння обсягу інвестиційних витрат із сумами і строками повернення інвестиційного капіталу;

- оцінка обсягу інвестиційних витрат повинна охоплювати всю сукупність ресурсів, що використовуються й пов'язані з реалізацією проекту;

- оцінка повернення вкладеного капіталу проводиться за показником чистого грошового потоку, що включає в себе суму чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у період здійснення інвестиційного потоку.

Склались три напрямки інвестиційних витрат, що відображають форми виробництва основних виробничих фондів: нове будівництво, розширення діючих підприємств, їх реконструкція і технічне переозброєння.

При оновленні заради оновлення, коли засоби праці замінюються такими ж або аналогічними екземплярами, не збільшується виробництво продукції. В цьому випадку лише компенсується зниження продуктивності використовуваних машин і обладнання.

Основні фонди АПК представляють собою сукупність вироблених матеріальних цінностей, використовуваних в незмінній натуральній формі на протязі довгого часу, і втрачають свою цінність по частинах по мірі зношуваності.

Високе оснащення основними фондами, які відповідають виробничому направленню господарства, складає матеріальну базу для досягнення запланованих об'ємів виробництва

продукції і росту рентабельності [5].

Можливість більш інтенсивного використання експлуатаційних споруд, які забезпечують збільшення випуску продукції, безпосередньо пов'язана з якістю їх будівництва. Тому вирішувати вказані питання слід у взаємному зв'язку з питаннями ефективності інвестиційних витрат.

На стадії будівельного виробництва основні показники ефективності інвестиційних витрат – приріст вартості основних засобів, введених в дію в даний проміжок часу, на 1 гривню капітальних вкладень, а також економія від зниження собівартості будівельного виробництва.

На стадії планування капітального будівництва використовують показники загальної ефективності інвестиційних витрат і порівняльної ефективності. Загальна ефективність інвестиційних витрат в виробничі основні фонди АПК вираховується як відношення річного валового доходу, прибутку або економії поточних витрат до інвестиційних витрат, які викликали цей приріст.

Ефект від впровадження комплексних програм капітального будівництва, вирішення технічно-економічних проблем оцінюється коефіцієнтом загальної економічної ефективності

$$\mathcal{E}_n = (\mathcal{C} - C) / K_n, \quad (3)$$

\mathcal{C} і C – вартість і собівартість річного випуску продукції.

K_n – інвестиційні витрати на будівництво об'єкта.

Строк окупності інвестиційних витрат, які вираховують в роках, – це час, за який забезпечується накопичення прибутку в розмірах, рівних інвестиційним витратам в будівництво. Строк окупності T вираховують як величину, зворотну коефіцієнту загальної економії ефективності інвестиційних витрат:

$$T = 1 / \mathcal{E}_n, \quad (4)$$

Ціль розширення діючого підприємства – збільшення його потужності в більш коротші строки і при менших затратах в порівнянні із створенням аналогічних потужностей шляхом нового будівництва.

Як показує досвід, високу віддачу інвестиційних витрат у реконструкцію можливо одержати тільки за умов збільшення виробництва валової продукції, для чого необхідно водночас із розширенням розмірів ферм досягти значного підвищення продуктивності тварин [1].

При виборі об'єктів реконструкції приміщень відгодівельних ферм слід виходити із таких вимог: поширення прийнятого типу приміщень за своєю місткістю і будівельними параметрами серед інших; залишковий строк експлуатації приміщень; відповідність їхніх будівельних параметрів впровадженню прогресивних технологій.

Вибір об'ємно-планувального вирішення будівель визначається напрямом і спеціалізацією господарства, технологією виробничих процесів, біологічним видом і габаритами тварин, системою їх утримання, способом годівлі, напування, видаленню гною [6].

Площі будівель розраховуються залежно від раціонального планування і розміщення окремих функціонально-технічних елементів (стійл, боксів, проходів, лотків, годівниць, напувалок і ін.).

При виборі конструктивної схеми будівлі перевагу треба віддавати схемам без внутрішніх опор, наявність яких зменшує корисну площу. У плані – прямокутними із забезпеченням найменшої площі огорожувальної поверхні. Збільшення ширини будівлі призводить до скорочення її периметра [6].

Основні технологічні принципи: збільшена площа приміщень на одну тварину, комфортні бокси для відпочинку, кормові столи з сучасними системами кормо роздавання, сучасні системи забезпечення мікроклімату, ресурсозберігаючі та екологічно безпечні системи видалення гною [3].

Недосконалою в існуючих проектах корівників є система прибирання гною, яка негативно впливає на мікроклімат в приміщеннях, а відповідно і на продуктивність тварин. Очищення стійл і внесення підстилки також потребують великих ручних витрат праці, тому в Україні витрати праці на виробництво 1 цнт молока становить 10-15 люд.-год. Створення кожної конкретної ферми потребує глибокого технологічного і техніко-економічного обґрунтування. Завжди при прийнятті рішення виникають питання вартості проведення реконструкції приміщень і строку окупності вкладень.

У 70-80 – і роки вже минулого століття було модно створювати великі міжгосподарські підприємства з виробництва яловичини та свинини. Такі міжгосподарські підприємства розташовувались поряд з цукровими заводами – заради забезпечення худоби дешевими кормами. З цукрових заводів на них подавали жом та мелясу, зі спиртозаводів – брагу. Виходило, що не корми возили до худоби, а худобу – до кормів. Жом надходив у відгодівельник прямо з підприємства транспортерами. Позитив у цьому відношенні – відсутність транспорту для доставки кормів, а отже і економія паливо-мастильних матеріалів, що є важливим у теперішній час, коли вартість енергоносіїв значно збільшилась.

Враховуючи, що багато господарств розташовані на великій площі, мають окремі ділянки, забезпеченість окремими видами основних фондів встановлюють по двох показниках: наприклад, нафтобазах – за їх кількістю і об'ємах. Необхідно максимальне приближення їх до місця виробництва, що дозволяє економити паливо, запобігати лишніх пробігів машин. Враховуючи високу вартість енергоносіїв, виправданим було б розміщення тваринницьких ферм безпосередньо на площі – в полі. Перспективними виглядають пропозиції використання

монтуються, демонтуються, надійних в експлуатації споруд. Характерною особливістю споруд тимчасового типу є відносна простота та доступність монтажу, широка гама можливостей встановлення на полі, пасовищі, при фермерських територіях і т.п. Це дозволить суттєво покращити економічні показники виробництва сільськогосподарської продукції.

Вивчення показало, що більшість споруд сільськогосподарського призначення, після реорганізації КСП, знаходяться в стані, що потребує подальшої реконструкції.

Доцільним було б використання споруд тимчасового типу особливою яких є відносна простота та доступність монтажу і демонтажу, можливість встановлення безпосередньо біля місць виробництва сільськогосподарської продукції, що значно підвищує ефективність виробництва.

В сучасних ринкових умовах тема здешевлення сільськогосподарської продукції потребує подальшого дослідження. Зокрема на собівартість сільськогосподарської продукції має великий вплив і сільськогосподарське будівництво. Застосування нових матеріалів, технологій, наукового підходу до будівництва сприяє підвищенню продуктивності і зниженню собівартості сільськогосподарської продукції.

Література

1. Сухоруков В., Парієв А., Терещенко В. Реконструкція приміщень для великої рогатої худоби// Тваринництво України, 2005.- №12. - С.5-7.
2. Вітвіцький В.В. Управління галузевими системами економічних норм і нормативів в АПК. – К.: «Агропромпраця», 2001.-568 с.
3. Луценко М., Могильний О. Реконструювані молочні ферми – новітні технології// Техніка АПК, 2003.-№6.-С.14-16.
4. Черкасов А. Перспективи використання тентових виробів у сільському господарстві України// Техніка АПК, 2003.-№1.-С.28.
5. Будин А.Я. Експлуатація споруд АПК.–М.: «Агропромиздат», 1991.-491 с.
6. Хазін В.Й. Будівлі та споруди АПК. – К.: «Урожай», 1988. - 165 с.
7. Паювання сільськогосподарських земель та структурна перебудова в сільському господарстві України. Посібник.-Вид.4, випр. та допов.-К., 2000.
8. Таукач Г., Е. Федосова. Миттельштанд Європи и шансы України.-К.: «Феникс», 1997.

Stepan Kulikovskyy

THE RATIONAL WAYS OF BUILDING REVIVAL OF BUILDINGS ON STOCK-RAISING FARMS AND COMPLEXES

It is shined the main tendencies of revival of construction of constructions of agricultural purpose, and also principles of an estimation of efficiency of investment investments in rural construction.

УДК 342.393

Наталія Супрун

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ

Досліджуються напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами.

Трансформаційні процеси останніх років в Україні призвели до формування корпоративного сектора, в якому найбільшим акціонером виступає держава. Проте, в результаті недосконалої системи управління власними корпоративними правами держава регулярно недоотримує належні їй бюджетні доходи у формі дивідендів від використання відповідних активів. При цьому більшість акціонерних товариств України з часткою держави у статутному фонді є збитковими, що значно гальмує процеси їх модернізації та реструктуризації, ускладнює інтеграцію вітчизняного підприємницького середовища у світовий економічний простір. Відтак, питання ефективності управління державним корпоративним правами набувають значної актуальності.

