

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»
науково-виробничий журнал

№ 1, 2011

Луганськ 2011

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ
РЕФОРМ**
№ 1 2011
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 17412-6182Р
від 06.01.2011 р.

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC
REFORMS**
№ 1 2011
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION
JOURNAL
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Registered by
the Ministry of Yustice of Ukraine

Registration Certificate
КВ №17412-6182Р
dated 06.01.2011

Головний редактор: Калінеску Т.В., докт. екон. наук, проф.;

Редакційна колегія: Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф.; Даніч В.М., докт. екон. наук, проф.; Житна І.П., докт. екон. наук, проф.; Житний П.Є, докт. екон. наук, проф.; Заблудська І.В., докт. екон. наук, проф.; Закжевски Ю., канд. екон. наук; Йонова І., канд. екон. наук, доц.; Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**); Левашова Л., канд. екон. наук; Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**); Третьак В.В., докт. екон. наук, проф.; Чиж В.І. докт. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: Ліхоносова Г.С.

Відповідальний за випуск: Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 5 від 31 грудня 2010 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлювані у статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2011
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2011

Номер пропонує

БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

Калінеску Т.В.

„Життя – це нескінченна черга динамічних реформ”

6

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ

• **Економіка та підприємництво**

Басов М.Г.

Дослідження інвестиційного потенціалу вітчизняної економіки на сучасному етапі розвитку

7

Бурбело О.А., Бурбело С.О.

Правове забезпечення детінізації економіки

14

Карамушко Н.А.

Фактори впливу на науково-технічний й інноваційний розвиток підприємств АПК

18

Перловська Н.В.

Вплив грошових потоків формування капіталу на фінансову залежність України від зовнішніх ресурсів

24

• **Податки та бюджетна політика**

Заблодська І.В., Корсакова О.С.

Інтеграція підприємств: податковий аспект

29

Калінеску Т.В.

Раціональність та ірраціональність реформ в оподаткуванні

35

Корецька-Гармаш В.О., Раєвська Н.М.

Податковий контроль: проблемні аспекти та напрями удосконалення

39

Малаєва Т.В.

Проблеми у сфері бюджетного контролю та напрями їхнього подолання

45

• **Фінанси та банківська справа**

Житний П.С., Кучма І.В., Якімова А.А.

Особливості інвестиційної діяльності на ринку золота

50



Кармишева Г.М., Новікова А.Г.

Проблематика кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки та реформування законодавчої бази України 54

Криклій О.А., Євченко Н.Г.

Оцінка собівартості банківського продукту 60

Шаповалова С. М., Трускалова О. І.

Банківська та фінансова системи: спільність та відмінності 66

• **Управління сучасним підприємством**

Дюбанов О.С., Рамазанов С.К.

Інформаційна модель оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства 71

Зеленко О. О.

Можливість оцінки ділової репутації як результату соціальної відповідальності підприємства 81

Костирко Л.А., Сурженко Л.О.

Інформаційне забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств 85

Ліхоносова Г.С.

Оцінювання ефективності самоорганізації підприємств 91

Недобєга О.О.

Моніторинг соціально-економічного розвитку підприємств 99

Шведчиков О.А.

Принципи розвитку промислового підприємства в умовах швидких змін 104

• **Економіка регіону**

Бережна Т.Ф., Полковников С.А.

Проектування фінансових потоків в кластері 109

Свірідова Н.Д.

Принципи портфельного інвестування в політиці залучення іноземних інвестицій в економіку регіону 115



• Міжнародна економіка

Куценко Н.А.

Вплив зовнішньоекономічної діяльності на відкритість економіки регіонів України

123

Пархоменко Н.О.

Формування цін на міжнародному ринку послуг

127

НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

У Східноукраїнському національному університету відбулося щорічне засідання „Круглого столу” з проблем оподаткування, у рамках якого пройшла інтернет-конференція, присвячена податковим новаціям в контексті економічних реформ

133

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Нові видання економічної літератури

137

РЕЦЕНЗІЇ

Третяк В.В.

Монографія „Конкурентность предприятий на глобальных рынках” / Т. Коханський, Ю. Закжевський, Л. Левашова

139

АНОТАЦІЇ ДО СТАТЕЙ

141

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

148

ВИМОГИ

щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал „ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ”



ЖИТТЯ – ЦЕ НЕСКІНЧЕННА ЧЕРГА ДИНАМІЧНИХ РЕФОРМ

Цей журнал, першу сторінку якого ви вже перегорнули, ми виношували дуже давно. По-перше, ставилась мета – пропагувати теоретико-прикладні дослідження у певній динаміці, що ведуться різними економічними школами, течіями й окремими напрямками у Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля. Який, до речі, єдиний має статус науково-дослідної організації у Луганській області. А по-друге – запросити до участі, проблемних дискусій уже відомих і молодих фахівців, які тільки-но розпочинають свої дослідження, науковців, практиків, державних діячів нашої країни. Сподіваємось, що виникне бажання розповісти про свій досвід роботи у різних напрямках економічної діяльності науковців, спеціалістів, наших колег та соратників з інших держав ближнього й дальнього зарубіжжя, країн Європейського Союзу, асоційованим членом якого вже стала Україна.

Сама назва журналу спонукає кожного погодитись з думкою, що життя, в тому числі економічне, не стоїть на місці, воно розвивається, змінюється кожної хвилини й завдання економістів, практиків, усіх фахівців показати, що треба робити, які заходи слід приймати для усвідомлення й полегшеного сприйняття тих реформ, що уже здійснюються в країні; удосконалення, модернізації й переосмислення того, що передбачається ще зробити.

Кожен, хто бажає взяти участь у публікаціях нашого журналу знайде для себе дуже широкий спектр напрямів, рубрик для реалізації своїх прагнень. Ми будемо з вдячністю підходити до зауважень й побажань деяких змін, які будуть пропанувати здійснити наші автори. Адже наше прагнення – це динамічно розвиватися, вбирати в себе все те, що вже досягнуто і чого ще треба навчитися, – сприяло створенню цього періодичного видання.

Бажаємо усім успіхів, наснаги та безперервного творчого пошуку у процесі самореалізації.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т.В. Калінеску



УДК 658.15

БАСОВ М.Г.

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Досліджено динаміку інвестиційного потенціалу вітчизняної економіки, визначено склад та структуру основних видів інвестиційних ресурсів. Проведено аналіз надходження прямих іноземних інвестицій та визначено можливості самофінансування підприємств на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, валове нагромадження капіталу, прямі іноземні інвестиції, корпоративні інвестиційні ресурси, прибуток, амортизація, лізинг, селенг.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного розвитку вітчизняної економіки потребує формування такої її моделі, що володіє довгостроковим потенціалом економічного росту, головною складовою якого є адекватний інвестиційний процес. Розвиток інвестиційної діяльності залежить від стану грошово-кредитної системи і її механізмів інвестування економічного росту. Розробка дієвого механізму залучення інвестиційних ресурсів потребує спеціального дослідження їхньої структури та використання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління інвестиціями та визначення джерел фінансування розглянуто у роботах І.О. Бланка, В. М. Гриньової, В. О. Коюди, Я.Д. Крупки, Т. І. Лепейко, А.А. Пересади, У. Шарпа та інших [3,4,6,8,10]. Основна увага приділена питанням структурування інвестицій, підходам до управління реальними та фінансовими інвестиціями, методам оцінки ефективності інвестицій. Актуальними є питання визначення проблем та шляхів активізації інвестиційної діяльності, яким присвячено праці В. М. Гриньової, В.І. Любімова, В. Стойки [4,7,9]. Проте недостатньої уваги приділено визначенню складу інвестиційних ресурсів держави та джерел їх формування, що потребує деталізації досліджень, адже саме від здатності країни до самофінансування інвестицій залежать

її можливості інноваційно-інвестиційного розвитку.

Метою статті є аналіз залучення інвестиційних ресурсів у вітчизняній економіці та дослідження чинників впливу на інвестиційну діяльність вітчизняних суб'єктів в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Інвестування є головним інструментом здійснення економічної політики, що забезпечує відновлення виробничих фондів і розвиток національного виробництва. Згідно із законом України «Про інвестиційну діяльність» під інвестиціями розуміють всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

Відновлення функції інвестицій як інструменту простого (для заміни основних фондів, що вибувають) і розширеного відтворення (для збільшення обсягу основного капіталу) є однією з головних умов забезпечення стійкого економічного росту країни [4].

Забезпечення ефективності інвестиційної діяльності потребує використання інвестиційних ресурсів. Формою руху інвестиційних ресурсів є інвестиційний ринок, що характеризується двома його ключовими параметрами: попитом і їх пропо-



зицією. Пропозиція інвестиційних ресурсів регулюється державою, а їх попит - потребами її економічних агентів.

У процесі реструктуризації вітчизняної економіки в 90-і роки минулого століття попит на інвестиційні ресурси був незначним, що привело до відповідної кризи в інвестиційній системі, скорочення інвестиційного потенціалу вітчизняної економіки. Період з 2000-2008 рр. характе-

ризується поживленням інвестиційного процесу та поступовим збільшенням валового нагромадження капіталу. Валове нагромадження розраховується як сума валового нагромадження основного капіталу, зміни запасів матеріальних обігових коштів та придбання за виключенням вибуття цінностей (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Динаміка інвестиційного потенціалу вітчизняної економіки¹

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ресурси	497344	594144	643125	778356	1035175	1272036	1521409	2015365	2716640
Валове нагромадження капіталу	33531	44525	45594	58851	73070	99876	134740	203318	264883
Частка ресурсів, спрямованих на валове нагромадження капіталу	6,74	7,49	7,09	7,56	7,06	7,85	8,86	10,09	9,75

¹Розраховано автором за даними Держкомстату України [5]

Проведений аналіз структури інвестиційних ресурсів дозволив розмежувати їх за критерієм відношення до національної економіки по двох основних групах: внутрішні, що генеруються самою національною економікою, і зовнішні, що залучаються з міжнародних фінансових ринків

(іноземні інвестиції). Внутрішні інвестиції поділяються на загальнодержавні, регіональні, місцеві, корпоративні та приватні, що перебувають у розпорядженні фізичних осіб (рис. 1).

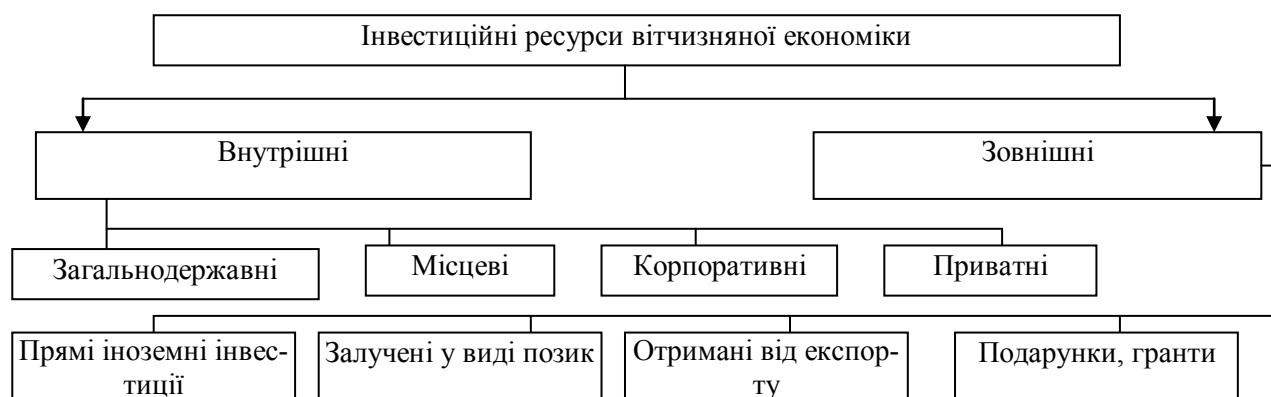


Рис. 1. Характеристика джерел інвестиційних ресурсів вітчизняної економіки

Зовнішні джерела розподіляються на прямі іноземні інвестиції, ресурси, залучені у виді позик, кредитів та зароблені за допомогою експорту товарів, послуг і факторів виробництва (праці, капіталу, знань, технологій) та інші.

Результати аналізу динаміки інвестиційних ресурсів, наведені у табл. 2., сві-

дчать, що основним джерелом фінансового забезпечення в Україні є внутрішні ресурси, але їх частка нестримно знижується у зв'язку зі зменшенням внутрішніх можливостей економіки щодо довгострокового фінансування власного розвитку.

З 1991 року Україна активно залучає прямі іноземні інвестиції. Проте у по-



рівнянні з розвинутими країнами Заходу їх структура має специфічний характер (переважають портфельні, торгові кредити), а частка прямих інвестицій, що направляються в основний капітал, незначна і має тенденцію зниження.

Прямі іноземні інвестиції – основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного кон-

тролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією. За визначенням МВФ, прямі іноземні інвестиції існують у тому випадку, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25% статутного капіталу акціонерного товариства [4, с. 263].

Т а б л и ц я 2

Динаміка і структура інвестиційних ресурсів в Україні [5]

Джерело фінансування	1999 р.		2003 р.		2008 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
1	2	3	4	5	6	7
Разом	12401	100	17552	100	32573	100
У тому числі						
Внутрішні	11810	95	15642	89	27666	85
Корпоративні	9330	75	12370	70	21770	68
Загальнодержавні	1043	8	1341	8	1749	5
Місцеві	436	4	686	4	1332	4
Приватні	1001	8	1113	6	1415	4
Кредитні	-	-	132	1	1400	4
Зовнішні	591	5	1910	11	4907	15
Прямі іноземні інвестиції	133	1	677	4	1413	4
Інші джерела	458	4	1233	7	3494	11

Прямі іноземні інвестиції – це матеріальний й нематеріальний капітал, які вкладають держава, компанія чи підприємець в інші підприємства за кордоном для отримання підприємницького прибутку за умови довготермінового економічного інтересу та наявності права брати участь в управлінських рішеннях [8, с. 70]. Аналіз динаміки надходжень прямих іноземних інвестицій до економіки України наведено у табл. 3.

Якщо абсолютні показники свідчать про поступове стійке надходження іноземного капіталу до України, то абсолютні прирости відображають нестійку динаміку процесів іноземного інвестування, та їх зменшення з кожним роком починаючи з 2007 року. З 1994 по 1999 відбувалась тенденція зменшення темпів зростання іноземних інвестицій відповідно зі 186 до 117 по відношенню до попереднього року. Період зростання прямих іноземних інвести-

цій припадає на 2000-2005 роки. За ці роки приток інвестицій склав 46633,5 млн дол США. На кінець 2009 року обсяг прямих іноземних інвестицій становить 40026,8 тис. грн. [5].

Найбільша частка у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій припадає на країни ЄС. На початок 2010 року найбільшими інвесторами з ЄС були Німеччина (6599,7млн дол), Нідерланди (3956,5 млн дол), Австрія (2596,8 млн дол) та. Сполучене Королівство (2305,9 млн дол) На той же період обсяг капіталовкладень, які надійшли з Кіпру, сягнув 8928,5 млрд дол Основна частина іноземних інвестицій із перелічених країн була спрямована у металургійну галузь, оптову торгівлю, харчову промисловість та переробку сільськогосподарських продуктів, фінансову діяльність [5,8].



Абсолютні та відносні характеристики динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну за 1994-2009 рр. [5]

Рік	Обсяг прямих іноземних інвестицій на кінець року, млн дол США	Абсолютні прирости, млн дол США	Темпи зростання у відношенні до попереднього року
1994	483,5		
1995	896,9	413,4	186
1996	1438,2	541,3	160
1997	2063,6	625,4	143
1998	2810,7	747,1	136
1999	3281,8	471,1	117
2000	3875,0	593,2	118
2001	4555,3	680,3	118
2002	5471,8	916,5	120
2003	6794,4	1322,6	124
2004	9047,0	2252,6	133
2005	16890,0	7843	187
2006	21607,3	4717,3	128
2007	29542,7	7935,4	137
2008	35616,4	6073,7	121
2009	40026,8	4410,4	112

Слід зазначити, що відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП України протягом досліджуваного періоду коливається на рівні 1,21 - 2,39%. [5] Світовий досвід свідчить, що для макроекономічної стабільності країни щорічно темпи зростання обсягів інвестицій повинні становити 10-12% ВВП [8].

В структурі зовнішніх інвестицій у вітчизняну економіку найбільшу частку займають "інші", тобто кредити і позики: з 2003 по 2008 роки їх частка зросла з 63,6 до 73,7% [5], унаслідок чого іноземні інвестиції усі в більшому ступені здобувають кредитну спрямованість. При цьому закордонні кредити часто не доходять до вітчизняного товаровиробника, вони не залишають країну, що виділила зв'язані кредити, а використовуються на місці для оплати товарів, що купуються, у рахунок позики.

Дуже велика також і частка "зв'язаних" кредитів, що обмовляють порядок використання фінансових ресурсів, нерідко наданих під гарантії держави. У випадку провалу проектів, що кредитуються, виділені ресурси підлягають списанню на державний борг, що в країні практично не зменшується за останні роки.

Внутрішні джерела інвестиційних ресурсів представлені можливостями фінансово-кредитної системи України, бюджетним фінансуванням, приватними інвестиціями та корпоративними інвестиціями.

Вивчення можливостей кредитування банківською системою України дозволило отримати наступні висновки. Ситуація на грошово-кредитному ринку у 2010 року характеризувалася прискоренням тенденції до збільшення коштів населення та юридичних осіб в банківській системі. Збільшення коштів юридичних осіб сприяло зниженню ставок за кредитами. Водночас зазначене не призвело до активізації процесів кредитування – унаслідок відсутності платоспроможних позичальників банки значну кількість вільних ресурсів спрямували у фінансові інструменти, зокрема в державні цінні папери [2].

З початку року загальний обсяг залишків за кредитами (без нарахованих доходів) у січні – вересні 2009 р. зменшився на 3,9% – до 693,8 млрд грн за рахунок зниження залишків за кредитами фізичних осіб на 12,6%, тоді як залишки за кредитами юридичних осіб за цей період зросли на 1,2%. У строковій структурі кредитів протягом III кварталу 2009 р. відбулося зни-



ження питомої ваги довгострокових кредитів у загальному їх обсязі до 62,93% [2].

Основну частку внутрішніх інвестиційних джерел складають інвестиційні ресурси господарюючих суб'єктів (корпоративні інвестиційні ресурси). До них відносять власні (кошти засновників, резерви, амортизаційні відрахування та прибуток) та залучені ресурси. Систематизацію власних корпоративних інвестиційних ресурсів наведено на рис. 2.

Бланк І.О. виділяє нові форми фінансування корпоративних інвестицій: податковий кредит, інвестиційний лізинг та селенг [3, с. 34]. Але їхнє використання є дуже обмеженим.

Грошова частина внесків власників підприємства насамперед спрямовується на придбання основних засобів. Амортизаційні відрахування, що спрямовуються на капітальні вкладення, залежать від балансової вартості основних засобів, норм амортизаційних відрахувань, структури основних виробничих засобів. Прибуток, що використовується на інвестиційну діяльність, залежить від розміру прибутку, який

залишається в розпорядженні підприємства.

Дискусійним є питання віднесення до внутрішніх джерел фінансування грошових надходжень від інвестиційної діяльності, зокрема процентів, дивідендів, виручки від реалізації необоротних активів, фінансових інвестицій тощо. Прихильники віднесення зазначених надходжень до зовнішніх фінансових джерел обґрунтовують свою позицію тим, що дезінвестиції та фінансові доходи не є результатом операційної діяльності, а отже, не можуть розглядатися як внутрішнє фінансування [6, с. 137]. На нашу думку, віднесення згаданих надходжень до внутрішніх є виправданим, оскільки за їх рахунок можна покрити потребу підприємства в капіталі, не вдаючись до зовнішніх фінансових джерел, які мобілізуються на ринку капіталів.

Проведений аналіз дозволив визначити у якості основної причини низької інвестиційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання негативні фінансові результати господарювання, зокрема негативне значення чистого прибутку (табл. 5).

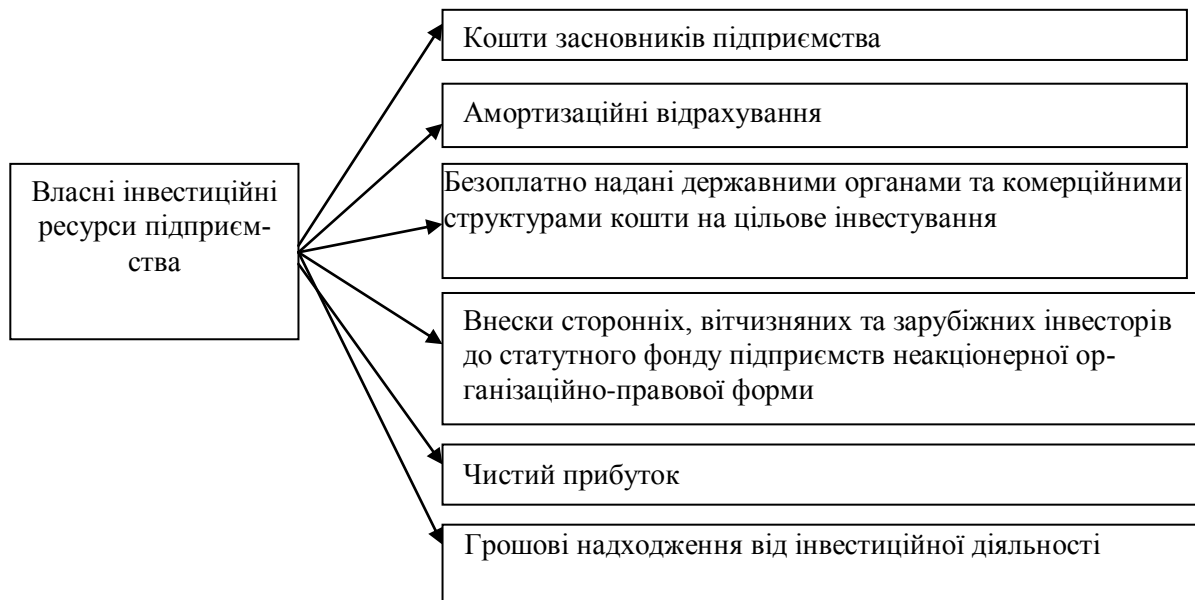


Рис. 2. Власні корпоративні інвестиційні ресурси

За даними Держкомстату України з 2008 року вітчизняні суб'єкти господарювання відчували зниження доходів від звичайної діяльності, а станом на 2009 рік отримали значні збитки. Останніми роками

підприємства отримують збиток за результатами господарювання, його сума в абсолютному виразі у 2009 року склала 37131,1 млн грн[5].



Дослідження можливостей використання власних інвестиційних ресурсів вітчизняних суб'єктів господарювання

Показники	2006	2007	2008	2009
Капітальні інвестиції разом заощти власних ресурсів підприємств	89136,2	130514,8	161277,2	127435,4
Чистий прибуток підприємств	-15247,1	-28154,2	-41025,1	-37131,1
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	76253,4	135897,9	8954,2	-42414,7

В економіці України розмір збитків, отриманих підприємствами в 2009 р. порівняно з відповідним періодом минулого року, зріс в 5,7 разів, що стало основним обмежуючим чинником для інвестицій. При цьому темп зростання збитків в промисловості був одним з найвищих в економіці. Найбільший негативний внесок зафіксовано в галузях, які були рушіями інвестиційної активності попередніх трьох років. Зокрема, в хімічній промисловості збитки зросли в 6 разів (з 291,8 млн грн до 1755,0 млн грн), в металургії – в 10,8 разу (з 426,8 млн грн до 4603,6 млн грн), у виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції – в 2,6 разу (з 213,0 млн грн до 551,5 млн грн), в машинобудуванні – в 1,8 разу (з 852,8 млн грн до 1533,6 млн грн), у добувній промисловості – в 2,8 разу (з 831,1 млн грн до 2328,4 млн грн) [5].

Оскільки основними джерелами інвестицій в основний капітал в Україні є власні кошти підприємств та організацій, на які припадає 2/3 загального обсягу інвестицій, та кредити банків та інші позики, частка яких складає в першому кварталі 2009 р. 12,6 %, негативні тенденції в розвитку цих чинників й зумовили низхідну динаміку інвестицій. За таких обставин використання забезпечення інвестиційного процесу за рахунок прибутку без вкладання додаткового капіталу є неможливим.

За перше півріччя чистий прибуток вітчизняних підприємств склав 12532,9 млн грн, що дозволяє робити прогнози щодо можливого зростання інвестицій за рахунок власних джерел підприємств у 2011 році при збереженні існуючої динаміки їх фінансових результатів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зниження обсягів ін-

вестування, яке спостерігається в останні роки в Україні, є наслідком зменшення можливостей самофінансування вітчизняних суб'єктів господарювання, незбалансованої політики щодо залучення іноземних інвестицій, обмеженими можливостями довгострокового кредитування вітчизняною банківською системою. Відновлення належного обсягу інвестиційних процесів, які необхідні для структурної перебудови національної економіки, вимагає цілеспрямованої інвестиційної політики держави. Успішна реалізація завдань інвестиційної політики визначальним чином залежатиме від створення умов для збільшення частки внутрішніх ресурсів, спрямованих на нагромадження капіталу, відновлення стимулюючої функції податків та банківських кредитів, забезпечення стабільної роботи підприємств для формування чистого прибутку як основного внутрішнього джерела інвестицій на мікрорівні.

Література

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" № 1561 [Чинний від 1991 – 09 – 18]. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – стаття 646.
2. Банки України [Електронний ресурс] /– режим доступу: <http://bank-ua.com>.
3. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент. [навч. курс]. – І.А. Бланк. – К.: Ельга-Н, Ніка-Центр, 2001. – 448 с.
4. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: [монографія]. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко. За ред. В. М. Гринькової. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 464 с.



5. Державний комітет статистик України. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] / – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів: [монографія]. / Я.Д. Крупка – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 354 с.

7. Любимов В.І. Диференціація засобів державного регулювання щодо активізації інвестиційного ринку / В.І. Любимов // Інвестиції: практика і досвід. – 2009. – № 20. – С. 13-16.

8. Маслій В.В. Прямі іноземні інвестиції: ретроспективний аналіз / В.В. Мас-

лій, С.В. Питель // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 70-81.

9. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. / А.А. Пересада – К.: Лібра, 1998. – 392 с.

10. Стойка В. Инвестиционная деятельность: проблемы и пути решения. / В. Стойка // Підприємництво, господарство та право. — 2008. — № 12.- С. 64-69.

110. Шарп У. Ф. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. – М: Инфра-М. – 2007. – 1028 с.

*Стаття подана
16.12.2010 р.*



ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено деякі чинники, що сприяють функціонуванню тіньового сектора економіки та пропонуються заходи з удосконалення податкового законодавства як один з напрямів детинізації національної економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, ухилення від оподаткування, фіктивне підприємництво, податок на прибуток, податок на додану вартість, суб'єкт підприємницької діяльності, податковий кредит, мінімізація податкових зобов'язань.

Постановка проблеми. Тіньова економіка як суспільне явище існує практично в кожній країні і завдає великої шкоди суспільним відносинам й розвитку як самих держав, так і людства в цілому. В цих умовах людина вважає, що для досягнення своєї особистої мети виправданими є будь-які шляхи, навіть кримінальні.