Дослідженню державної політики регулювання корпоративними правами в Україні присвячені наукові праці С.А.Давимуки, В.А.Євтушевського, О.Р.Кибенко, О.Ю.Рудченка, С.А.Румянцева, О.М.Сафронової, М.В.Чечетова та ін. Проте динамізм розвитку корпоративного сектору актуалізує необхідність подальшого досліджень з урахуванням змін та перспектив стратегічного розвитку національної економіки. Потребують більш глибокого аналізу теоретичні проблеми та розробка методологічного підґрунтя основ корпоративної теорії.

Відповідно до визначення, що містить Господарський кодекс України, корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [0:ст. 167]. Відповідно корпоративні права держави – це право держави, частка якої визначається в статутному фонді господарського товариства, що включає право на управління цим товариством, отримання певної частки його прибутку (дивідендів), активів у разі ліквідації відповідно до законодавства, а також інші права, передбачені законом та установчими документами. У формальному вираженні це акції, або частки в статутному фонді господарських товариств, що належать державі [11:409].

Корпоративні права держави класифікуються залежно від суб'єкта управління, ступеня корпоративного контролю держави у господарських товариствах, галузевих особливостей цих товариств і строку закріплення корпоративних прав у власності держави. Державні корпоративні права можуть виникати як результат: закріплення за державою акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації; корпоратизація державних підприємств; придбання корпоративних прав діючих товариств; участі в нових господарських товариствах, що створюються відповідно до норм Закону України «Про господарські товариства» та інших актів законодавства.

Суттєві особливості має процес створення акціонерних товариств в ході приватизації

державного та комунального майна та корпоратизації державних підприємств. Порядок виникнення акціонерних товариств у процесах приватизації та корпоратизації не підпадає під дію Закону України «Про господарські товариства», він регулюється спеціальним приватизаційним законодавством [0, 0, 4, 0]. Дані нормативні акти визначають порядок перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, понад 75% акцій яких належать державі, виробничих, науково-виробничих об'єднань на відкриті акціонерні товариства. Засновниками таких товариств виступають органи, уповноважені управляти державним майном.

Особливе правове положення займають товариства, що мають статус державних (національних) акціонерних компаній. Виникають вони здебільшого як результат корпоратизації державних підприємств або приватизації їх майна з закріпленням за державою контрольного пакету акцій. Державна акціонерна компанія – це відкрите акціонерне товариство, у якому державі належить пакет акцій, що відповідно до законодавства забезпечує правомочність загальних зборів акціонерів [3].

В Україні участь держави в акціонерних товариствах є наслідком недосконалого процесу зміни власності (в результаті приватизації та корпоратизації), який на різних етапах мав різні цілі та завдання. Тому переважна більшість пакетів акцій, що зараз перебувають у державній власності, належить неліквідним збитковим підприємствам.

Держава виступає в ролі співвласника капіталу в корпораціях із часткою держмайна, має можливість значно підвищити ефективність виконання своєї соціальної функції через реалізацію своїх корпоративних прав та адміністративних важелів. Очікування держави, яка виступає в ролі власника корпоративних прав, цілком відповідають традиційним перспективам у задоволенні фінансових інтересів акціонера, що передбачають дві можливості. Це – збагачення власника акціонерного капіталу внаслідок ефективного продажу своїх акцій та одержання дивідендів. На даному періоді політика держави визнає пріоритетність приватизації, доходи від якої повинні реально поповнити державний бюджет. Таким чином, нині відбувається подальше роздержавлення та перерозподіл акціонерного капіталу, зміна керівників органів управління акціонерних товариств. Проблемність ситуації полягає в тому, що в Україні сьогодні не сформований механізм публічного розкриття інформації про діяльність корпорації та відсутня дійова система контролю з боку власників за процесом управління акціонерним капіталом. В цих умовах «рівень захисту прав акціонерів, який забезпечує існуюча система корпоративного управління, одночасно визначає рівень захисту прав держави як акціонера» [12:80]. Ці чинники не сприяють підвищенню результативності та ефективності діяльності акціонерних товариств України та задоволенню інтересів учасників корпоративного управління.

Щоб підвищити ефективність механізму управління державними корпоративними правами відкритих акціонерних товариств, розроблено Основні концептуальні підходи до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави – комплексний системний документ, який включає розгорнуту програму дій держави щодо управління своїми корпоративними правами з чітким визначенням місця всіх структур, що можуть бути задіяні в цьому процесі [0].

Як зазначають дослідники корпоративного сектору, такі компанії не можна вважати державними підприємствами, вони виступають «недержавними суб'єктами підприємницької діяльності» [11:409]. Закріплене за ними майно не належить до державної власності, а є власністю колективною. Держава через уповноважені органи має право на управління діяльністю такого товариства, як особа, що володіє контрольним пакетом акцій. Отже, держава як особливий суб'єкт права потребує представництва для реалізації своїх прав, що випливають з участі господарських товариств. Представництво держави в корпоративних відносинах здійснюється через взаємодію цілої системи державних органів – законодавчих і виконавчих.

Спеціальна система управління державними корпоративними правами перебуває в Україні на стадії формування. До прийняття базового закону в даній сфері управління державними корпоративними правами регулюється головним чином підзаконними нормативними актами, прийнятими Президентом і Кабінетом Міністрів України. Концепція управління державними корпоративними правами від 13.06.2000 р. передбачає максимальне скорочення кількості закріплених у державній власності акцій і обмеження передачі державних корпоративних прав в управління міністерствам та іншим органам виконавчої влади.

Концепція поділяє акціонерні товариства, у яких необхідно здійснювати функції корпоративного управління, на дві базові групи:

- перша група кількістю до 200 акціонерних товариств, у яких буде закріплено державний пакет акцій 25 або 50 відсотків терміном до 5 років.

- друга група кількістю до 2300 акціонерних товариств, у яких державна частка приватизується і буде постійно зменшуватись. Терміни приватизації цих акцій будуть залежати від господарської діяльності цих підприємств та їх ліквідності.

Функції корпоративного управління правами державних акціонерних товариств першої групи передаються поступово недержавним структурам або іншим акціонерам, які володіють пакетами акцій більше 20% з врахуванням того, що вони зацікавлені у розвитку виробництва цього підприємства.

Для цього розроблено та затверджено Порядок проведення конкурсу з визначення уповноваженої особи на виконання функцій з управління державними корпоративними правами [8].

Функції корпоративного управління акціонерними товариствами другої групи доцільно покласти на представника держави в органах управління товариства (як правило, це державний службовець). Для цього розроблено та затверджено постановою Кабінету Міністрів України

Положення про представника органу, уповноваженого управляти відповідними державними корпоративними правами в органах управління господарських товариств [9].

Повноваження щодо управління державними правами розподіляються між Фондом державного майна України та органами виконавчої влади. Концепція передбачає поступове скорочення кількості товариств, корпоративні права яких знаходяться в управлінні органів виконавчої влади.

Фонд державного майна України управляє корпоративними правами, що виникають при проведенні процесів приватизації і корпоратизації державних підприємств. Виконує функції з управління державними корпоративними правами в післяприватизаційний період:

- бере участь у визначенні стратегії розвитку господарських товариств, корпоративні права яких закріплені за державою; здійснює контроль і аналіз результатів їх господарської діяльності; виносить пропозиції щодо відчуження державних корпоративних прав і реалізує їх; бере участь у розробці і впровадженні інвестиційних проектів щодо таких товариств;

- веде реєстр державних корпоративних прав;
- здійснює оцінку вартості державних корпоративних прав;
- призначає своїх представників та інших осіб, уповноважених управляти державними корпоративними правами; визначає умови, за якими укладаються договори доручення, контролює ефективність їх діяльності та ін.

Центральним органам виконавчої влади та уповноваженим особам визначено наступні повноваження:

- здійснювати правомочності щодо участі в управлінні господарською організацією відповідно до частки (акцій, паїв) держави у статутному фонді цієї організації;
- вести реєстр державних корпоративних прав;
- проводити оцінку державних корпоративних прав;
- контролювати ефективність роботи господарської організації у частині реалізації належних державі корпоративних прав.

Правомочності з управління корпоративними правами держави здійснюються безпосередньо відповідними органами виконавчої влади у разі якщо:

- держава має сто відсотків часток (акцій) у статутному фонді господарської організації;
- суб'єкт господарювання, щодо якого здійснюються корпоративні права держави, бере участь у державних та регіональних програмах, що фінансуються з Державного бюджету України;
- не відбувся конкурс з призначення уповноваженої особи через відсутність претендентів, або якщо пропозиції конкурсантів не відповідають умовам конкурсу;
- в інших випадках, передбачених законом.

У решті випадків управління корпоративними правами держави здійснюється із залученням уповноваженої особи.

Умови передачі повноважень та завдання з управління корпоративними правами держави, у тому числі щодо юридичної відповідальності уповноважених осіб, є обов'язковою частиною відповідного рішення Кабінету Міністрів України та договору з уповноваженою особою. Корпоративні права держави та активи суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких визначено частку держави, підлягають оцінці за Методикою оцінки державних корпоративних прав, затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 2 серпня 1999 р. № 1406.

Центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України для здійснення необхідних заходів з управління корпоративними правами держави, координації діяльності органів виконавчої влади у цій сфері та надання необхідних відомостей іншим органам державної влади, відповідно до законодавства формує і веде реєстр корпоративних прав держави [7]. Ведення Реєстру – це здійснення комплексу заходів, які забезпечують збирання, накопичення і облік відомостей, а також розроблення його програмного забезпечення та відповідних інструктивних документів. Інформація Реєстру є державною власністю. Реєстр утворюється і ведеться Фондом державного майна за участю міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій. Розпорядником Реєстру є Фонд державного майна. До Реєстру включаються відомості про акції, паї, частки, що належать державі у статутних фондах господарських товариств – резидентів та нерезидентів.

Основними цілями управління державними корпоративними правами визначено:

- забезпечення виконання господарськими товариствами загальнодержавних функцій (оборона, безпека, соціальні програми), а також досягнення інших цілей;

- стимулювання розвитку виробництва, покращення фінансово-економічних показників діяльності господарських товариств, залучення інвестицій;
- оптимізацію управлінських витрат (скорочення кількості господарських товариств у статутних фондах яких є частка держави, скорочення витрат, пов'язаних з управлінням).

- Запроваджена Фондом державного майна України система управління державними корпоративними правами здійснюється за трьома напрямками:

- через представників держави, які одночасно є членами спостережних рад відкритих акціонерних товариств, з яким керівник органу управління, що отримав ці функції на підставі Генеральних угод, укладає договір на управління;

- через голів правлінь відкритих акціонерних товариств, з якими укладено контракти керівником органу управління або ним контролюється. Як правило, такі контракти укладаються з керівниками відкритих акціонерних товариств, у статутному фонді яких державна частка становить більше 50%;

• через уповноважених осіб (недержавних структур), яким за рішенням Уряду передано функції управління.

Важливим напрямком вдосконалення оптимізації управлінської функції держави є запровадження механізму «золотої акції», яка є інструментом контролю держави над стратегічними підприємствами і надає пріоритетні права при голосуванні з окремих питань діяльності акціонерного товариства. Відтак, на даному етапі розвитку фондового ринку в Україні застосування «золотої акції» доцільне й можливе, але потребує детального теоретичного обґрунтування та відповідного законодавчо-нормативного закріплення. Аналіз досвіду впровадження цього інституту свідчить, що «золота акція» відіграє значну роль як гарант захисту національних та соціальних інтересів держави. Застосування інституту «золота акція» дозволяє уникати поглинання стратегічних підприємств іноземними та клановими інвесторами під час приватизації [11].

Введення в практику «золотої акції» відкриває нові шляхи боротьби з відчуженням майна за борги та з неузгодженими додатковими емісіями, але обмежує принцип рівного ставлення до всіх акціонерів товариства. Тому застосування «золотої акції» виправдане лише на початковому етапі приватизації підприємства в період перехідної (до ринкової) економіки держави на певний період. Якщо держава продає контрольний пакет акцій, то вона втрачає право спрямовувати діяльність підприємства на виконання потрібних суспільству функцій, зберігаючи лише можливість діяти як звичайний акціонер, здійснювати корпоративний контроль згідно з повноваженням у межах розміру пакету акцій.

Фондом державного майна України розроблено пропозиції до Кабінету Міністрів України щодо запровадження в Україні спеціального права «золотої акції», які мають на меті створення умов для активного інвестування в корпоративний сектор економіки, що контролюється державою, з одночасним усуненням загрози розмивання державних пакетів акцій. Так, для збереження впливу держави на підприємства, діяльність яких стосується державних та суспільних інтересів, пропонується надати через інститут «золотої акції» представникам держави блокуючий голос на зборах акціонерів при голосуванні по таких важливих питаннях діяльності акціонерного товариства, як: внесення змін та доповнень до статуту товариства; реорганізація; ліквідація товариства; зміна статутного капіталу товариства; створення товариством нових господарських товариств та значні (більше 25 %) відчуження активів товариства. Рішення щодо цих питань без участі представника власника «золотої акції» вважаються недійсними. Крім того, «золота акція» надає право державі делегувати свого представника до складу наглядової ради та ревізійної комісії. Рішення про введення на підприємстві «золотої акції» має прийматися тільки урядом і лише на підставі глибокого аналітичного обґрунтування, яке враховує: фінансово-економічний стан підприємства за три останні роки; мотиви (причини), які змушують державні органи виконавчої влади ввести на даному підприємстві «золоту акцію»; цілі, які необхідно досягти шляхом введення «золотої акції»; строк, на який пропонується введення «золотої акції»; очікувані наслідки введення «золотої акції» тощо. Реалізація спеціального права держави «золота акція» здійснюється відповідним органом виконавчої влади шляхом призначення в органи управління акціонерного товариства представника держави. Спеціальне право «золота акція» не підлягає заміні на акції акціонерного товариства, стосовно якого прийняте рішення про використання зазначеного права, а також вводиться лише після реалізації не менше 75 % акцій відповідного акціонерного товариства на термін до трьох років. За рішенням КМУ термін дії спеціального права «золота акція» може бути продовжений, однак, у рішенні про введення спеціального права «золота акція» обов'язково зазначається: момент (дата), термін, умови та підстави, за яких на відповідному акціонерному товаристві вводиться спеціальне право «золота акція». Механізм застосування інституту «золота акція» забезпечує активізацію інвестиційних вливань з одночасним збереженням контролю держави над підприємствами, що мають загальнодержавне та стратегічне значення для економіки й безпеки країни, та протидіє розмиванню державної частки корпоративних прав у підприємствах, що тривалий час мають знаходитися під контролем держави. Введення інституту «золотої акції» дозволить державі розв'язати найважливішу та найскладнішу проблему приватизації – роздержавлення стратегічно важливих підприємств, що сприятиме надходженню коштів до Державного бюджету з одночасним доступом до нього інвестицій.

Важливим напрямком підвищення ефективності державної корпоративної політики є запровадження системи обліку та управління корпоративними правами держави, яка дає можливість реальної оцінки стану справ у корпоративному секторі. Дієвим механізмом поліпшення фінансово-господарської діяльності корпоративованих товариств є здійснення їх реструктуризації. За ініціативою ФДМУ на сьогодні реструктуризацію пройшли або проходять господарські товариства, що мають стратегічне значення для конкурентоспроможності та економічної безпеки держави [10]. Практика проведення реструктуризації свідчить про підвищення платоспроможності, поліпшення фінансово-господарського стану господарських товариств після реструктуризації. Проте за відсутності достатньої фінансової підтримки процесу реструктуризації підприємств з боку державного бюджету ця санаційна процедура зазвичай лишається суттєво обмеженою за своїми оздоровчими можливостями.

Дослідження управління державними корпоративними правами дозволяє зробити висновки, що недосконалість цієї системи обумовлена цілою низкою проблем. Передусім, недостатньою глибиною приватизації корпоративних підприємств, внаслідок чого до сфери управління держави потрапила значна кількість прав, які не забезпечують можливості реального впливу на діяльність

таких об'єктів. Крім цього, деякі акціонерні товариства, що завершили приватизацію і мають у статутних фондах закріплений за державою фіксований пакет акцій у розмірі 50 % + 1 акція або 25 % + 1 акція, мають право, згідно із законодавством, здійснювати додатковий випуск акцій, при цьому не допускаючи зниження частки держави в статутному фонді товариства. Однак, через відсутність коштів, передбачених для підтримання державою частки належних їй корпоративних прав у разі здійснення додаткових випусків акцій, представники держави змушені блокувати відповідні рішення загальних зборів товариства, не даючи змоги емітентам залучати прями інвестиції. Водночас, типовими є ситуації, коли уповноважені особи держави голосують на загальних зборах за здійснення додаткової емісії, чим порушують заборону щодо зниження частки участі держави в статутному фонді товариства нижче за встановлений рівень.

Дослідження системи управління корпоративними правами держави свідчить, що ефективність державної корпоративної політики залежить від цілого комплексу інституційних чинників – від розробки відповідної теоретичної бази до вдосконалення законодавчих норм та механізмів. Це актуалізує наукові дослідження з метою виявлення та узагальнення реальних тенденцій, стійких зв'язків, закономірностей реалізації державних корпоративних прав. Для України, яка вступає у новий етап інституційних перетворень, має велике значення вивчення світового досвіду та визначення меж роздержавлення в різних типах економік, а в її складі – меж регулювання корпоративних прав.

Література

1. Закон України «Про приватизацію Державного майна» №2163-ХІІ від 19.02.1997 р. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-ІV. 3. Указ Президента України «Про врегулювання деяких питань, пов'язаних із процесом управління об'єктами державної власності» №736/98 від 4.07.1998 р. 4. Указ Президента України «Про корпоратизацію підприємств» №580/93 від 13.12.93. 5. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах» № 280/2002 від 21.03.2002 р. 6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про управління державними корпоративними правами» № 791 від 15.05.2000 р. 7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про формування і ведення Реєстру корпоративних прав держави» № 1679 від 29.10.2003 р. 8. Постанова Кабінету Міністрів України «Основні концептуальні підходи до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави» № 115 від 11.02.2004 р. 9. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навч. пос.–Харків: Еспада, 2003.–688 с. 10. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах: Моногр. / Б. Лессер, П. Гайдуцький, І. Бондарчук, З. Борисенко, І. Драгомирецька; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Ін-т підвищ. кваліфікації кер. кадрів.–К.: К.І.С., 2004.–306 с. 11. Міщенко В., Науменкова С. Проблема вдосконалення управління державними корпоративними правами// Економіка України.–№5(486),2002.–С.29-36. 12. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення і розвиток. – К.: «Знання», КОО, 2003.–149 с.

Nataliya Suprun

IMPORTANT DIRECTION OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF THE CORPORATE RIGHTS OF THE STATE

In clause article problems and directions of increase of a management efficiency are researched by the state corporate rights

УДК 378.1

Богдан Камінський

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ НАУКОЮ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

У статті висвітлюється залежність розвитку науки у ВНЗ від ефективного управління нею, основні функції і особлива роль вузівських менеджерів в організації, плануванні, мотивації наукових досліджень.

У процесі розвитку економіки і культури України наука і її знання все більше використовуються в процесі вирішення найрізноманітніших проблем суспільства. Економіка нового типу, яка базується на наукових знаннях, не може розвиватися без розвитку вузівської науки і ефективного управління нею.

Слушно підкреслено в “Концепції розвитку наукової сфери України”, що сьогодні “конкуренція між розвинутими країнами фактично перетворилася на конкуренцію у сфері науки і технологій” [3] Україні, “щоб увійти у число впливових на міжнародній арені держав, необхідно здійснити рішучі кроки до підвищення ефективності наукової сфери та запровадження технологічного розвитку базових галузей промисловості” [3].

Організація і управління науковою і науково-технічною діяльністю базується на положеннях Закону України “Про вищу освіту” [1:134], Закону України “Про наукову і науково-технічну діяльність” [2:165] та інших нормативно-правових документах, у яких не розкривається вся “технологія” управління цим складним процесом, а лише містяться найзагальніші його принципи.

Як зазначено в Законі України “Про вищу освіту”: “Наукова і науково-технічна діяльність у вищих навчальних закладах є невід'ємною складовою освітньої діяльності і здійснюється з метою інтеграції наукової, навчальної і виробничої діяльності в системі вищої освіти” [1:134].

Проблеми управління наукою у ВНЗ присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема таких авторів, як Андрієнко В.Ф., Безчасний Л.К., Бондар І.К., Вовканич С.И., Галенко В.П., Гальчинський А.П., Герасименко О.О., Грішнов В., Данилишин Б.М., Долішній М.І., Дорогунцов С.І., Данюк В.М., Задорожний Г.В., Калітич Г.І., Корінний О.А., Кузьмін О.Є., Лагутін М.Д., Лазаренко В.Є., Лібанова Е.М., Маліцький Б.А., Побірченко В., Семів Л.К., Семиноженко В.П., Турецький О.А., Чухно А.А., та інші, в яких розкриваються окремі питання організації науки, визначення критеріїв оцінювання результатів наукової діяльності, стимулювання наукової праці тощо.

Ми будемо акцентувати увагу на окремих аспектах функцій керівника структурного

Наукові записки

підрозділу, виходячи із сьогоденних умов розвитку наукової сфери і потреб суспільства.

Управління наукою ВНЗ – це не лише регулювання складних процесів у науковій сфері, визначення наукових цілей і завдань, складання планів і контроль за їх виконанням, але і створення належних умов, морально-психологічного клімату для продуктивної праці, виявлення тенденцій розвитку суспільства, його потреб, а разом з цим і тенденцій світового розвитку науки, визначення пріоритетів у наукових дослідженнях, передбачення включення нових об'єктів у пізнавальну діяльність, розширення і поглиблення форм і методів наукового пізнання.

Соціальний і економічний розвиток суспільства є неможливим без розвитку відповідних галузей науки і вдосконалення управління нею. Розробка різноманітних програм, доктрин суспільного розвитку вимагає якнайширшого залучення вчених, науково-дослідних інститутів, університетів.

Глобальні проблеми сучасності породжують все нові і нові наукові завдання, без розв'язання яких вченими різних країн неможливо прискорювати суспільний прогрес, утверджувати демократію і свободу, захищати людину від екологічної небезпеки.

Оскільки наука є не лише певною системою знань, важливим фактором матеріального виробництва, засобом пізнання і перетворення світу, але і особливим видом діяльності людей, то вкрай необхідно так організувати цю діяльність, здійснювати таке управління нею, щоб це приносило найбільш ефективний результат.

У наш час багато видів діяльності людини не можуть існувати без розвитку науки і впровадження її результатів в практику людини. Ефективне управління наукою, в тому числі і вузівською необхідне для повноцінного виконання нею пізнавальної і практичної функції. Неможливим є повноцінне функціонування вузівського організму, в тому числі і наукової сфери, без застосування дієвих механізмів управління, в основі яких лежать певні знання, як результат розвитку теорії менеджменту.

У Державній цільовій науково-технічній та соціальній програмі "Наука в університетах на 2008-2012р." зазначається про необхідність:

- розроблення механізму підвищення зацікавленості підприємств у проведенні наукових досліджень в університетах;
- удосконалення форм і методів проведення наукових досліджень для активного розвитку національної економіки за пріоритетними напрямками розвитку науки;
- удосконалення механізму організації наукової діяльності університетів та її активізація[5].

Результати нашого дослідження проведеного в окремих ВНЗ західного регіону України свідчать:

- не на всіх кафедрах наукова робота викладачів є задовільною;
- не завжди раціональне планування наукової роботи і контроль за її виконанням;
- недостатня поінформованість керівників про сучасні форми і методи управління підрозділами ВНЗ;
- недостатнє розуміння причин виникнення конфліктів, пов'язаних з науковою роботою викладачів, та незнання методів їх профілактики;
- наявність авторитаризму і некомпетентності в управлінні наукою;
- відсутність допомоги аспірантам і докторантам у підготовці дисертацій;
- 30% опитуваних відповіли, що не займаються науковою роботою, а 2% респондентів взагалі не цікавить наукова проблема, якою вони займаються;
- 56,7% опитуваних відповіли, що головним критерієм, за яким оцінюється наукова робота, є кількісний фактор – кількість друкованих аркушів;
- 10% опитуваних стверджують, що звіт за наукову роботу носить формальний характер;
- 50% вказали, що у їхніх ВНЗ застосовують окремі методи мотивації наукової праці, а 16,6% стверджують, що мотивація відсутня взагалі;
- головними факторами, які стримують мотивацію до наукової праці є низький рівень заробітної плати при значному навантаженні, відсутність реальної можливості стажування за кордоном, відсутність додаткових методів і форм стимулювання праці;
- у 50% опитаних при одночасній схильності до викладацької і наукової праці – переважає схильність до викладання; 29,2% - при тому ж інтересі до обох сфер діяльності – більше схиляються до дослідницької роботи;
- не зовсім справедливе оцінювання наукової роботи викладачів;
- бідність матеріально-технічної бази через нераціональне використання грошових коштів;
- відсутність морального і матеріального стимулювання для більшості викладачів, тощо.

Оскільки одним із основних завдань науки є відкриття законів, то керівник наукового підрозділу повинен націлювати вчених на відкриття не стільки нових фактів, а – законів, результатом дії яких і є та чи інша закономірність буття, вияв якої завжди є великою науковою цінністю.

А ще більше необхідно акцентувати увагу, особливо молодих вчених, на створенні теорій, як системи законів, які в своїй єдності найбільш повно і цілісно відображають її предмет і об'єднуються ідеєю, яка з часом осідає в практичній діяльності.

Для успішного управління наукою ВНЗ керівник структурного (наукового) підрозділу повинен:

- 1) дієво націлювати вчених на інтенсивний пошук відкриттів в різних наукових галузях, розуміючи, що сповільнення науково-технічного прогресу веде до застою в розвитку економіки і

культури, до відставання країни від

інших країн, що безпосередньо відбиватиметься на добробуті її громадян;

2) чітко уявляти ідеали і норми наукового пізнання, які виражають цільові орієнтації науки, скеровують вчених певної галузі у виборі тем досліджень, розв'язанні проблем, що тісно пов'язані із потребами розвитку промисловості, сільського господарства, економіки загалом;

3) орієнтувати вчених на вивчення тих об'єктів, які можуть бути включені в пізнавальну і практичну діяльність людини, задовольнятиме її потреби і потреби розвитку економіки і культури самого суспільства;

4) здійснювати орієнтацію вчених на дослідження не лише тих об'єктів, знання про яких вже сьогодні можна застосовувати, виходячи із потреб практики, але і тих об'єктів, вивчення яких дасть можливість людині використовувати добуті знання в майбутньому;

5) передбачати розширення об'єкта пізнання, включення в нього все нових і нових предметів, їх властивостей і зв'язків, а також розвиток даного об'єкта на основі його взаємодії із суб'єктом пізнання і тих якісних змін, які протікають в ньому.