Досвід розвитку тіньової економіки в Україні свідчить про загрозу існуванню самої держави. Державний бюджет країни зростає повільно, хоча кожен громадянин бачить, як палаци і тереми будують «удачливі» підприємці та державні службовці. Все це відбувається на тлі високого рівня безробіття, браку робочих місць, зубожіння народу.

Однією з причин пошуку шляхів існування з меншими витратами та з більшими доходами є нереалізований талант підприємця. У людей формується психологія споживання та байдужість до розвитку своєї держави, недовіра до владних структур.

Становище ускладнюється тим, що досить великого практичного досвіду та глибоких наукових досліджень з вирішення проблем тіньової економіки, а найголовніше – ефективних результатів протидії цьому явищу, в Україні досі нема.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни виробництво переплітається з таємницею комерційної діяльності та приватного життя, і порушити цей зв'язок правоохоронцям дуже складно, а іноді взагалі неможливо.

Ще одна складність проблеми полягає в тому, що розподіл доходів між тіньовиками та корумпованими чиновниками здійснюється через механізм хабарів.

Структура усіх відносин стає все складнішою. Незважаючи на законодавчі заборони, представники владних структур через підставних осіб або іншим шляхом входять до складу засновників патронованих тіньових фірм, а іноді стають їхніми власниками.

Розвиток податкового законодавства в країні дає підстави для сумних висновків: чиновники ще довго будуть наступати на податкові граблі. Приклад цьому – події навколо прийняття Податкового кодексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми тіньової економіки притягували увагу дослідників ще у 30-х роках. Однак перші серйозні наукові дослідження у цьому напрямі з'явилися лише наприкінці 70-х років минулого сторіччя. Однією з перших робіт у цій галузі була робота П. Гутмана, в якій однозначно стверджувалось, що неврахованою економічною діяльністю нехтувати не можна [8, с. 10].

Серед зарубіжних та вітчизняних дослідників проблемам розрахунку обсягів та протидії тіньовій економіці приділяли увагу Голованов М.М., Дідоренко Е.О., Попович В.М., Предборський В.А., Турчинов О. та інші [6, 8, 9, 10, 11, 13]. Однак, на жаль, бракує комплексних досліджень цієї проблеми в сучасних умовах. В умовах трансформації економіки України, враховуючи велику суспільну загрозу її тіньового сектора, питома вага якого складає близько 40 %, актуальними залишаються практичні питання протидії проявам тіньової економіки.



Метою статті є дослідження деяких причин, що спонукають підприємців діяти у тіншовому секторі економіки і розробка пропозицій з удосконалення чинного податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу. Серед практичних аспектів детінізації економіки держави певне місце займають питання удосконалення правового забезпечення оперативної діяльності податкової міліції. Недосконалість чинного законодавства не дає можливості податкової міліції більш активно боротись із злочинністю, віднесеною до її компетенції, та більш ефективно забезпечувати надходження коштів тіншової економіки до бюджету.

Серед важливих напрямів діяльності податкової міліції є боротьба з фіктивними суб'єктами підприємницької діяльності (ФСПД), незаконним відшкодуванням податку на додану вартість (ПДВ) та незаконним обігом безакцизних товарів.

Завдяки відшкодуванню в ланцюзі постачальників суб'єктів підприємницької діяльності (СПД), які незаконно заявляють відшкодування ПДВ з бюджету, фіктивних суб'єктів підприємницької діяльності, штучно збільшується сума податкового кредиту. В подальшому керівники легальних суб'єктів хазайнування, користуючись недосконалістю чинного законодавства, відшкодовують цю суму з бюджету. Це завдає державі великої шкоди в зв'язку з тим, що ПДВ, нібито сплачений фіктивним постачальником до бюджету, не надходить, тому викриття та припинення діяльності фіктивних підприємств є одним з важливих напрямів діяльності податкової міліції.

Покласти край незаконному функціонуванню таких підприємств на стадії реєстрації дуже складно. Законних підстав для відмови у реєстрації суб'єкта хазайнування навіть у випадках, коли є підозра у тому, що засновник підприємства є підставною особою, на сьогоднішній день не існує. Як слідство тому фіктивна фірма все ж з'являється. Ділки «тіншового» бізнесу все частіше використовують підприємства, які до певного часу були цілком легальними, звітують перед податковою інспекцією за місцем реєстрації, сплачують податки, але пізніше переєструються на підстав-

них осіб. Боротьба з цим явищем ускладнюється тим, що переєстрація підприємства здійснюється без повідомлення органів державної податкової служби. У базах даних Державної податкової служби залишаються відомості про колишніх керівників підприємств, про зміни, про які стає відомо лише після певного часу, коли ФСПД вже не функціонує.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З метою підвищення ефективності боротьби з тіншовим бізнесом слід внести зміни в деякі законодавчі акти:

Закон України «Про податок на додану вартість» пункт 7.4 «Податковий кредит» доповнити підпунктом такого змісту: «не дозволяється включення до податкового кредиту будь-яких витрат зі сплати податку, які виникли у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у фіктивного підприємства».

Пункт 7.5 «Датою виникнення права платника податку на податковий кредит вважається» доповнити підпунктом «встановити, що правила визначення дати виникнення права платника податку на податковий кредит передбачені цією статтею, діють при умові включення продавцем товарів суми ПДВ в податкові зобов'язання та наступної її сплати».

У положенні про реєстр платників податків на додану вартість затвердженому Наказом ДПА України від 01.03.2000 р. № 79 пункт 25 «вилучення платника ПДВ з реєстру та анулювання свідоцтва відбувається у випадках» доповнити словами «з рішення власника суб'єкту підприємницької діяльності у випадку визнання установчих документів недійсними».

Відновити дію пункту 54.1 статті 2 Закону України «Про державну податкову службу в Україні» [2], що надає можливість блокувати рахунки фіктивних підприємств.

Діяльність осіб, що організують та підтримують функціонування «конвертаційних центрів», спрямована на незаконний переказ безготівкових коштів в готівку та мінімізацію податкових зобов'язань легальних підприємств з використання фіктивних підприємств є за своєю суттю незаконною. Адже ні однією статтею Кримі-



нального кодексу України (ККУ) не передбачена кара за ці дії.

Вказані особи, у тому числі і співробітники банків, у більшості випадків не є посадовими особами підприємств, які вони використовують, тому вони не можуть бути суб'єктами злочину, передбаченого ст. 212 ККУ [4].

Практика свідчить, що особи, які використовують ФСПД у «тіньовому» обігу, не мають ніякого відношення до їх реєстрації (перереєстрації). Тому вони також не можуть бути суб'єктом злочину, передбаченого ст. 205 ККУ [4].

Для розв'язання цих питань пропонується внести зміни до Кримінального кодексу України, додати статтю, яка б передбачала відповідальність за незаконний переказ безготівкових коштів в готівку. Слід також внести зміни до ст. 112 Кримінально-процесуального кодексу України, надавши можливість податкової міліції право здійснювати слідство по злочинах, що кваліфікуються за ст. 205 ККУ, незалежно від того чи наявний в цьому злочині склад злочину, який передбачено ст. 212 ККУ або ні.

Одним з найбільш розповсюджених способів ухилення від сплати податку на додану вартість є завищення сум податкового кредиту, навіть по товарах, які не реалізовано (не використано у виробничому процесі) у звітному періоді. В деяких випадках ріст розміру товарних залишків дає можливість не тільки зменшувати платежі до бюджету, але й заявляти про відшкодування ПДВ. Досить часто мають місце випадки незаконного формування податкового кредиту від фіктивних операцій.

Має місце нерегульованість законодавчої бази між Порядком проведення відшкодування з бюджету податку на додану вартість та нормативними документами ДПА України, якими у випадку перевірки законності формування податкового кредиту з ПДВ визначено проведення зустрічних перевірок по ланцюгу до виробника. Поряд з цим відсутня законодавча норма, яка б передбачала у якості підстави для проведення незапланованої перевірки, заяву суб'єктом від'ємного (негативного) значення ПДВ.

Така ситуація не дозволяє провести перевірку обґрунтованості формування відшкодування ПДВ у терміни, встановлені законодавством. Для вирішення цієї проблеми слід:

- внести доповнення в список підстав щодо проведення позапланових перевірок СПД пункту, який дозволяв би проводити перевірки СПД, що заявили про від'ємне значення ПДВ;

- зареєструвати у Міністерстві юстиції України внутрішні відомчі нормативні документи ДПА України, які регламентують проведення зустрічних перевірок до виробника.

У практиці перевірки ланцюга постачальників зустрічаються факти несплати ними податку на додану вартість до бюджету з вартості товарів, що реалізується суб'єктам, які у подальшому здійснюють експортні операції.

При цьому вони у другій ланці операцій змінюють грошову форму розрахунків на вексельну, що у свою чергу обумовлює ненадходження грошей до бюджету.

Для вирішення цього питання пропонується внести зміни до ст. 8 Закону України «Про податок на додану вартість» у такій редакції:

- платникам податку – виробникам, які самостійно здійснюють експортні операції, відшкодувати ПДВ на протязі 30 календарних днів на умовах надходження валютної виручки до валютного рахунку виробника;

- експортерам – посередникам, які застосовують нульову ставку ПДВ при здійсненні експортних операцій, відшкодувати ПДВ на протязі шести звітних податкових періодів, на умовах підтвердження за час зустрічних перевірок факту сплати постачальником товарів ПДВ в бюджет грошима.

Пропонується п.п. 7.45, 7.4 ст. 7 «Порядок обчислення і сплати податку» Закону України «Про податок на додану вартість» після слів, чи підтвердженні податковими накладними чи митними деклараціями доповнити словами «чи підтвердженні податковими накладними у контрактах (угодах), які визнані господарським судом недійсними, або одержані від СПД,



реєстрацію якого як платника ПДВ скасовано у судовому порядку» і далі по тексту.

Як відомо, за незаконне виготовлення, зберігання, збут та транспортування з метою збуту підакцизних товарів положеннями чинного законодавства передбачено кримінальну відповідальність. Однак, не одним законодавчим чи нормативним актом не визначено кількісний критерій незаконного виготовлення, зберігання, збуту підакцизних товарів, відповідно якому особа може бути притягнута до кримінальної чи адміністративної відповідальності.

За порушення порядку заняття підприємницькою діяльністю (ст. 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення) передбачено накладання адміністративного штрафу від трьох до восьми неоподаткованих мінімумів доходів громадян з конфіскацією виготовленої продукції, знаряддя виробництва чи без такої.

Як свідчить практика, не поодинокі випадки, коли з даної статті суди приймають рішення про притягання особи до відповідальності з накладанням штрафу без конфіскації товарно-матеріальних цінностей, що у свою чергу негативно впливає на профілактику цього виду правопорушення.

З метою усунення вказаних питань, доцільно внести наступні зміни в чинне законодавство:

– в статті 204 Кримінального кодексу України визначити розмір партії продукції, що знаходиться у незаконному обігу, яка є предметом цієї статті;

– в статті 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачити обов'язкову конфіскацію незаконно виробленої продукції, знаряддя виробництва та сировини.

Література

1. Закон України «Про податок на додану вартість» № 168/97-ВР від 8.04.07 (зі змінами і доповненнями станом на 29.06.2010 р.) // ВВРУ. – 1997. – № 21. – ст. 156.

2. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» № 3813-ХІІ від 24.12.93 (зі змінами і доповненнями станом на 07.10.2010 р.) // ВВРУ. – 2010. – № 20.

3. Закон України про внесення змін у Закон України «Про оподаткування прибутку підприємства» № 283/97-ВР (зі змінами і доповненнями станом на 09.09.2010 р.) // ВВРУ. – 1997. – № 27. – ст. 181.

4. Кримінальний кодекс України № 2341-ІІІ від 05.04.2001 р. (зі змінами і доповненнями). – Х: Одиссей, 2005. – 256 с.

5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. // Голос України. – 2010. – 3 грудня (вступає в дію 1 січня 2011р.).

6. Бесчастний В.М., Лазуренко В.І. Вплив тіньової економіки та економічної злочинності на економічну безпеку: монографія. – Донецьк: Каштан, 2007. – 468 с.

7. Бурбело О.А., Калашніков М.М. Детінізація економіки (організаційно-правові проблеми): Монографія / О.А. Бурбело, М.М. Калашніков. – Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2008. – 192 с.

8. Голованов Н.М., Перекислов З.Е., Фадеев В.А. Теневая экономика: легализация преступных доходов. – СПб: Питер, 2003. – 203 с.

9. Горщак А.А., Дидоренко Э.А., Иванов В.М., Розовский Б.Г. Теневая экономика: опыт криминологического исследования. – Луганск: РИО ЛИВД, 1997. – 203 с.

10. Попович В.М. Тіньова економіка як предмет економічної криминології. – К.: Правові джерела, 1998. – 488 с.

11. Предборський В.А. Детенізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія. – К: Кондор, 2005. – 614 с.

12. Проблеми забезпечення обов'язкових надходжень до бюджетів / Бурбело О.А., Задорожний П.П., Полтавчук С.Б., Чебанов Д.О.: монографія. – Донецьк: «ВІК», 2004. – 279 с.

13. Тіньова економіка та організована злочинність / під ред. В.А. Предборського. К.: 1999. – 463 с.; Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – К.: Артк, 1995. – 300 с.

Стаття подана
15.12.2010 р



ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ Й ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглянуті та узагальнені фактори інноваційного розвитку, визначено їх вплив на формування інноваційної політики та розвиток інноваційної діяльності підприємств АПК. Узагальнено досвід розвинутих країн світу щодо принципів фінансування інноваційної діяльності та стимулювання надходження приватного капіталу, визначено напрямки активізації інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, потенціал, прогноз, інноваційна політика, стратегія, екстраконтракція, оновлення.

Постановка проблеми. Активний розвиток будь-якої галузі, включаючи й агропромисловий комплекс, значною мірою залежить від сприйнятливості її підприємств до нововведень. Труднощі становлення ринкових відносин пов'язані з процесами зниження рівня НТП в Україні, який повинен бути головним фактором підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Протягом останніх років в Україні відбулися помітні трансформаційні зрушення, однак національна економіка протягом останніх п'яти років зазнає надзвичайно великих збитків через відсутність сприятливих умов для інноваційного розвитку. Саме тому питанням формування ефективної інноваційної політики має бути приділено значно більше уваги, оскільки стрімкий розвиток на майбутнє буде визначатися рівнем інноваційної активності та її фінансового забезпечення. Особливої актуальності набувають питання побудови цілісної системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку, а першочерговим завданням має стати формування активної інноваційної політики як на рівні держави, регіону, так і на рівні підприємств.

Мета дослідження – дослідити проблеми інноваційного розвитку в Україні на сучасному етапі та визначити напрямки активізації інноваційної діяльності, які змогли б забезпечити прискорений процес оновлення підприємств АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу проблем і визначенню напрямів розвитку інноваційної діяльності підприємств приділяють увагу вчені: А. Гриньов, Л. Федулова, С. Ілляшенко, О.

Лапко, В. Чабан, А. Гайдучський, П. Саблук, М. Дем'яненко, М. Кісіль та ін.

Більшістю науковців стан інноваційної діяльності в Україні визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах. Відсутність дієвої державної науково-технічної стратегії, стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу не дають реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу [1, с. 196] здійснюється непослідовно, без урахування загальновідомих чинників функціонування і розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки, а відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту взагалі значно стримують інноваційну діяльність вітчизняних агропромислових підприємств.

Виклад основного матеріалу.

Держава має забезпечити бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП України, проте встановлені нормативи бюджетного фінансування цих напрямів діяльності не дотримуються. Доречі, вклад НТП у приріст ВВП найбільш розвинутих країн складає, за різними оцінками [2, с. 256–257], від 75 до 100 %. Узагальнення аналітично-статистичних джерел інформації дозволяє виділити такі групи факторів інноваційного розвитку підприємств (рис.1):



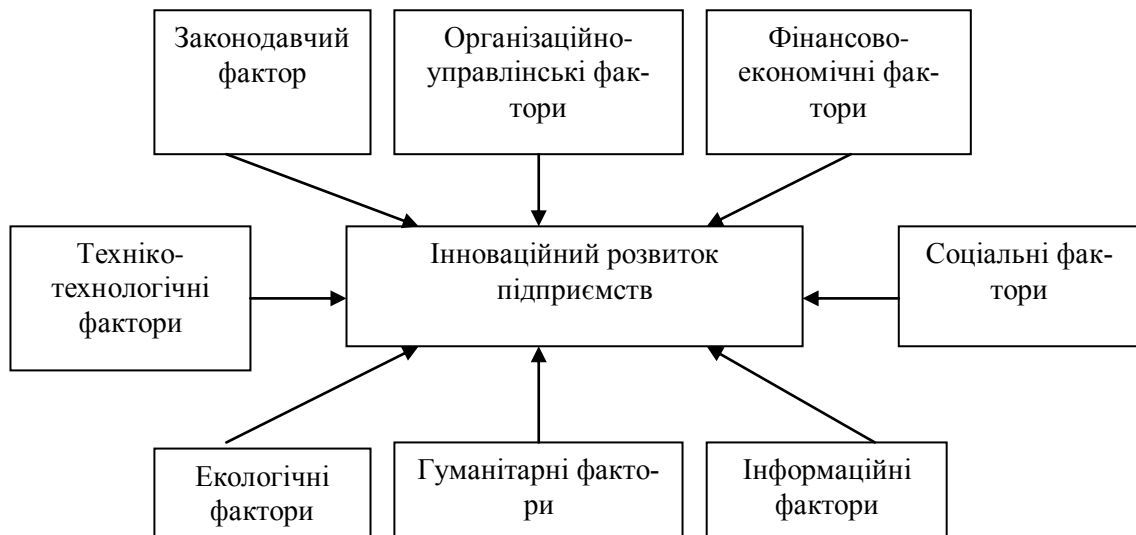


Рис.1. Фактори інноваційного розвитку

- законодавчі – формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі системи законних та підзаконних актів;
- організаційно-управлінські – здійснюють вплив через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в інноваційній сфері;

Т а б л и ц я 1

Фактори впливу на інноваційний розвиток підприємств АПК

Група факторів	Стримуючі фактори	Фактори сприяння
Економічні, технологічні	Нестача коштів для фінансування інвестиційних проектів; слабкість матеріальної, науково-технічної бази та застарілі технології; відсутність резервних потужностей	Наявність резерву фінансових, матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури
Політичні, правові	Політична нестабільність, обмеження збоку антимонопольного, податкового, амортизаційного, патентно-ліцензійного законодавства; криміногенна ситуація	Законодавчі заходи (пільги), що носять спонукальний характер, державна підтримка інновацій
Організаційно-управлінські	Функціонально-орієнтовані організаційні структури; надмірна централізація, авторитарний стиль керівництва; здебільшого вертикальні потоки інформації; відомча замкнутість; труднощі міжгалузевих взаємодій, жорсткість у плануванні; орієнтація на короткострокову окупність; складність інтересів учасників інноваційних процесів; домінування інтересів поточного виробництва	Процесно-орієнтовні організаційні структури; демократичний стиль управління; здебільшого горизонтальні потоки інформації; самопланування; децентралізація, автономія, формування цільових, проблемних груп; реінженіринг; постановка систем управління якістю з використанням міжнародних стандартів; матеріальне заохочення за інноваційну діяльність
Соціально-психологічні та культурні	Можуть викликати такі наслідки, як зміна статусу, необхідність пошуку нової роботи, порушення стереотипів поведінки, традицій; позиція невизначеності	Моральне заохочення, визнання суспільством; забезпечення можливості самореалізації; нормальний психологічний клімат у колективі

- фінансово-економічні - визначають особливості здійснення інноваційної діяльності підприємств з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів інноваційного розвитку;



- техніко-технологічні - здійснюють вплив на технічні та технологічні сторони інноваційної діяльності промислових підприємств;
- соціальні - відділяють вплив соціальних наслідків інноваційного розвитку від впливу багатьох інших факторів;
- екологічні - визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності підприємств;
- гуманітарні - впливають на інноваційний розвиток через ступінь освіченості населення, рівень знань і науки в країні;
- інформаційні - визначають особливості інноваційного розвитку підприємств на

основі використання інформаційних ресурсів

Цікавим є досвід розвинених країн світу [3, с. 84-86] щодо стимулювання надходження приватного капіталу у сферу НДДКР, де вже багато років використовують додаткові пільги – екстраконцесії, які дозволяють підприємствам зменшувати базу оподаткування більше ніж 100 % витрат, що були спрямовані на наукові дослідження і розробки. При цьому, якщо підприємство не має достатнього прибутку щоб скористатись податковими пільгами, законодавством передбачено перенесення такого права на майбутнє.

Т а б л и ц я 2

Податкові пільги на поточні витрати на НДДКР та амортизації наукового обладнання в індустріально розвинених країнах

Країна	Норма списання витрат на НДДКР	Норма списання витрат на обладнання для НДДКР	Можливість переносу податкових пільг на майбутнє
Австралія	125 % від витрат на НДДКР	Пропорційно на 3 роки	немає
Австрія	205 %	Прискорено	5 років
Бельгія	100 %	Пропорційно на 3 роки	5 років; 20 років для будівель
Великобританія	100 %	100 %	5 років
Німеччина	100 %	Пропорційно по 30 % в рік для НДДКР та 4 % для будівель	1-5 років
Данія	125 %	100 %	5 років
Іспанія	100 %	100 %	5 років
Італія	100 %	Прискорено	Немає
Канада	100 %	100 %	Немає
Нідерланди	100 %	Як інвестиції	8 років
Норвегія	100 %	Як інвестиції	10 років
США	100 %	3 роки, 15 років для будівель	3-15 років
Швеція	100 %	Пропорційно по 30 % в рік для НДДКР та 4 % для будівель	Податкове зобов'язання
Швейцарія	100 %	Як інвестиції	2 роки
Франція	100 %	Пропорційно за 3 роки	3 роки
Японія	100 %	Пропорційно за фіксованими ставками	Немає

Основою інноваційної політики організації є управління змінами з метою впровадження і використання нового виду устаткування, процесів, оновлення різних сторін інноваційної діяльності підприємства [4, с. 88-98]. Управління інноваціями в

інноваційній політиці — це ключ до підтримки високої ефективності.

Відторгнення інноваційної політики підприємствами, що працюють по-старому, підриває їх стабільність в світі постійних змін. Криза примушує терміново робити в



її рамках те, що планували на перспективу, постійно відкладали, ухвалювати інноваційні рішення і розробляти схеми нових процесів. Не випадково саме в кризовий період виникає гостра необхідність в інноваційній політиці. Проте складна економічна і соціальна ситуація в АПК зумовлена рядом причин, серед яких ключова - недостатнє стимулювання впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво.

Головне в інноваційній політиці підприємства – формування основної мети розробки інновацій, встановлення терміну її проведення, оцінка результатів у виді конкретних практичних цілей, скорочення термінів впровадження нової продукції або технології. Все це необхідно здійснювати у певній послідовності при формуванні інноваційної політики підприємств (рис.2).

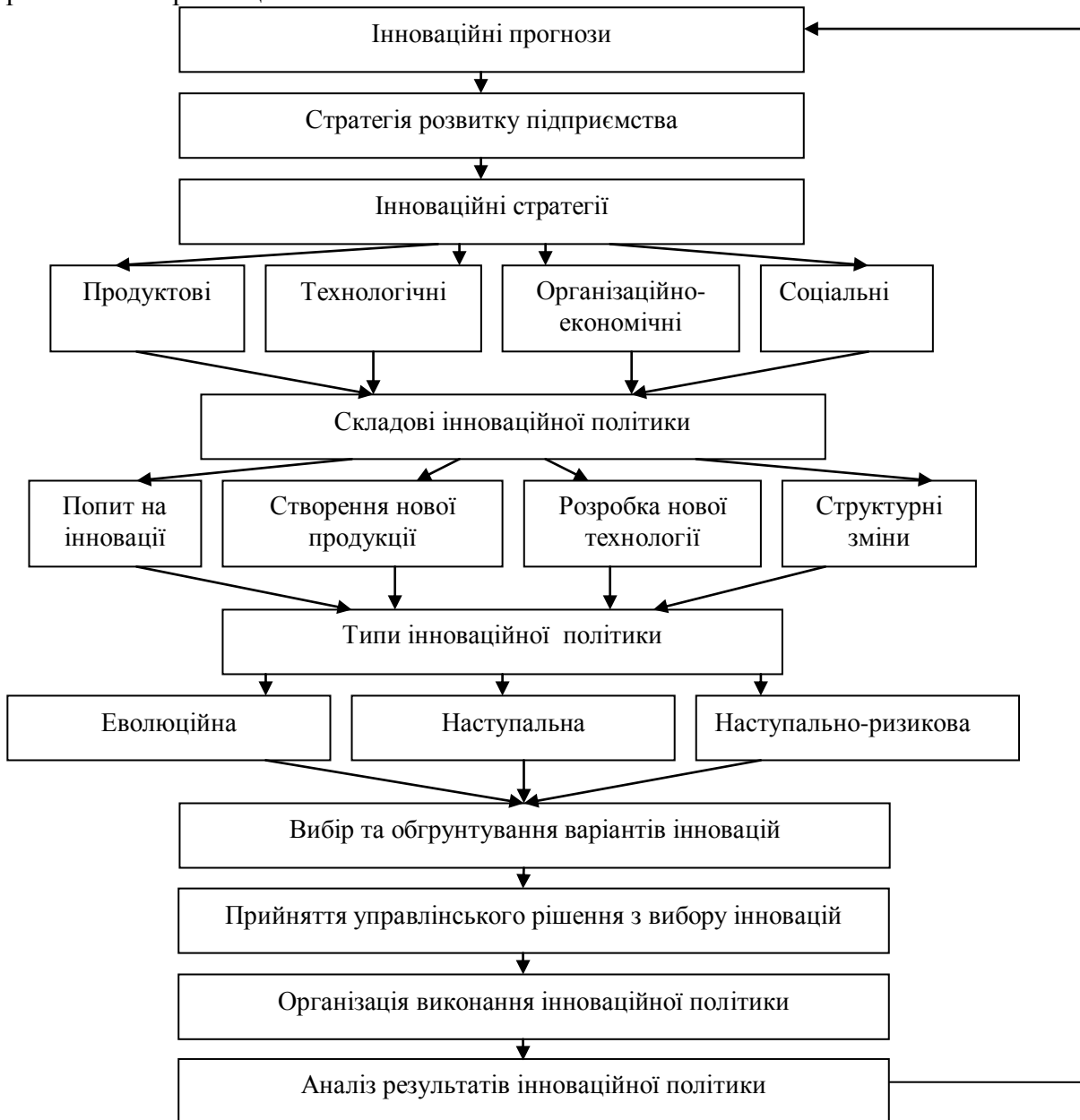


Рис. 2. Послідовність формування інноваційної політики підприємства

Узагальнюючи опрацьовану літературу, можна стверджувати, що на сучасному етапі у здійсненні інноваційної політики підприємств мають місце такі проблеми :

- скорочення витрат на інновації, викликане згоранням інвестування не тільки в наукову сферу, але й в технічне переозброєння, оновлення виробництва і продукції;



- наростання темпів відставання від світового рівня науково-технічного прогресу по широкому спектру якісних параметрів розвитку техніки;
- різке зменшення чисельності науково-дослідних груп, колективів, шкіл і інститутів, широкомасштабний «витік умів» за рубіж;
- відсутність гнучкості в роботі існуючих матеріально-технічних, виробничо-економічних і соціально-організаційних структур;
- надмірна тривалість інноваційних процесів в часі;
- обмеженість розповсюдження інновацій;
- дуже низька питома вага радикальних інновацій в загальному обсязі;
- відсутність зацікавленості в інноваціях через орієнтацію підприємств на поточне «виживання»;
- практично повне припинення інвестиційного підживлення програм технічного переозброєння і модернізації виробництва за останні 10 років, розвал галузевої академічної і вузівської науки, відсутність розумної промислової і науково-технічної політики.