Менеджер з наукової роботи ВНЗ повинен сприяти зміцненню зв'язків вузівської науки з бізнесом, підприємництвом, промисловістю, "розширенню міжнародної кооперації та інтеграції наукової сфери України у світову систему, зокрема до Європейського наукового простору"[3].

Сьогодні є реальністю синтез науки, техніки і виробництва, що ускладнює процес управління наукою загалом і у вищій школі зокрема. Перетворення науки в безпосередню виробничу силу дало різкий поштовх видозмінам методів управління нею, прискорило впровадження її здобутків у вдосконалення знарядь виробництва, його переоснащення, вплинуло на поліпшення якості продукції, розширення ринків її збуту.

Менеджер з наукової роботи ВНЗ повинен чітко уявляти перспективу розвитку науки і її зв'язок з виробництвом, глибоко розуміти потреби виробництва щодо розвитку тієї чи іншої наукової галузі, творчий потенціал і можливості науковців ВНЗ у розробці тих проблем, у вирішенні тих наукових завдань, без чого неможливо міняти технологію виробництва, покращувати якість продукції, робити її конкурентноздатною.

Керівник наукового (структурного) підрозділу ВНЗ повинен піклуватись про створення реальної можливості стажування молодих науковців за кордоном, забезпечувати умови омолодження кадрового потенціалу наукової сфери, піклуватись про її інформаційне забезпечення, залучати науковців до формування державних науково-технічних програм, створювати можливості для якнайшвидшого впровадження нових знань та технологій у промислове виробництво, не випускати з поля зору вдосконалення системи управління наукою виходячи із потреб суспільства і світового розвитку наукової сфери.

Керівник наукового (структурного) підрозділу ВНЗ зобов'язаний:

- виявляти тенденції розвитку економіки і культури країни, прогнозувати ті проблеми, які будуть виникати в процесі практичної і пізнавальної діяльності людини;

- чітко визначати наукові цілі і завдання, раціонально складати план наукових досліджень, враховуючи профіль ВНЗ і реальні можливості викладацького складу;

- передбачити певні зміни стратегічного плану розвитку науки у ВНЗ, щоб вносити певні доповнення на окремих етапах його виконання.

При плануванні наукової роботи потрібно враховувати:

- суспільні потреби в розробці актуальних тем;

- можливості науковців у намічені терміни добувати необхідне наукове знання при значному навчальному навантаженні;

- наявність матеріально-технічної бази для проведення наукових досліджень;

- наявність відповідних умов для наукової роботи.

Здійснюючи стратегічне планування наукових досліджень ВНЗ потрібно враховувати закономірності розвитку науки, зокрема:

- тенденцію все більшого зближення науки з практикою;

- зближення між фундаментальними і прикладними науками;

- поглиблення процесів диференціації та інтеграції наукового знання;

- використання мови, методів однієї наукової галузі в іншій науковій галузі;

- взаємозв'язок суспільних, природничих і технічних наук;

- зв'язок міждисциплінарного дослідження з внутрішньо науковим процесом;

- можливість виникнення наукової революції як закономірності розвитку науки [6:576-579].

Одним із аспектів управління наукою ВНЗ є оцінювання результатів наукових досліджень, яке є багатограним і складним щодо визначення цінності наукового відкриття. Проблема оцінювання результатів праці науковців частково знайшла своє відображення в праці вчених Таврійського національного університету М.Нікітіної, В.Гришанова і В.Побірченко "Оцінка ефективності наукової праці" [4:52-57], в якій висловлені цікаві думки з приводу критеріїв суспільної цінності наукових досліджень, зокрема: "На макрорівні виявлення проблеми оцінки наукової діяльності (при аналізі науково-дослідної роботи установи), (...) прийняття суто кількісне вимірювання результатів наукової праці: число публікацій, обсяг друкованих аркушів, кількість патентів. На мікрорівні (при аналізі науково-дослідної роботи окремих підрозділів установи) найбільш обґрунтованим є комплексне вивчення якісно-кількісних характеристик результатів наукової діяльності. Одним із таких варіантів такого аналітичного підходу є метод експертних оцінок, що вимірюється в балах"[4:54].

На наш погляд, не лише на мікрорівні, але і на макрорівні оцінка результатів наукової

Наукові записки

діяльності повинна здійснюватися і за кількісною і за якісною характеристиками. Не числом публікацій і обсягом друкованих аркушів, а кількістю нових ідей, нових теорій, нових поставлених проблем і т.п. повинен оцінюватись не лише науковий здобуток викладача, кафедри, факультету, але ВНЗ загалом. Окрім цього, ніякими балами та їх кількістю неможливо визначити справжню цінність того чи іншого наукового відкриття. Запропонованими критеріями оцінювання наукової роботи ВНЗ на практиці можна користуватися, хоча і вони мають відносний характер.

Оскільки наукове знання є результатом успішної наукової діяльності, суб'єктом якої виступає людина, то без належної мотивації даного суб'єкта сам процес наукової діяльності і його результат не можуть бути достатньо продуктивними і практично значимими.

У процесі розробки ефективного мотиваційного механізму управлінської діяльності ВНЗ слід застосовувати аксіологічний підхід. Його використання дозволяє: по-перше, узгоджувати заходи по вдосконаленню управління наукою з потребами, інтересами, цінностями викладачів ВНЗ; по-друге, проводити постійний моніторинг мотиваційних установок та ціннісних орієнтацій персоналу; по-третє, здійснювати регулятивний виховний вплив на мотиваційну сферу особистості, поетапне формування нової парадигми ціннісно-орієнтаційних установок щодо трудової мотивації.

В управлінні науковою діяльністю персоналу ВНЗ керівникові необхідно передбачати особливості мотивації, наявності органічного взаємозв'язку між мотивацією і конфліктом; враховувати існування різних типів особистостей, сутність яких визначається їх домінуючими потребами.

У ВНЗ необхідно створювати ефективну систему оплати праці, що дозволила б, по-перше, більш раціонально використовувати і без того недостатні й обмежені кошти з бюджету, по-друге, оптимально розподіляти кошти між підрозділами ВНЗ, по-третє, залучати на оплату праці співробітників додаткові джерела фінансування.

Посадові оклади ПВП, визначаються на основі розмірів посадових окладів науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів III–IV рівня акредитації згідно наказу МОН № 145 від 25.02.2002 р. В останні роки цей наказ отримав деякі доповнення щодо збільшення окладів ПВП, однак це підвищення не відповідає собівартості інтелектуальної праці і мало сприяє підвищенню розвитку освіти і науки у ВНЗ. Тому ми пропонуємо методику розрахунку фонду доплат, надбавок, премій, що дозволяє оптимально розподіляти кошти на мотивацію праці ПВП. Місячний фонд оплати праці для виплати надбавок за займану посаду визначається за формулою:

$$МФНП = (N * П) * 0.6 + (N * Д) * 0.4,$$
 (де МФНП - місячний фонд оплати праці для виплати надбавок за займану посаду; N-кількість штатних одиниць; П-професори; Д-доценти.)

Надбавки за вчений ступінь повинні встановлюватись в законодавчому порядку: п'ятикратному мінімальному розмірі оплати праці, встановленої законом, за вчений ступінь доктор наук; триразовому мінімальному розмірі оплати праці, встановленої законом, за вчений ступінь кандидат наук.

Необхідний місячний фонд оплати праці для виплати надбавок за вчений ступінь:

$$МФНС = 5 * МРОП * (N1) + 3 * МРОП * (N2),$$
 де (МФНС - місячний фонд оплати праці для виплати надбавок за вчений ступінь; МРОП - мінімальний розмір оплати праці; N1 - кількість штатних одиниць докторів наук; N2 - кількість штатних одиниць кандидатів наук).

Окрім захисту кандидатських і докторських дисертацій стимулювання науково-дослідної роботи пропонується шляхом одноразових виплат у формі премій, або доплат до окладу на поточний рік в залежності від фінансових можливостей ВНЗ за таку діяльність:

Премія за випуск монографії, яка визначається за формулою:

$$ПМ = Kc * S,$$
 де (Kc – кількість сторінок, S – сума коштів, яка виділяється ВНЗ на оплату 1-ї опублікованої сторінки тексту);

Премія за постановку значимої проблеми, яка визначається за формулою:

$$ПЗП = Ok * 3,$$
 де (Ok – оклад конкретного працівника ВНЗ);

Премія за впровадження нового наукового методу, яка визначається за формулою: $ПНМ = Ok * 4,$ де (Ok – оклад конкретного працівника ВНЗ);

Премія за створення нової теорії, яка визначається за формулою:

$$ПНТ = Ok * 10,$$
 де (Ok – оклад конкретного працівника ВНЗ);

Премія за впровадження нової теорії, яка визначається за формулою:

$$ПВНТ = Ok * 5,$$
 де (Ok – оклад конкретного працівника ВНЗ);

Премія за створення нової наукової школи, яка визначається за формулою: $ПНШ = Ok * 8,$ де (Ok – оклад конкретного працівника ВНЗ);

Премія за підготовку одного кандидата наук, яка визначається за формулою: $ПКН = Ok * 7,$ де (Ok – оклад конкретного працівника ВНЗ);

Цей перелік премій може бути доповнений, залежно від специфіки ВНЗ.

Таким чином, місячний фонд оплати праці професорсько-викладацького складу складає:

$$МФПВПН = МФНП + МФНС + ПМ + ПЗП + ПНМ + ПНТ + ПВНТ + ПНШ + ПКН,$$

де (МФПВПН - місячний фонд оплати праці ПВП із надбавками, преміями і доплатами).

Незважаючи на те, що існую певний набір загальноновизнаних характеристик і критеріїв оцінки діяльності вчених, у кожному конкретному вузі, у залежності від його специфіки і місії, пріоритетність характеристик може бути різною, і до існуючих критеріїв можуть додаватися нові.

На наш погляд, процедура оцінки наукової роботи професорсько-викладацького персоналу повинна включати наступні основні критерії: опубліковані нові ідеї, теорії, концепції; наукові премії і нагороди; впровадження наукових здобутків у практику; участь у міжнародних наукових

конференціях; наукова праця за кордоном; підготовка студентських наукових робіт на конкурси; наявність аспірантів; гранти; патенти, винаходи; вихід на практичні розробки, тощо.

Отже, дієве управління вузівською наукою передбачає повноцінне виконання функцій менеджера науки, зокрема, здійснення стратегічного планування наукових досліджень із врахуванням загальних закономірностей розвитку науки, потреб людини і суспільства, тенденцій його розвитку, реальних можливостей вчених ВНЗ розв'язувати поставлені завдання. Організація наукової сфери повинна носити динамічний характер, а мотивація науковців – враховувати домінування їх потреб і інтересів на конкретному етапі їх наукової діяльності. Оцінювання наукових здобутків необхідно здійснювати не лише на основі кількості відкритих нових ідей чи теорій, а і їх значимості у розв'язанні важливих практичних суспільних потреб.

Без мотивації наукової праці, удосконалення її організації, поліпшення умов праці вчених неможливо прискорювати науково-технічний прогрес, а разом з цим і розвиток самого суспільства.

Орієнтація науки не лише на розвиток машинного виробництва і вдосконалення технологічних процесів, але і на розвиток особистості людини, її інтелекту, духовного світу загалом зумовлює вдосконалення мистецтва управління нею, підготовку спеціальних менеджерів науки, як важливого фактора її якісних змін.

Література

1. Відомості Верховної Ради (ВВР), №20,2002.-С.134.
2. Відомості Верховної Ради (ВВР), №12,1992.-С.165.
3. Концепція розвитку наукової сфери України. Проект. (На період до 2015р.) //www.nas.gov.ua/knk/pages/koncept/docs/konceptiya_rozvytku_ns.dok.
4. Нікітіна М., Грішанов В., Побірченко В. Оцінка ефективності наукової праці//Вища школа, №6.-2001.-С.52-57.
5. Постанова Кабінету міністрів України від 19.09.2007 р. №1155// www.mon.gov.ua/ science/ development/ dntpl/ prog2.doc.
6. Філософія/За редакцією проф.І.Ф.Надольного. Київ: "Вікар",1999.- С.576-579.

Bogdan Kaminsky

SOME ASPECTS OF SCIENCE MANAGEMENT IN HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT

The dependence of higher educational institutions from its effective management, main functions and the peculiar role of managers in the organization, planning and motivation of scientific investigations are depicted in the article.

УДК 339.138

Галина Ляхович

СЕГМЕНТАЦІЯ І ПОЗИЦІОНУВАННЯ, ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

У статті коротко охарактеризовано поняття сегментації і позиціонування в сфері туристичної індустрії та вивчено їхню роль для маркетингової діяльності фірми, відзначено переваги маркетингу сегментів.

В сфері туристичної індустрії, як і в будь-якому іншому виді діяльності, є необхідним вивчення проблеми попиту і пропозиції на ринку, тобто проведення маркетингових досліджень. Потреби туристів визначаються за допомогою опитування потенційних клієнтів. Важливим джерелом інформації є аналіз рекламних проспектів і листівок, що доставляються українськими і зарубіжними фірмами-партнерами та конкурентами.

Процес створення будь-якої туристичної програми починається з розробки загальної мети, вироблення попередніх прогнозів, заснованих на вивченні попиту споживачів і пропозиції конкурентів. В умовах жорсткої конкуренції кожне підприємство, незалежно від його розміру і виду діяльності, для успішного функціонування і задоволення попиту ринку використовує певні інструменти маркетингу. Організації, працюючі у сфері туризму (готелі, туроператори, туристичні агенти, транспортні компанії), широко застосовують дослідження ринку і часто вдаються до таких традиційних ринкових підходів, якими є сегментація ринку і позиціонування продукту. При цьому вчені, вивчаючи маркетинг в туризмі, а також практики у цій сфері прагнуть досліджувати вимоги клієнта і його поведінку.

Сегментація ринку в міжнародному туризмі - дуже важливий елемент при виборі стратегії маркетингу, її основною характеристикою є розділення ринку на гомогенні складові частини - групи або сегменти, члени яких відносно подібні, але відрізняються від членів інших груп або сегментів. Одним словом, сегментація ринку виходить з того, що кожен клієнт має індивідуальні потреби, а всі разом вони утворюють гетерогенний ринок. Відповідно елементи маркетингового комплексу (продукт, ціна, просування і розподіл) визначаються відповідно до різних сегментів ринку.

В міжнародному туризмі особливе розповсюдження отримали наступні методи сегментації ринку: **географічний**, який часто застосовують статистичні агентства країн, що приймають туристів (при цьому визначають країни або регіони походження туристів); **соціодемографічний**, що описує персональні характеристики туристів (вік, стать, сімейний стан, освіту і доходи) і **психографічний**, (визначальний чин життя туристів, їх діяльність, інтереси і думки), а також метод, заснований на **передбачуваній вигоді**, яку можуть отримати клієнти при придбанні продукту і його вживанні (цей метод звичайно використовує деякі психографічні змінні).

В окремих випадках застосовують інші методи сегментації ринку, наприклад, мета поїздки, час прибуття, сезонність, відстань подорожей, тривалість перебування, купівельна спроможність та ін. Відзначаючи переваги психографічного методу сегментації ринку, з упевненістю можна сказати, що він дозволить забезпечити туристичні фірми значною інформацією для планування, розробки, позиціонування просування і розподілу туристичного продукту на ринку, а також допомогти при виявленні потенційних клієнтів для більш ефективного використання грошових коштів, що виділяються на маркетинг і просування турпродукту. Останнім часом туризм набув

значення соціального явища. Він перейшов з категорії елітного продукту в категорію продукту, доступного споживачу. На початковому етапі свого розвитку туризм розглядався як елемент соціально-культурного впливу. В наші дні він вважається економічним і масовим соціальним явищем. Високі темпи його розвитку, великі об'єми валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню власної туристичної індустрії. На сферу туризму припадає близько 6% світового валового національного продукту, 7% світових інвестицій, кожне 16-е робоче місце, 11% світових споживацьких витрат. Таким чином, в наші дні не можна не помітити того величезного впливу, який має індустрія туризму на світову економіку. Туристичні послуги в міжнародному товарообігу виступають як "невидимий товар". Характерною особливістю і своєрідною гідністю туристичних послуг як товару є те, що значна частина цих послуг проводиться мінімальними витратами на місці і, як правило, без використання іноземної валюти.

Зараз важливо не тільки виготовляти якісні товари і послуги, але й організувати їх збут. Тому дуже велике значення приділяється маркетингу. Існує безліч різних напрямів маркетингової діяльності: маркетингові дослідження, маркетингове планування, товарна політика, система формування попиту і стимулювання збуту, цінова політика, збутова політика, рекламна діяльність і т.д.

Туристичним компаніям допомагає досягти значної конкурентної переваги *позиціонування* туристичного продукту. На основі зібраних соціодемографічних і психографічних даних розробляють критерії для оцінки специфічного (елітного) туристичного ринку і порівняння цільових ринків. Потім вибирають атрибути і порівнювані переваги туристичного продукту (стиль, імідж, рівень якості, ціни та ін.), найбільш відповідні тим сегментам ринку, які можуть оцінити найкращим чином. Оцінка туристичного продукту здійснюється в тривимірному просторі, координатами якого служать сегмент ринку, мета і позиціонування. Концепція позиціонування тісно пов'язана з сегментацією ринку і визначенням мети ринку. На основі проведеного аналізу туристична компанія може застосовувати деякі стратегії позиціонування, а саме, стратегію диференціації продукту, стратегію знаходження своєї ніші на ринку, стратегію малих витрат та ін.

Сьогодні багато підприємств туристичної сфери, надаючи велику увагу позиціонуванню свого продукту, активно використовують найважливіший засіб просування продукту на ринку - рекламу, яка забезпечує створення іміджу продукту, передбачуваного позиціонуванням. Для проведення ефективної рекламної кампанії фірми повинні знати, що хоче споживач і які мотиви примушують його купувати той або інший продукт. Фахівці в області маркетингу індустрії гостинності у зв'язку з цим рекомендують проводити як об'єктивне, так і суб'єктивне позиціонування продукту. Об'єктивне позиціонування пов'язане здебільшого з фізичними атрибутами продукту і підприємства, що його надає. Відповідно реклама, що створює імідж продукту і підприємству, відображає фізичні характеристики і функціональні риси обох. При об'єктивному позиціонуванні фірмам потрібно вибирати в деякому розумінні унікальні характеристики продукту. В зв'язку з цим багато туристичних фірм демонструють унікальні місця пропонуваного туристичного центру, супроводжуючи це знімками закоханих пар або сімей, що красиво провели там свою відпустку.