Управління інноваційно-інвестиційним розвитком здійснюється на декількох рівнях: рівні держави, рівні регіону чи галузі, рівні конкретного суб'єкта господарської діяльності. Перші два становлять макрорівень управління, а останній – мікрорівень. Збалансування цих рівнів забезпечує досягнення не тільки інтеграційного, а й синергетичного ефекту розвитку. Проте сама реалізація управління інвестиційно-інноваційним розвитком починається з системи його проектного фінансування. Джерелами фінансування нововведень [5] є власні кошти підприємства, кошти з державного та місцевих бюджетів, залучені на конкурсній основі кошти державних фондів фундаментальних та прикладних досліджень, позабюджетні фонди (інноваційні, страхові, пенсійні), кошти венчурних фірм, асоціативні фонди декількох підприємств та їх об'єднань, запозичені та залучені кошти, благодійні фонди. Фінансування з державних фондів, що здійснюється на конкурсних засадах, приз-

начено в основному для виконання завдань державних програм; асоціативні фонди створюються для виконання галузевих, регіональних програм та програм декількох підприємств; страхові та пенсійні фонди, венчурні інвестори кредитують нововведення на умовах отримання частки прибутку від нововведень; інноваційний фонд працює на принципах підтримки державних науково-технічних пріоритетів і повернення інноваційних позик; фінансово-кредитні установи надають кредити під відсотки; залучення коштів окремих інвесторів (акціонерів) пов'язане із сплатою їм дивідендів. Але всі ці джерела мають розглядатися з позицій забезпечення самодостатності розвитку підприємств як суб'єктів не тільки ринкового середовища країни, а й глобальної економіки, вони мають забезпечувати інноваційну активність вітчизняної економіки.

В умовах економіки України підприємствам АПК розраховувати на значне бюджетне фінансування інноваційної діяльності неможливо, банківський кредит залишається занадто дорогим, та й термін кредитування для розвитку інноваційної діяльності недостатній, не знайшло застосування й венчурне фінансування, тому основним джерелом стимулювання нововведень є власні кошти та іноземні інвестиції. Незважаючи на те, що прямі іноземні інвестиції у харчову та переробну промисловість України з 2002 року збільшились з 795,7 млн дол. США до 1655,5 млн дол. США у 2009 році, тобто вдвічі, спільні підприємства з іноземними інвестиціями поки що не забезпечують вирішення проблеми зайнятості населення в регіоні [6, с.9], а вироблена продукція не завжди вважається конкурентоспроможною на міжнародних ринках та незважаючи на це згідно зі стратегією ЄБРР для України, найбільші потенційні конкурентні переваги у нашій державі має саме аграрний сектор.

Як показує світовий досвід, фінансування інноваційної діяльності має базуватись на таких принципах:

- чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій;



- різноманітність джерел фінансування;
- обґрунтованість і юридична захищеність методів акумуляції коштів;
- гнучкість системи фінансування;
- фінансування всіх етапів життєвого циклу інновацій.

Крім того, фінансування інноваційної сфери має складну структуру й охоплює форми, джерела та ефективність фінансування інновацій, інструменти акумуляції коштів і їхнє вкладення у проекти та контроль за ними.

Для активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки її основними напрямками слід вважати:

- розробку і запровадження механізму надання пільг підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;

- поширення практики надання інноваційним підприємствам довго- та середньострокових кредитів зі зниженою кредитною ставкою;

- удосконалення організаційно-економічних умов розвитку, що включає посилення галузевої і територіальної концентрації виробництва, поглиблення спеціалізації, кооперації, укріплення взаємодії науки та виробництва, формування системи наукових центрів та науково-виробничих комплексів, контроль за системним впровадженням нових технологій;

- посилення зацікавленості працівників в ефективному оновленні підприємства і створення відповідної системи стимулювання.

При цьому стимулювання інноваційної діяльності має забезпечуватись шляхом застосування пільг для всього ци-

клу інноваційного процесу за умови використання інновацій для збільшення обсягу та підвищення якості виробленої продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Врахування викладених у статті факторів впливу на науково-технічний й інноваційний розвиток, досліджених проблем у формуванні інноваційної політики на сучасному етапі дасть змогу визначити стратегію та напрямки інноваційної діяльності агропромислових підприємств, що у значній мірі сприятиме процесу оновлення підприємств АПК.

Література

1. Козик В. Можливості та проблеми формування інноваційних структур // Регіональна економіка. – 2005. - №1. – С.195-203

2. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.

3. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 295 с.

4. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. – М.: Высшее образование, 2007. – 505 с.

5. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» № 433-IV, 16.01.2003 р. зі змінами та доповненнями.

6. Вініченко І.І. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Інвестиції: практика та досвід №5, 2009 – с.8-11

Стаття подана
13.12.2010 р



ВПЛИВ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВУ ЗАЛЕЖНІСТЬ УКРАЇНИ ВІД ЗОВНІШНІХ РЕСУРСІВ

В статті досліджено грошові потоки формування чистих заощаджень і капіталу у вітчизняній економіці, здійснено аналіз їхнього впливу на зростання зобов'язань та фінансову залежність країни від зовнішніх ресурсів, надано пропозиції щодо зміцнення фінансової стабільності економіки країни.

Ключові слова: грошові потоки, валовий внутрішній продукт, чисті заощадження, активи, державний кредит, країна-позичальник, державний борг.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України потребує активізації процесів розширеного відтворення та забезпечення країни відповідними ресурсами довгострокового фінансування. Зниження обсягів виробництва, зменшення створеної вартості негативно впливають на формування заощаджень у країні. Водночас збільшення кредитної залежності економіки України негативно впливає на рівень фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень. Питанням визначення фінансової залежності та безпеки країни приділено багато уваги в працях Л. Абалкіна, І. Бінька, О. Василика, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Кваснюка, І. Родіонової, М. Савлука, К. Самсонова, В. Сенчагова, А. Чухна, В. Шлемка та інших. Недостатньо уваги, на наш погляд, приділено дослідженню впливу грошових потоків формування капіталу у країні на показники її фінансової стабільності. Грошові потоки представляють собою зовнішню сторону фінансів та відображають рух вартості в економіці України. Вони характеризують обмінно-розподільні відносини та визначають основні показники макроекономічної стабільності. На думку Опаріна В.М., саме грошові потоки є тією універсальною властивістю, що поєднує всі аспекти функціонування фінансів [6, с. 8]. Саме ця властивість дозволяє використовувати аналіз макроекономічних показників грошових потоків для визначення впливу їх руху на фінансову стабільність в Україні.

Метою дослідження є визначення впливу потоків формування заощаджень, нагромадження капіталу та чистого креди-

тування на фінансову стабільність в Україні.

Аналіз виконано на підставі використання таблиць фінансових потоків, складених автором на базі системи національних рахунків України за 2000-2008 рр. Набір фінансових інструментів, включених до розрахунків, співвідноситься з номенклатурою національних рахунків, що дозволило провести порівняльний аналіз потоків формування капіталу в Україні та Росії.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних передумов подолання наслідків фінансової та економічної кризи, підвищення ефективності вітчизняного виробництва та зростання економіки України є інтенсивний перехід до оновлення виробничого потенціалу та розширення можливостей використання накопиченого капіталу саме у реальному секторі економіки. Проведений аналіз створення доходу та чистих заощаджень в економіці за період 2002-2008 роки дозволив зробити висновок про відсутність в Україні рушійних сил інтенсифікації розвитку її економіки (табл.1).

На підставі даних табл. 1 можна зробити висновок, що незважаючи на номінальне зростання валового внутрішнього продукту, темпи зростання чистих заощаджень не мають визначеної тенденції до збільшення. У 2008 році зростання ВВП на 32% призвело до збільшення заощаджень (чистого багатства) лише на 5%. Таке становище призводить до неспроможності економіки генерувати грошові потоки, які б забезпечували розширене відтворення, через високий рівень відтоку фінансових ресурсів на оплату праці найманих працівників та податки на виробництво.



**Грошові потоки утворення доходу та заощаджень в економіці України
за 2002-2008 рр. (млн грн) [1]**

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ресурси							
Валовий внутрішній продукт (у ринкових цінах)	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056
I _{ВВП}	1,11	1,18	1,29	1,28	1,23	1,32	1,32
Використання							
Оплата праці найманих працівників	103117	122188	157450	216600	268631	351936	470464
Податки на виробництво та імпорт	30764	34277	40018	62777	82377	101230	142599
Субсидії на виробництво та імпорт	-3125	-4030	-4855	-6700	-8891	-13389	-25817
Валовий прибуток, змішаний дохід	95054	114909	152500	168775	202036	280954	360810
Чисте заощадження	26472	35445	63232	62817	68715	104146	109559
I _{чз}	1,48	1,34	1,78	0,99	1,09	1,52	1,05

У табл. 2 наведено співставлення зростання чистого багатства та накопичення капіталу в економіці України за період 2002-2008 рр.

За період з 2002-2008 роки спостерігається зменшення як темпів зростання чистих заощаджень, так і темпів збільшення активів. Але порівняльний аналіз динаміки цих показників дозволяє встановити значне зменшення частки активів, отримання яких здійснено за рахунок чистого багатства. Якщо у 2002-2005 роках економіка України забезпечувала достатній рівень надходжень для придбання активів, то з 2006 року спостерігається нестача внутрішніх коштів для фінансування розвитку. Зростання активів за рахунок зобов'язань склало у 2006 році – 10%, у 2007 – 20%, у 2008 – 38% [1].

З одного боку, це могло б свідчити про активізацію інвестиційних процесів в економіці. Але аналіз даних табл. 2 свідчить, що за меншого рівня фінансової залежності країни у 2002-2005 роках темпи збільшення інвестицій були вищими, та знаходились на рівні 1,87-2,12.

Розглядаючи показник частки приросту активів завдяки чистим зобов'язанням упродовж 2002-2008 рр, мож-

на зробити висновок, що можливості економічного зростання завдяки створеному доходу в Україні зменшились у 4,6 раза. За таких обставин джерелом фінансування відтворення капіталу країни є державний кредит. За економічною сутністю він представляє собою форму вторинного перерозподілу валового внутрішнього продукту. Доцільність його використання зумовлена тим, що порівняно з додатковою емісією, залучення зовнішніх коштів має значно менші негативні наслідки для економіки держави (за умови збереження фінансової незалежності та платоспроможності).

Характеристику залучення кредитних коштів для фінансування розвитку дає рахунок капіталу, який відображає стан чистого кредитування (або чистого запозичення). Згідно з методологією складання системи національних рахунків, чисте кредитування (чисте запозичення) є балансуючою статтею рахунку операцій з капіталом та розраховується як чисте заощадження плюс капітальні трансферти, що підлягають одержанню, мінус капітальні трансферти, що підлягають виплаті, мінус придбання, мінус вибуття незроблених фінансових активів.



Накопичення капіталу в економіці України (млн грн) [1]

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Чисте заощадження	26472	35445	63232	62817	68715	104146	109559
Капітальні трансферти, одержані від інших країн	112	59	101	71	101	136	115
Капітальні трансферти, сплачені іншим країнам	...	-1	...	-112	-96	-121	-121
Зміни в зобов'язаннях і чистому багатстві усього	26584	35503	63333	62776	68720	104161	109553
I _{чб}	1,48	1,34	1,78	0,99	1,09	1,52	1,05
Зміни в активах							
Зміни в основному капіталі (+ збільшення, - зменшення)	7129	16190	31244	46420	75609	125277	162244
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	2209	3661	-4883	2736	655	4685	14379
Придбання за виключенням вибуття цінностей	96	115	133	175	211	285	346
Придбання за виключенням вибуття невироблених нефінансових активів	-27	16	10	289	-10	0	-32
Всього зміни в активах	9407	19982	26504	49620	76465	130247	176937
I _A	0,92	2,12	1,33	1,87	1,54	1,70	1,36
Частка приросту активів за рахунок чистих заощаджень (d _A)	2,83	1,78	2,39	1,27	0,90	0,80	0,62

Чисті ресурси, що утворилися в економіці й не використані з метою нагромадження капіталу можуть бути спрямовані на чисте придбання фінансових активів, тобто на чисте кредитування [1].

Економіка, у якій ресурси перевищують чисте нагромадження капіталу ви-

трати цих ресурсів, називається чистим позичальником. Порівняльний аналіз економік України та Росії щодо можливостей розширеного відтворення наведено у табл. 3.

Т а б л и ц я 3

Дослідження внутрішніх можливостей розширеного відтворення економік України та Росії у 2006-2008 рр.[3,4]

Показники	2006		2007		2008	
	Україна	Росія	Україна	Росія	Україна	Росія
I чистого багатства	1,09	1,32	1,52	1,21	1,05	1,29
Частка збільшення активів завдяки чистим заощадженням	0,90	1,47	0,80	1,27	0,62	1,24

Росія є країною-кредитором. І хоча останніми роками надлишок коштів, що не інвестовані у розвиток економіки, зменшується, країна має достатні можливості для придбання дохідних фінансових активів.