Суб'єктивне позиціонування проводиться для дії на сприйняття споживачів. Створюваний таким шляхом імідж не відноситься до фізичних якостей продукту, а пов'язаний з ментальністю споживачів. Тут при здійсненні реклами враховується сприйняття продукту з потрібним іміджем. Наприклад, девізом одного з найбільших готельних мереж "Хілтон" - "Адреса Американського Бізнесу" є те, що готелі цієї мережі в Америці знамениті на ринку конгресового бізнесу. Інший приклад готельної мережі "Хаятт", який дотепер зберігає свій імідж мережі готелів з холмом типу атріум, активно використовує фотографії із зображенням холів для стимулювання сприйняття споживачів, хоча зараз вже багато готелів мають такі ж холи. Компанія "Хаятт" першою використовувала цю архітектурну концепцію, і її імідж зберігся у багатьох мандрівників.

В діяльності туристичних фірм, особливо на етапі їх виходу на ринок, велике значення має правильно розроблена рекламна компанія. Туристична кампанія може бути спрямована на турагентів або на потенційних клієнтів. Інформація відноситься до першого виду, розповсюджується перш за все на туристичних виставках, де представляють свої продукти всі найкрупніші компанії різних країн.

Дуже велике значення в туристичній рекламі мають спеціалізовані документи — листівки, брошури і ін. Звичайно двозірковий і більш високого класу готель випускає свої власні брошури, наявність яких необхідна перш за все в курортних зонах. Всі вище перелічені засоби надаються турагентам туроператорами, які використовують також проспекти курортних зон і відеорекламу, де відображається перш за все своєрідність даної місцевості, культурні традиції та історичні пам'ятки. В даному випадку основною метою, вибирає туроператор, є створення іміджу того або іншого регіону. Для цього використовується набір продуманих кадрів, які висвітлюють можливості даного регіону з певних позицій і відрізняють його від будь-якого іншого. Рекламою різних туристичних зон і туристичних програм займаються перш за все туроператори: користуючись інформованістю потенційного споживача, публікують невеликі оголошення в друкованих чорно-білих виданнях, пропонують послуги і рівень тарифів, де основним аргументом є низькі ціни. Один з основних етапів - просування товару. На міжнародному рівні необхідна не просто реклама, а перш за все участь у міжнародних ярмарках і виставках, які дають можливість привернути увагу не до одного конкретного продукту, а до фірми в цілому. Розрізняють наступні види виставок:

- туристичні виставки загального призначення для професіоналів і публіки;

- спеціалізовані виставки, організовані на певних критеріях, наприклад, зимових видів спорту;

- багатотематичні ярмаркові експозиції.

Основними туристичними центрами, які організують відомі у всьому світі ярмарки і виставки, є Брюссель, Мілан, Люксембург, Париж, Лондон. Крім сегментації ринку і вибору маркетингової стратегії, необхідно враховувати, що туристичні послуги мають свій життєвий цикл, що складається з декількох фаз:

- розробки – період дослідження ринку, аналізу інформації, розрахунку вартості послуг на даний момент пошуку партнерів, налагодження зв'язків.

- "запуску" – період розповсюдження рекламних оголошень завоювання потенційних клієнтів для якого характерні нестійкий обсяг збуту і коливання ціни.

- зрілості – період, коли продукт стає відомим, з'являються постійні клієнти, число бажаючих скористатися послугами зростає, збільшується обсяг продажів.

- занепаду – період, коли попит на даний вид послуг падає при появі нових вдосконалених турів.

Необхідно ретельно аналізувати і продукти, що є маловідомими, новими для даного ринку, і добре відомі, для збуту яких потрібна зміна іміджу.

Крім того, для туризму характерні фази, залежні від пори року. Вони засновані перш за все на перевагах клієнтів, які можуть вибрати для відпочинку найбільш відповідний для їх інтересів сезон. Зміна попиту на туристичні послуги в окремих країнах залежна від сезону.

Вартість путівки включає наступні статті:

- вартість проїзду;
- вартість харчування;
- вартість проживання;
- вартість трансферту;
- вартість екскурсійної програми;
- вартість оформлення візи;
- вартість полісу страхівки.

Витрати, представлені в цих статтях, діляться на постійні і змінні. До категорії постійних витрат відносяться: вартість проїзду; вартість трансферту; вартість полісу страхівки; оформлення всіх необхідних документів. Як правило, постійні витрати не залежать від тривалості туру і якості обслуговування.

Частка готельного обслуговування і харчування в загальній вартості путівки складає 60 - 65%. Обидва ці елементи є змінними величинами і залежать від зміни цін на дані види послуг, а також від сезонної градації географічної зони розташування готелю, вигляду і класу обслуговування, договірних комерційних умов між турагентством і адміністрацією готельного підприємства. На вартість готельного обслуговування і харчування робить вплив і тривалість мешкання. Чим вона довша, тим нижча вартість одного туродня. При розрахунку готельного обслуговування ціна проживання і харчування розбивається на тарифну сітку, яка має діапазон 7 днів. В даний час основна частина потоку туристів складається з укомплектованих груп. Це означає, що туристична фірма визначає гуртову ціну поїздки для всієї групи. При цьому звичайно надається знижка для масової гуртової операції залежно від обсягу угоди - до 10%, за термінами тривалості - до 5%, знижка залежно від тривалості мешкання туристів в готельному підприємстві - до 10%. З гуртової ціни можуть робитися додаткові знижки за участь фірми в рекламі і виданні рекламних проспектів по країні, окремому місту, окремому готелю, куди фірма відправляє туристів. Так, нерідко турфірма реалізує рекламні проспекти країни, рекламуючи, таким чином не тільки свої тури, але й країну в цілому. Знижки можуть також надаватися при попередній оплаті туристичного обслуговування. В цілому ціна на туристичне обслуговування груп може бути нижчою за ринкову ціну для разових операцій в середньому на 10-20%.

Таким чином, на вартість путівки впливає чинник кількості пропонованих послуг. Туристу можуть бути надані або певні види послуг з його вибору, або повний комплекс послуг. Повний комплекс послуг може бути наданий шляхом продажу так званих інклюзив-турів (inclusive tour) або пекідж-турів (package tour).

При інклюзив-турах, що використовуються при авіап перевезеннях, вартість перевезення туристів до місця призначення і назад визначається на основі інклюзив-тарифів, які можуть бути наполовину нижчими, ніж звичайні, що спеціально розробляються. Тур включає також вартість розміщення туристів в готелі, харчування (повне або часткове) та інші послуги, що надаються на певну кількість днів перебування туристів в країні призначення, і що використовуються при групових та індивідуальних поїздках.

Загальний рівень рентабельності й ціни інклюзив-туру не повинен бути нижчим за звичайний тариф вартості транспортування.

При розрахунку вартості інклюзив-туру фірма включає в неї крім вартості туристичних послуг, власні витрати на утримання апарату фірми, витрати на рекламу, а також певний прибуток. Не дивлячись на це, загальна вартість інклюзив-туру для окремого туриста обходиться дешевше, ніж при індивідуальній поїздці без допомоги турфірми з таким же комплексом і рівнем послуг. Організуються вони за певною, наперед рекламованою програмою. Структура турів варіюється залежно від країни, складу туристів, їх купівельної спроможності, характеру, асортименту і якості послуг.

Після розробки продукту і визначення його ціни маркетинг зосереджує свою увагу на просуванні його на ринку. Знання про продукт за допомогою засобів комунікації передаються потенційним клієнтам в усній формі і через рекламу. Тому компанія піклується не тільки про залучення уваги ринку до свого продукту, але і про форми фізичного представлення свого продукту споживачам. В туризмі, якщо продукт невідчутний, компанії шукають різноманітні шляхи забезпечення клієнтів інформацією про свій продукт, а також використовують з метою реклами деякі пов'язані з подорожжю відчутні речі, наприклад, брошури, квитки і ваучери, поліси страхівки, путівники та ін.

Процес комунікації починається з джерела інформації (окремі особи, організації або компанії) у вигляді повідомлень. Джерело визначає вид передаваної цільовому ринку (одержувачу) інформації. Наприклад, авіакомпанія для різних цільових ринків може готувати різні повідомлення. Діловим людям передають інформацію про ранкові рейси в столиці різних країн, а для ринку відпочинку цікава інформація про відносно дешеві курорти, пропонувані тією ж авіакомпанією.

Компанії туристичної сфери для зв'язку з громадськістю звичайно застосовують чотири способи:

- Розміщення рекламного продукту в засобах масової інформації, наприклад у пресі або на телебаченні;
- Здійснення заходів щодо просування продукту на ринках, таких, як продаж за допомогою комп'ютера або участь у виставках;
- Проведення публіситі продукту, наприклад запрошення журналістів для ознайомлення з продуктом, про який вони написали в своїх виданнях;
- Залучення співробітників для здійснення персональних продажів по телефону або безпосередньо в офісі.

Отже, ми бачимо, що універсального переходу до сегментування ринку послуг немає. Тому маркетологам слід досліджувати різноманітні витрати сегментування ринку на основі ряду змінних, щоб встановити, які з них дадуть можливість отримати кращий результат. Для того, щоб обрати найвигідніший сегмент ринку, компанія повинна оцінити привабливість кожного з них, враховуючи наступні фактори:

- розмір сегменту;
- структура сегменту;
- потенціал росту та можливості даної фірми щодо сегменту.

За допомогою сегментування реалізується основний принцип маркетингу – це орієнтація на споживача туристичних послуг.

Література

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс / Пер. з англ.: Навч. пос.–М.: „Вільямс”, 2001.–608 с.
2. Ассель Г. Маркетинг: принципи и стратегия/ Пер. с англ.: Учебник для вузов.–М.: ИНФРА-М, 1999.
3. Герасимчук В.Г. Маркетинг: Теорія і практика: Навч. посібник.–К.: Вища школа, 1994.–327с.
4. Скибінський С.В. Маркетинг.-Ч.1: Підручник.–Львів, 2000.–640с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг.–К.: Лібра, 1998.–384с.
6. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика.–К.: КНЕУ, 1997.–160с.
7. Крамаренко В.І. Маркетинг. Підручник.–Київ, 2003.–257с.
8. Амблер Т. Практический маркетинг. Пер. с англ./ Под общ. ред. Ю.Н.Каптуревского.–СПб: Питер, 1999.

Halyna Lyakhovych

SEGMENTATION AND KEEPING AS A MARKETING CONSTITUENT IN THE SPHERE OF TOURISM

In this article the definitions of segmentation and position in the field of the tourist industry are characterized, and their role for the firm's marketing activity has been studied, besides the advantages of segments' marketing are mentioned.

НАШІ АВТОРИ

Августин Руслан Ростиславович – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет (ТНЕУ)

Бенько Ірина Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, ТНЕУ

Бойко Василь Миронович - кандидат економічних наук, доцент кафедри філософії та економічної теорії, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка (ТНПУ імені Володимира Гнатюка)

Бондар Микола Іванович - кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана (КНЕУ ім. Вадима Гетьмана)

Бутенко Олександр Іванович - кандидат економічних наук, зам. начальника офісу стратегічного планування, Укрсоцбанк, м.Київ

Галущак Валентина Володимирівна - пошукувач кафедри аграрного менеджменту і права, ТНЕУ

Григорук Анатолій Ананійович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри філософії та економічної теорії, ТНПУ імені Володимира Гнатюка

Голомша Микола Ярославович - магістр кафедри менеджменту, ТНЕУ

Голомша Наталія Євгенівна - докторант кафедри державного управління, кандидат економічних наук, доцент, Національний аграрний університет, м. Київ

Гончарова Наталія Володимирівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної історії та економічної думки, КНЕУ

Горішна Юлія Євгенівна - викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту в агропромисловому виробництві, ТНЕУ

Горlachук Микола Анатолійович - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК, Тернопільський національний економічний університет, ТНЕУ

Горlachук Олексій Анатолійович - аспірант кафедри економіки, організації і планування в АПК, Тернопільський національний економічний університет, ТНЕУ

Грод Андрій Михайлович - аспірант ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м.Київ

Гуцайлюк Лідія Орестівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, ТНПУ

Дудар Любов Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри аграрного бізнесу, ТНЕУ

Зацна Любов Миколаївна – аспірант кафедри міжнародної економіки, фінансово-кредитних відносин і маркетингу, ТНЕУ

Камінський Богдан Адамович - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, ТНЕУ

Наукові записки

Квак Марія Віталіївна – аспірант кафедри економіки України, лну ім.і.Франка
Костецький Ярослав Іванович - кандидат економічних наук, старший викладач кафедри статистики, ТНЕУ

Кочергіна Наталія Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, КНУ імені Т.Шевченка

Крамарчук Світлана Петрівна - кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту, ТНЕУ

Криштопа Ірина Ігорівна – аспірант кафедри бухгалтерського обліку, КНЕУ ім.Вадима Гетьмана

Куліковський Степан Денисович – аспірант НДІ „Укראгропром продуктивність”, м.Київ

Ларіна Ярослава Степанівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний аграрний університет

Левицький Віталій Орестович – кандидат історичних наук, доцент кафедри промислового маркетингу, Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя

Литвин Любов Мирославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри філософії та економічної теорії, ТНПУ імені В.Гнатюка

Літвінова Тетяна Дмитрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і маркетингу, Севастопольський національний технічний університет

Лубкей Надія Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, ТНЕУ

Лучко Михайло Романович - кандидат економічних наук, професор, докторант кафедри бухгалтерського обліку, КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, директор Тернопільської філії Європейського університету

Любезна Ірина Василівна – аспірантка кафедри обліку, ревізії та аудиту, ТНЕУ

Ляхович Галина Іванівна – кандидат наук з державного управління, директор Калужького НКЗ, ТНЕУ

Мельник Іван Микитович – здобувач кафедри державного управління та менеджменту, Національна академія державного управління при президентіві України

Мельник Наталія Геннадіївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, ТНЕУ

Метлушко Ольга Володимирівна – здобувач кафедри банківського менеджменту та обліку, ТНЕУ

Михайлишин Надія Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролінгу в промисловості, ТНЕУ

Мороз Анна Ігорівна - асистент кафедри економічної теорії, Бережанський агротехнічний інститут НАУ

Москалюк Микола Миколайович – кандидат історичних наук, доцент кафедри філософії та економічної теорії ТНПУ ім. Володимира Гнатюка.

Небрат Вікторія Василівна - кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник відділу економічної історії ДУ „Інститут економіки та прогнозування” НАН України

Ніпіаліді Ольга Юріївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування, ТНЕУ

Оливко Оксана Андріївна – викладач-стажист кафедри менеджменту, ТНЕУ

Овсянюк-Бердадіна Олександра Федорівна - викладач кафедри державного і муніципального управління, ТНЕУ

Опир Наталія Ярославівна – викладач кафедри економіки і менеджменту, ТНЕУ

Палка Ігор Михайлович – головний спеціаліст, головне управління економіки Тернопільської державної адміністрації

Палюх Микола Степанович - кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту в АПВ, ТНЕУ

Палюх Тетяна Миколаївна – аспірантка кафедри обліку, аналізу і аудиту в АПК, КНЕУ ім.В.Гетьмана

Пробоїв Ольга Анатоліївна - викладач кафедри фінансового інжинірингу, ТНЕУ

Пиц Володимир Іванович – викладач кафедри економічної теорії, ТНЕУ

Римар Галина Адамівна - викладач кафедри обліку і аудиту в інвестиційній сфері, ТНЕУ

Родіонова Лариса – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, ТНЕУ

Рожелюк Вікторія Миколаївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролінгу в промисловості, ТНЕУ

Савенко Наталія Василівна - старший викладач кафедри менеджменту, Буцацький інститут менеджменту і аудиту

Сапожников Віктор Борисович - аспірант кафедри фінансів, ТНЕУ

Семанюк Віта Зеновіївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролінгу в промисловості, ТНЕУ

Сисюк Світлана Василівна - викладач кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, ТНЕУ

Сопко Валерія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, Університет економіки та права “КРОК”, м. Київ

Степанова Алла Адамівна - аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту, КНУ ім. Тараса Шевченка

Супрун Наталія Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри історії економічних вчень та економічної історії, КНЕУ

Тустанівський Богдан Омелянович – асистент кафедри філософії та економічної теорії, ТНПУ імені Володимира Гнатюка

Фльонц Оксана Богданівна - асистент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту, фінансів і кредиту, Бережанський агротехнічний інститут НАУ

Наукові записки

Фурман Світлана Станіславівна – молодший науковий співробітник відділу економічної історії ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України

Хомин Петро Якимович - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту в АПВ, ТНЕУ

Хорунжак Надія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, ТНЕУ

Чорна Неля Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри аграрного бізнесу, ТНЕУ

Чорний Роман Степанович - кандидат економічних наук, доцент, декан Нововолинського факультету, ТНЕУ

Шиманська Оксана Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, ТНЕУ

Комп'ютерний набір та оформлення: Ярослава Козіброда

Видрук оригінал-макету на кафедрі філософії та економічної теорії
Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка
м.Тернопіль, вул. М.Кривоноса, 2 Тел. (0352) 43-60-73

Здано до складання 25.04.2008. Підписано до друку 26.05.2008. Формат 60x84/18.
Папір друкарський. Умовних аркушів 31. Обліково-видавничих аркушів 33.
Замовлення N35. Тираж 300. Видавничий відділ ТНПУ ім. Володимира Гнатюка. 46027, м.Тернопіль, вул. М.Кривоноса, 2.
Свідоцтво про реєстрацію ТРН241, від 18.11.97.