В Україні відчувається нестача ресурсів для формування активів, отже краї-

на виступає чистим позичальником ресурсів. Аналіз збільшення залучених кредитних ресурсів для фінансування розвитку економіки України порівняно з темпами зростання ВВП наведено на рис. 1.

Збільшення ризику фінансової нестабільності в країні обумовлено тим, що



за останні роки темпи зростання чистого запозичення перевищують темпи збільшення ВВП. Так, у 2005 році їхнє співвідношення становило 1,58: 1,23, а станом на 2008 рік – 2,58: 1,32.

Такі тенденції потребують аналізу співвідношення суми державного боргу та валового внутрішнього продукту для визначення рівня фінансової стабільності країни. Відповідно до міжнародних стандартів таке співвідношення не має пере-

вищувати 60% [6]. За підрахунками Кабінету Міністрів України станом на березень 2010 року загальний державний борг України, включаючи гарантування, досяг 93,5% від ВВП [3]. Проведений аналіз співвідношення ВВП та суми державного боргу за офіційними даними Міністерства фінансів України та Держкомстату дозволив отримати наступні результати (табл. 4).

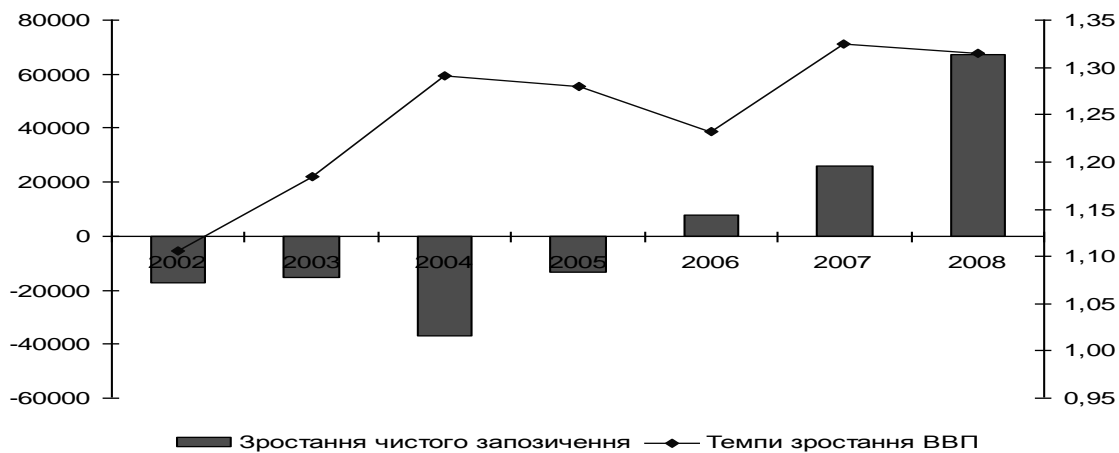


Рис. 1. Аналіз залучення кредитних ресурсів для фінансування розвитку економіки України [1]

Згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України, частка державного боргу у ВВП перебуває в межах

припустимого. Станом на кінець 2009 року вона становила 35%.

Т а б л и ц я 4

Співвідношення державного боргу України та ВВП у 2005-2009 роках [3]

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт (у ринкових цінах) (млн грн)	345113	441452	544153	720731	948056	914720
I _{ВВП}	1,29	1,28	1,23	1,32	1,32	0,96
Державний та гарантований державою борг України (млн грн)	85397,0	78 145,7	80547,0	88 744,7	189410,9	316884,6
I _{ДБ}		0,92	1,03	1,10	2,13	1,67
Відношення Державного боргу до ВВП	0,25	0,18	0,15	0,12	0,20	0,35

Порівняльний аналіз державного боргу Росії та України у 2009 році дозволив визначити такі результати. Сума державного боргу Росії на кінець 2009 року становила 107465,3 млн дол. США, в Україні – 37759,89 млн дол. США. При цьому відношення суми боргу до річного ВВП у Росії станом на кінець 2009 року станови-

ло 0,082 або 8,2%, а в Україні 35% [3,4]. По відношенню до країн ЄС Україна, спираючись на офіційні дані, має не дуже високий рівень боргової залежності економіки. Так, за даними [5] сума Державного боргу Угорщини у 2009 році становила 78% ВВ; Польщі – 52% ВВП; Чеської Рес-



публіки, Словенії та Словаччини – приблизно на рівні 36-38% ВВП.

Проведене дослідження дозволило визначити низький обсяг грошових потоків формування капіталу в економіці України завдяки внутрішнім заощадженням. Це підтверджує тезу про обмеженість можливостей розширеного відтворення економіки за рахунок самофінансування. Зростання чистих запозичень негативно відображається на рівні фінансової стійкості країни. Водночас порівняльний аналіз державної заборгованості дає підставу робити висновок про відсутність об'єктивної причини до втрати фінансової стійкості країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження впливу грошових потоків формування капіталу на фінансову безпеку в країні дозволило визначити негативні тенденції зростання чистого запозичення як джерела фінансування економічного розвитку. З метою запобігання подальшої залежності вітчизняної економіки від зовнішнього фінансування за результатами дослідження запропоновано: корекцію обмінного курсу країни з метою усунення негативного впливу платіжного балансу; встановлення низьких процентних ставок для підтримки внутрішніх можливостей зростання ВВП та пожевлення економіки; реалізація фінансової політики, націленої на зменшення непродуктивних державних витрат, збільшення

податкових надходжень за умови забезпечення зростання економіки.

Література

1. Державний комітет статистик України. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Лук'яненко В. Державний борг України. / Українська правда [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2010/03/17/4868832/>
3. Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://minfin.gov.ua/>
4. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. [Електронний ресурс] / – режим доступу: <http://www1.minfin.ru/>
5. Три долга: взгляд из развивающейся Европы [переводная статья] - [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://perevodika.ru/articles/14759.html>
6. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія). – [навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб.] / В. М. Опарін — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
7. Федеральная служба государственной статистики. Российская Федерация. [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.gks.ru/wps/portal/>

*Стаття подана
15.12.2010 р.*



УДК 334.012.82+336.221

ЗАБЛОДСЬКА І.В., КОРСАКОВА О.С.

ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено дослідженню проблем оподаткування інтегрованих корпоративних структур. Досліджено механізм розрахунку та сплати податкового навантаження з податку на прибуток групи підприємств. Обґрунтовано застосування системи трансферного ціноутворення в межах промислово-фінансової групи.

Ключові слова: інтеграція, промислово-фінансова група, оподаткування, трансферна ціна.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямком розвитку економік багатьох розвинутих країн є створення умов розвитку стратегічних галузей економіки, надання їм державної підтримки, шляхом створення ефективної нормативно-правової бази розвитку інтеграційних процесів. Особливо актуально це питання постає в зв'язку з входженням нашої держави до Світової організації торгівлі. Тенденцією розвитку фінансово-господарських зв'язків між промисловими підприємствами та фінансово-кредитними установами останнім часом стає їх об'єднання в промислово-фінансові групи.

Сьогодні існує велика кількість факторів, що гальмують розвиток процесу інтеграції промислового та фінансового капіталу. Найбільш вагомими з них, на думку експертів, є:

1) економічна та політична нестабільність в країні (зазначений аспект сприяє погіршенню інвестиційного клімату: банки не мають гарантій щодо своєчасного повернення кредитних ресурсів, які будуть інвестовані у промислові підприємства);

2) несформований та незакріплений законодавчо механізм страхування фінансових ризиків;

3) низький рівень розвитку вітчизняного фондового ринку;

4) недостатньо сформований техніко-економічний механізм інтеграції та взаємовідносин підприємств, що об'єднуються в промислово-фінансові групи;

5) низький рівень розвитку внутрішнього середовища промислово-фінансової групи; недостатній рівень ін-

формованості в межах інтегрованого корпоративного об'єднання;

6) протиріччя економічних та виробничих інтересів промислових підприємств та фінансово-кредитних установ, що об'єднуються в ПФГ;

7) недосконалий та неефективний механізм державної підтримки економічного механізму інтеграції промислового та фінансового капіталу.

Законодавство України передбачає уніфікований підхід до формування всіх промислово-фінансових груп (ПФГ). Згідно з визначенням, в ролі ПФГ може виступати вельми широкий спектр структур, що характеризуються принципово різноманітними стратегіями спільної діяльності, – від тимчасових "співдружностей" підприємств, стихійно організованих для реалізації конкретного проекту (договірні ПФГ), до фінансово-промислових конгломератів, що створені на основі реальної централізації управлінських повноважень та консолідації фінансових потоків (холдингові ПФГ) [1]. Принципово важливо наголосити, що промислово-фінансові об'єднання і «стихійно» створені, і «легітимні» мають деякі відмінні ознаки в галузі побудови системи менеджменту. Система створення та функціонування договірних промислово-фінансових груп базується на інтеграції з метою реалізації конкретного завдання (проекту). Конгломератні ПФГ за мету своєї діяльності ставлять побудову міцних довготривалих відносин за принципами створення системи управління підприємствами – членами структури, а також скріплення комерційних зв'язків міцними майновими відносинами. Різниця в організації діяльності цих двох форм інтегрованих



об'єднань, на нашу думку, виключає уніфікований підхід до організації системи оподаткування груп підприємств. Ми вважаємо, що мають бути розроблені окремі економічні механізми розрахунку та сплати податкового навантаження інтегрованими корпоративними структурами різних типів та різної галузевої спрямованості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування ефективною системи оподаткування інтегрованих корпоративних об'єднань присвячено дослідження багатьох вітчизняних та світових фахівців в цій галузі, серед яких найбільш змістовними, на нашу думку, є роботи Г. В. Уманців, С. Батчикова, С. М. Нікітіна, Д. Аакера, О. О. Амоші, В. П. Вишневського, М. П. Степанової та ін. Однак на фоні, здавалося б, всебічного вивчення зазначеної проблеми багато аспектів створення та функціонування корпоративних інтегрованих структур типу ПФГ залишилося поза увагою, а тому потребують додаткових досліджень та доопрацювання.

Метою дослідження є розробка механізму вдосконалення напрямків реформування системи оподаткування інтегрованих корпоративних структур типу промислово-фінансових груп.

Виклад основного матеріалу. Формування крупних інтегрованих структур шляхом об'єднання самостійних, але технологічно пов'язаних підприємств в промислово-фінансові групи – один з сучасних напрямків забезпечення конкурентних переваг українським підприємствам. Завдяки концентрації промислових та фінансових ресурсів цей процес сприяє ефективному економічному розвитку промислових підприємств, а також зростанню рівня конкурентоспроможності вироблюваної ними продукції. Однак, як уже наголошувалося, об'єднання промислового та банківського капіталу здійснюється в умовах чинності сформованого податкового законодавства, яке, до речі, в галузі функціонування груп підприємств є недопрацьованим, можливі певні негативні наслідки процесу інтеграції. Одним з головних недоліків в системі оподаткування інтегрованих корпоративних структур є підхід до оподаткування прибутку груп підприємств.

Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» передбачає, що у разі, коли суб'єктом господарювання є декілька відокремлених промислових чи фінансових структур, дозволено сплачувати або консолідований податок на прибуток, або окремі податки на прибуток кожного підрозділу, що розраховуються за стандартною схемою. При цьому, коли підприємства – члени групи працюють і сплачують податки самостійно, то сума збитку одних підприємств не є базою для зменшення суми прибутку інших [2, с. 4]. Зовсім інший принцип застосовується при діяльності підприємств, які є членами інтегрованих об'єднань корпоративного типу. Розглянемо це на прикладі промислово-фінансової групи, що створюється в паливно-енергетичному комплексі України (до складу такого об'єднання, на нашу думку, можуть увійти гірничовидобувні підприємства, гірничозбагачувальна фабрика, електростанція, завод з виробництва будівельних матеріалів, комерційний банк). Так, шахта, яка зазнала збиток від реалізації продукції за звітний період, має право зменшити суму об'єкта оподаткування, але тільки в наступному періоді. Що ж стосується діяльності збагачувальної фабрики, електростанції та заводу з виробництва будівельних матеріалів, то вони мають сплатити податок на прибуток з усієї суми свого фактично отриманого прибутку.

У випадку інтеграції підприємства, як правило, здійснюють ведення єдиного консолідованого бухгалтерського обліку й сплачують консолідований податок. В цьому випадку прибуток звітного періоду визначається як різниця між продажем продукції споживачеві й купівлею товарів зі сторони. Зважаючи на це, сума податку на прибуток значно зменшиться.

Водночас з цим існують й інші аспекти процесу інтеграції підприємств. При об'єднанні колишні самостійні бізнес-одиниці створюють конгломерат, в межах якого можна одномоментно скоротити потребу в обігових коштах, необхідних для здійснення виробничого процесу. Вивільнення, навіть на короткий термін, обігових коштів призведе до зростання суми прибутку групи підприємств, що оподатковується.



ся. Таким чином, зростуть суми платежів до бюджету. Поряд з цим, треба пам'ятати про періодичність нарахування податкових зобов'язань. Тому цілком вірогідна ситуація: затримки протягом звітного періоду взаєморозрахунків між окремими підприємствами, що діють як самостійні платники податку на прибуток, призведуть до негативних для них податкових наслідків [2, с.7]. Якщо, наприклад, електростанція отримала у звітному періоді оплату за надану електроенергію, але з різних об'єктивних причин не розрахувалася за

отримане вугілля з гірничозбагачувальною фабрикою чи шахтою, то фабрика (шахта) сплачує податок на прибуток, обчислений за підсумками звітного періоду за принципом першої з події, що настала раніше за рахунок іммобілізації власних оборотних коштів [3]. У разі ж інтеграції виробничих одиниць така проблема не виникає. Тепер важливо контролювати тільки «вхід» і «вихід» системи. На рис. 1 наведена структурно-логічна схема застосування системи оподаткування прибутку підприємств – членів промислово-фінансової групи.

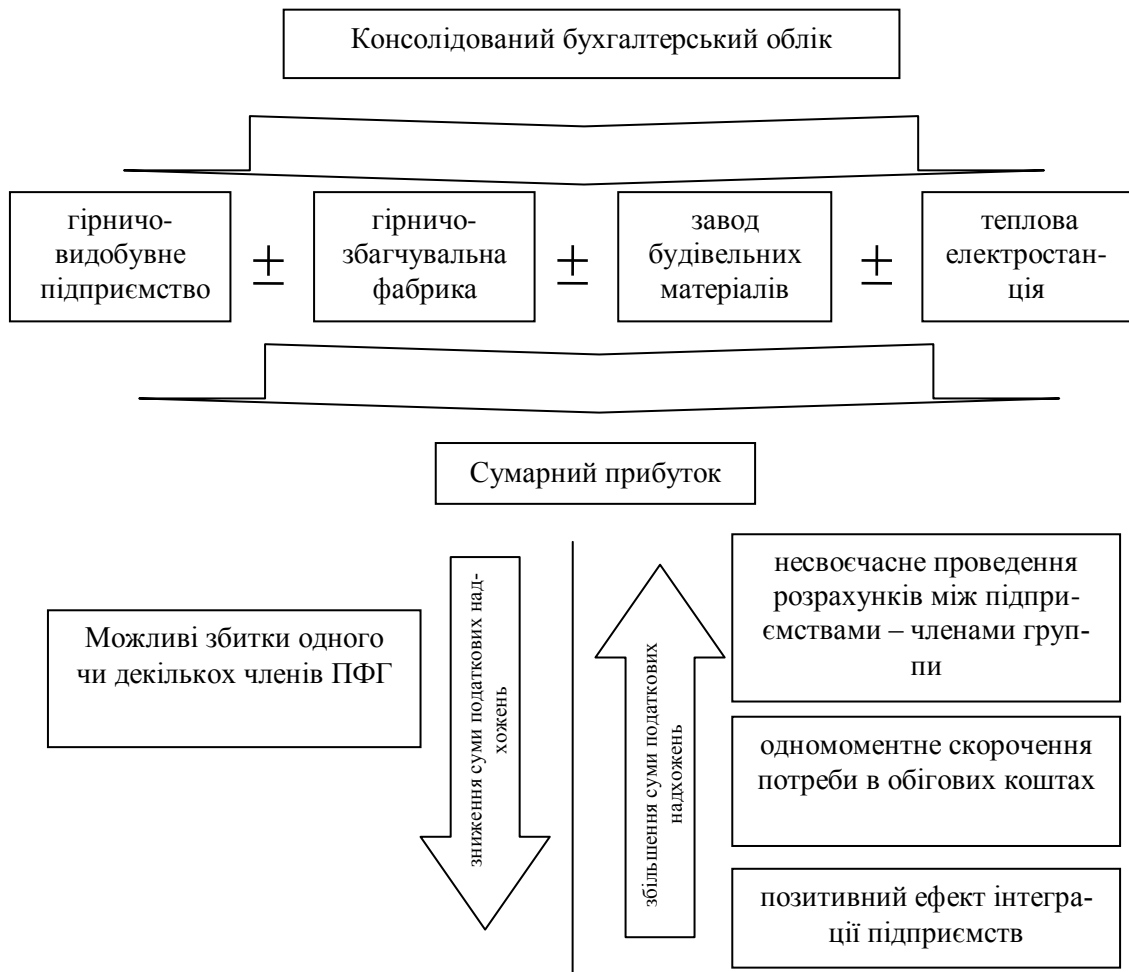


Рис. 1. Структурно-логічна схема застосування системи оподаткування прибутку ПФГ

Скорочення загальної суми податкових платежів у рамках промислово-фінансової групи досягається шляхом їхнього планування. Податкове планування здійснюється таким чином [4]:

а) формулюються цілі і деталізуються завдання з мінімізації витрат з оподаткування;

б) визначаються обов'язки з планування витрат між головним підприємством і його підрозділами;

в) з'ясується, які фінансово-господарські операції і в якій мірі впливають на величину податкових платежів;

г) забезпечується якісний обмін інформацією між членами групи;



д) оцінюється вплив доходів зі зниження податкових витрат на систему управлінського контролю.

Наступною проблемою оподаткування груп підприємств є недосконалий механізм розрахунку податку на додану вартість (ПДВ). Для плануємої промислово-фінансової групи в паливно-енергетичному комплексі України це питання також є актуальним. Інтеграції самостійних підприємств у єдину юридичну особу не є причиною зростання суми доданої ними вартості, а отже не сприяє виникненню податкових зобов'язань із ПДВ. Адже згідно зі ст. 3 Закону України "Про податок на додану вартість" операції з продажу за компенсацію сукупних валових активів одного платника податків іншому не є об'єктом оподаткування [7]. До таких операцій відносять також ті, що передбачають трансферт активів від однієї юридичної особи до іншої, при чому остання має виконувати обов'язки первісного власника – вони є компенсацією за отримані активи) [2, с. 8]. В межах промислово-фінансової групи переміщення товарно-матеріальних цінностей тепер відбувається не між самостійно працюючими підприємствами, а між підрозділами однієї й тієї ж структури. І що головне: передача права власності за компенсацію не передбачена, а тому й підстав для нарахування ПДВ не існує. Як і у випадку з податком на прибуток, інтеграція виробничих підприємств призводить до одноразового скорочення потреби в обігових коштах, але тепер це пов'язано з економічним механізмом обслуговування руху ПДВ. Зазначений аспект позитивний і для підприємства, і для держави, оскільки приносить додаткові доходи як одним, так і іншим [2, с. 9].

Ще однією особливістю оподаткування груп підприємств є впровадження спеціальних правил щодо визначення цін на продукцію, яка реалізується в середині групи. З метою обґрунтованого перерозподілу частини доходів, що підлягають оподаткуванню, між членами промислово-фінансової групи пропонується застосування системи трансферного ціноутворення – укладання угод на основі внутрішніх умовно-розрахункових цін. Розрахункові

внутрішні ціни є необхідним ефективним механізмом перерозподілу сукупного доходу інтегрованого об'єднання, отриманого в результаті здійснення ним господарсько-фінансової діяльності. Зазначений механізм є важливою умовою забезпечення стійкості групи. Впровадження системи трансферного ціноутворення в межах промислово-фінансового об'єднання дозволить вирішити низку завдань стосовно організації ефективної господарсько-фінансової діяльності підприємств – членів групи. Застосування трансферної ціни сприяє поповненню обігових коштів суб'єктів господарювання, а за рахунок об'єднання внутрішніх резервів розвитку підприємств сприяє значному підвищенню рівня їхньої інвестиційної діяльності.

Трансферні ціни є дієвим інструментом реалізації функцій планування та контролю. Вони контролюють стан внутрішніх корпоративних зв'язків, здійснюють їх реалізацію шляхом спеціалізації та кооперації виробництва; реалізації планових обсягів та структури виробництва; забезпечення постачання сировини, матеріалів в рамках єдиного технологічного циклу; гарантують при цьому достатньо високу якість як проміжної, так і готової продукції. Трансферні ціни допомагають підтримати належний рівень показників за прибутком, суттєво знизити витрати виробництва на всіх етапах виробничого процесу, є інструментом контролю за виконанням фінансового плану, використовуються як механізм перерозподілу ресурсів та прибутків в межах інтегрованої корпоративної структури [5, с. 90]. Головною метою трансферного ціноутворення є здійснення позитивного впливу на показники роботи кожного підприємства – члена корпоративного об'єднання, що займається виготовленням як проміжної, так і кінцевої продукції; сприяти збільшенню прибутків підрозділів ПФГ (зменшенню збитків), що врешті-решт призводить до збільшення загального прибутку корпоративного об'єднання.

Ефективність застосування системи трансферного ціноутворення в межах промислово-фінансової групи обґрунтовується такими аспектами:



а) використання трансферних цін підвищує рівень конкурентоспроможності підприємств – учасників ПФГ шляхом зниження цін на сировину та матеріали в межах групи, а отже і зниження собівартості продукції [6];

б) забезпечення розподілу та перерозподілу прибутку між підприємствами - учасниками групи з урахуванням організаційної структури об'єднання, ступеня децентралізації управління структурою, політики у визначенні рівня рентабельності;

в) зниження суми податку на прибуток.

Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективними ПФГ є ті, що створен-

ні не для виконання конкретних державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки та промисловості, а в основному базуються на отриманні певних економічних вигод від такого об'єднання самими учасниками групи. Тому законодавством логічно було б передбачити можливість створення промислово-фінансових об'єднань з метою реалізації власних інтересів його учасників.

Механізм застосування системи трансферного ціноутворення в межах планованої ПФГ в паливно-енергетичному комплексі наведено на рис. 2.

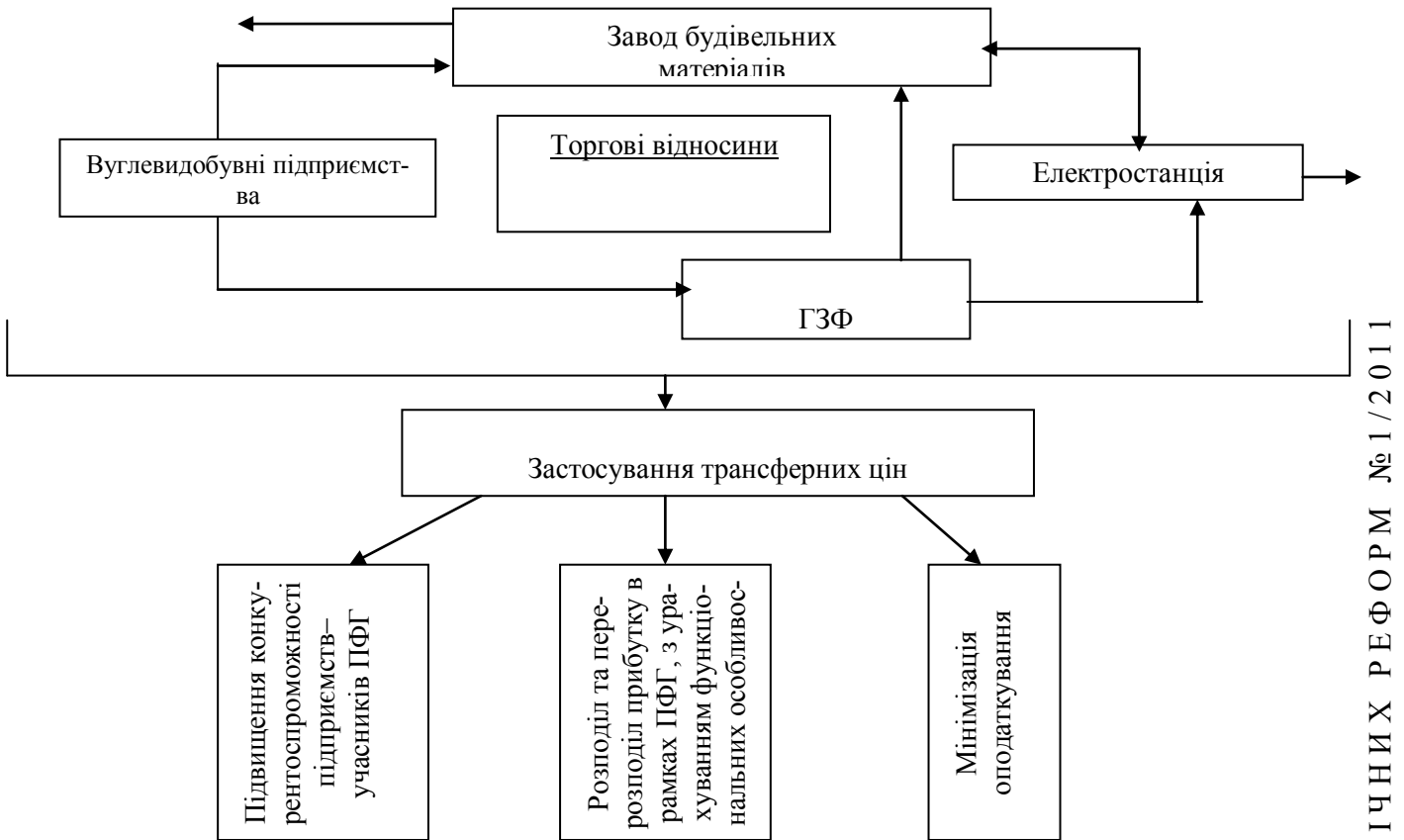


Рис. 2 Система застосування трансферного ціноутворення в межах промислово-фінансової групи в ПЕК

Мотивами зацікавленості входження підприємств до складу планованої ПФГ "вугілля-електроенергія" можуть виступати:

— отримання кредитів на пільгових умовах в межах групи;

— покращення якості вироблюваної продукції, запобігання псування обладнання, підвищення рівня прибутку;

— екологічний аспект (зменшення забруднення навколишнього середовища шляхом вторинної переробки відходів виробництва);

— можливість придбання нової сучасної техніки завдяки фінансуванню з боку "власної" фінансової структури.

Все вищевикладене дозволяє стверджувати, що вдосконалення системи законодавчих норм та правил здійснення дія-



льності підприємств – платників податків, створення адаптованих податкових режимів для підприємств – учасників інтеграційних процесів дозволить зменшити рівень тінізації податкових зобов'язань, сприятиме створенню в Україні цивілізованих податкових взаємовідносин між суб'єктами господарювання та бюджетом, а також суттєво вплине на розвиток сучасної системи ринкових відносин.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки:

1) серед безлічі факторів, що гальмують розвиток процесу об'єднання підприємств, одним з головних є недосконалий та неефективний механізм державної підтримки процесу інтеграції промислового та фінансового капіталу;

2) в процесі проведення дослідження системи функціонування корпоративних структур типу ПФГ запропоновано впровадження вдосконаленого підходу до оподаткування прибутку груп підприємств, а також нарахування ПДВ;

3) з метою обґрунтованого перерозподілу частини доходу підприємств – учасників корпоративної інтегрованої структури дістало подальшого розвитку застосування системи трансферного ціноутворення в межах промислово-фінансового об'єднання в паливно-енергетичному комплексі України.

Література

1. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» № 437/95 – ВР від 21 листопада 1995 року. // Збірник «Законо України». Т. 9. – К., 1997. – С. 264–269.
2. Вишневецький В. П., Амоша О. О. Фіскальні наслідки вертикальної інтеграції підприємств // Фінанси України. – 2002. – № 6. – с. 3 – 9.
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94 – ВР. Електронний ресурс: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Уманців Г. В. Холдингові компанії та фінансово-промислові групи у сучасній економіці. – К.: ВІРА – Р, 2002. – 429 С.
5. Литвиненко Я. В. Сучасна політика ціноутворення: навч. посіб. — К.: МАУП, 2001. — 152с.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40–IV. Електронний ресурс: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168/97 – ВР. Електронний ресурс: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

*Стаття подана
8.11.2010 р.*



РАЦІОНАЛЬНІСТЬ ТА ІРРАЦІОНАЛЬНІСТЬ РЕФОРМ В ОПОДАТКУВАННІ

Розглянуто раціональні та ірраціональні підходи до реформ, що відбуваються в оподаткуванні. Доведено, що ідеї ірраціоналізму акцентують увагу на внутрішньому світі людини. Тому реформи, що відбуваються у податковій системі та в економіці країни, мають бути ірраціональними, спрямованими на задоволення інтересів людини, її прагнень і відчуттів, які формуються під впливом менталітету української нації, базисом якого виступає загальнолюдська світова культура.

Ключові слова: раціональність, ірраціональність, реформа оподаткування, задоволення інтересів людини.

Постановка проблеми. До середини XIX сторіччя сформувався переконання, що прогрес науки і техніки не веде до реалізації прагнень людства. Саме через це втратила свою привабливість ідея пріоритету соціально-історичної активності людини та стала утверджуватися думка про безпідставність і марність сподівань людства, що об'єктивний рух світового процесу гарантує здійснення власне людських цілей, а знання його закономірностей може дати людині надійну орієнтацію в дійсності [1, с. 16]. Під впливом цих тенденцій відбувається переосмислення раціоналістичної концепції ставлення людини до навколишньої дійсності, змінюється уявлення про сенс, цілі та призначення людської діяльності.

Наразі з'явилося достатньо економічних досліджень і публікацій, в яких розглядається філософія оподаткування. До них слід віднести у Росії - А.В. Бризгаліна [2, 3], Т.Ф. Юткіну [4], І.А. Майбурова [5] та інших, а в Україні – Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, А.Я. Кизиму, В.В. Карпову [6] та інших. Але все ж таки всі підходи до оподаткування тут носять більш раціональний характер на предмет відповідності методології оподаткування законам об'єктивного буття. І не розглядаються на рівні їхнього переосмислення щодо реформ оподаткування, які відбуваються під впливом волі людини, як інстинкту до самозбереження, виживання, волі до життя, прояву людського егоїзму і таке інше.

Тому **метою цього дослідження** є показати, як під впливом волі, інстинктів до самозбереження, егоїзму деяких представників (політичних лідерів) можливі ірраціональні підходи до реформ в системі

оподаткування. Об'єктом дослідження виступають ті реформи, що запропоновані, прийняті й будуть ще здійснені на шляху затвердження й ратифікації Податкового Кодексу України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній та фінансовій науці ірраціональність сприймається як синонім неефективності [7, с. 372], але це не є коректним підходом до розгляду певних фінансових категорій. На відміну від раціоналізму, в якому містифікуються раціонально доцільні форми людської активності, ірраціоналізм ототожнює духовне із спонтанними несвідомими імпульсами, емоційально-вольовими та морально-практичними структурами суб'єкта [1, с. 16]. З точки зору представників ірраціоналізму світ не має впорядкованої, законоподібної побудови, зрозуміти його можна лише через внутрішнє відчуття – волю, інстинкт, серце, інтуїцію тощо. Тому будемо підходити до сприйняття реформ, що відбуваються в податковій системі, з точки зору поглядів представників школи філософії ірраціоналізму, у яких за основу слід узяти безкінечний процес удосконалення, який здійснюється під впливом вимог громадян суспільства. Слід сказати ще й про те, що ці вимоги не мають нічого спільного та відрізняються від тих нормативів й норм щодо встановленої мінімальної корзини потреб, мінімальної заробітної плати, прожиткового рівня й тому подібне, що кожен рік встановлює громадянам держава в законі про Державний бюджет України на наступний рік, виходячи з рівня соціально-економічного розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. До прибічників ірраціонального слід віднести



А. Шопенгауера [8, с. 668 – 661; 9, с. 823 – 824], вислів якого: «кожний організм, у тому числі людське життя, є нічим іншим як розкриття волі». «Універсальним об'єктом волі – є воля до життя», яка має стати правилом життя. Русійною силою волі – є інстинкт до самозбереження або егоїзм, що є джерелом усіх вчинків людини, виходячи з того, що кожний вчинок – є егоїстичним. І з цим не можна не погодитись, бо людське «Я» і егоїзм – це одне й те саме. Вони тотожні, якщо зникне останнє, то не буде й першого. Віддзеркалюючи такий підхід до життя на реформи, які пропонуються у Податковому Кодексі України, слід сказати, що як би не намагались зробити Кодекс більш життєвим, все ж таки егоїзм його розробників не дозволяє наблизити його до рівня усіх платників податків, особливо, вимог підприємців, що працюють за спрощеною системою оподаткування.

Продовжує і доповнює цю теорію Ф. Ніцше [9, с. 467 - 469], головним посилом якого є «воля до влади» як найбільш важливий критерій кожного типу поведінки. Життя, за його твердженням, прагне до максимуму почуттів влади. Тобто в такому контексті воля людини набирає більш морально-соціального відтінку. І саме заповідь Ф. Ніцше – «не створи собі кумира», підкреслює той факт, що кожне суспільство має пройти свій шлях, вчитись, сумніватись, ніж бездумно копіювати існуючі традиції, перетворюючи на реальність чиїсь постанови, пророцтва, ідеї, теорії і тому подібне. В іншому випадку – людина, громада чи суспільство може стати рабом обставин, чиєсь доктрин й ідеологій. В цьому аспекті доречно навести теорію «егрегорів» [10, с. 84, 11, с. 15-16]. «Егрегор» походить від латинського «ex-grex», що означає в буквальному розумінні «зі стада». Тобто сучасне суспільство слід розглядати як сукупність окремих егрегорів, кожен з яких має свій варіант податкового кодексу, що дозволяє їм реалізовувати, мати успіх, задовольняти їхні потреби і знаходити в цьому сутність життя. Теорія егрегорів дає можливість подивитись на світ людей, їх сприйняття як раз з точки зору суб'єктивізму [8, с. 569 – 570; 9, с. 688; 12,

с. 465 - 466], тобто похідної від чиєсь діяльності, встановлених доктрин, де кожний громадянин суспільства змушений бути в межах тих обставин, що запропоновані головними ідеологічними законами розвитку українського суспільства, а не продиктовані загальнолюдськими, ірраціональними підходами до їхнього формування.

У ірраціоналістичній тенденції «філософії життя», саме життя – є потоком нескінченного, невловимого раціональними методами пізнання і, водночас, творчого та продуктивного для кожної людини існування, та «філософії волі» з елементами психоаналізу. Саме на цій позиції стоїть З. Фрейд [9, с. 778 - 779]. Запропонований ним психоаналіз може бути використаний для врегулювання й пояснення суспільних процесів. Зокрема, людина може оволодіти своїми інстинктами, пристрастями та свідомо керувати ними у реальному житті. Ідеї З. Фрейда пояснюють безпроблемний, менш хворобливий перехід від існуючої концепції романтичного гуманізму, задекларованої класиками марксистами, до реалістичного з елементами трагізму в історичній ретроспективі. До речі, наша прийнята філософія життя кожен раз приводить нас до того, що ми стикаємось з несприйняттям деяких реформ в оподаткуванні, з ультимативними виступами щодо вотування цих реформ на рівні держави. І це, скоріше, є психологічними інстинктами прояву поведінки населення (конкретних суб'єктів оподаткування), ніж реальними недоліками, що пропонуються у прийнятому Верховною Радою України Податковому кодексі.

Юнг Г. доповнює філософію життя конкретними, наповненими змістом, відповідаючими реальному життю стереотипами (архетипами) [8, с. 622; 9, с. 859] свідомої діяльності, що діють у людині інстинктивно. Розвиває і проводить чітку межу між індивідуальним (що є відображенням досвіду окремої людини і складається з переживань, які колись були свідомими, але втратили свою силу через забуття чи пригніченість) й колективним несвідомим (що є загально людським досвідом, характерним для всіх рас і народів, у якому заховані сліди пам'яті людського мину-



лого, а також тваринного стану). Мабуть, і у цьому плані є що довести у якості підтвердження життєвості теорії Юнга Г., а саме – хоча Податковий кодексу й використовує напрацювання великої кількості індивідуумів, вчених й колективів (груп та окремих партій), але все ж таки кодекс – це не стереотип, чи догма, яка не може піддаватися сумніву.

А от Е. Фромм [9, с. 780 - 781] намагається синтезувати перелічені базові ідеї і пояснити соціальні аспекти влаштування життя людей. Зокрема, доводячи, що в особистості немає нічого вродженого. Всі прояви особистості – є наслідком перебуванням в різних соціальних середовищах, суперечностях життя, на які вона реагує різноманітними способами в залежності від свого характеру та культури. Історичні суперечності розв'язуються людиною як упродовж її життя, так і під час історичного розвитку і завдяки цьому створюється «здорове суспільство». Саме Е. Фромм пропонує ідею введення «гуманістичного планування», активізацію індивіда методами «гуманітарного управління», розповсюдження нових форм «психодуховної орієнтації» шляхом створення невеликої спільноти, яка відзначається власною культурою, стилем життя, манерою поведінки, заснованими на загальних орієнтаціях, де зникне експлуатація та такі відносини між людьми, як панування та підкорення. Невипадково сьогодні дуже часто звертаємось до морально-етичних проблем оподаткування [13, 14]; оптимальних вимог щодо відповідності Податкового кодексу соціально-економічним потребам суспільства.

Традицію ірраціоналізму і її «філософії життя» підтримує А. Бергсон [9, с. 67-68], який впевнений, що в основі усього – лежить творчий порив, розгортання життєвого процесу, потік безперервних якісних змін, виникнення, тривалість, тлінність. Цей творчий процес раціоналізований наукою, огрублюється, розбивається на окремі стадії, що приводить до «безжиттєвого» результату. Вихід – в інтуїції, що є основним, нічим не обмеженим, нічим не визначеним шляхом проникнення до таємниць світу. Фундаментом інтуїції –

є інстинкт та інтелект. Не існує жодної галузі знань, жодної системи, діяльність якої б не оживлялась інтуїцією, яка є кращою від існуючої системи і того, що її переживе.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В цілому ідеї ірраціональної «філософії життя» є фактором становлення нових світоглядних орієнтацій, в яких акцентується увага на внутрішньому світі людини. Тому реформи, що відбуваються у податковій системі та в економіці країни, мають бути більш ірраціональними, спрямованими на задоволення інтересів людини, її прагнень; відчуттів благополуччя, захищеності від будь-яких посягань влади на свободу чи демократичний розвиток індивіда (громадянина суспільства), які формуються під впливом менталітету української нації, базисом якого виступає загальнолюдська світова культура.

В рамках ірраціонального підходу до реформ слід вести мову й про аспекти модернізації податкової системи, що відбувається в Україні у напрямках: дотримання норм законодавства; формування дієвої організаційної структури податкових організацій та якісних управлінських й оперативних процедур податкового контролю; координування й інформаційного забезпечення діяльності усіх структур в межах податкової й бюджетної системи та податкової культури населення.

Треба наголосити й на тому, що ірраціональність підходу до реформ складається у сприйнятті їх як одного цілого, що в комплексі впливає на сприйнятті їх людиною. Неможливо здійснювати ірраціональні перетворення окремими діями, саме відмінати одне, а завдяки іншому – досягати позитивних результатів. Це помилковий підхід, бо закони розвитку суспільства показують, що синергетична ефективність цих заходів може бути більш негативною ніж позитивною (підтвердженням цьому може бути також крива Лаффера, негативний перегин якої може наступити ще й до введення в дію прийнятого Податкового кодексу в Україні, який не розв'язує загалом у комплексі ні одної соціальної та й економічної проблеми. Лише законодавство регламентує мораторій на дію головних



податків, що наповнюють бюджет країни і альтернативи яким ще й досі не знайдено.

Література

1. Скотний В. Ірраціоналізм // Молодь і ринок. – № 7(30), 2007. – С. 16 – 20.
2. Брызгалин А.В. Философия налогов // Налоги и финансовое право. – №6, июнь 2010. – С. 19 – 24; № 7, июль 2010. – С. 22 – 25.
3. Брызгалин А.В. О налогах и о жизни // Налоги и финансовое право. – №5, май 2010. – С. 20 – 24; №6, июнь 2010. – С. 25 - 32; № 7, июль 2010. – С. 26 – 28.
4. Юткина Т.Ф. Формирование методологии налогообложения // Налоговые реформы. Теория и практика: монография / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 127 - 138.
5. Иванов Ю.Б., Майбуров И.А. Система налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития: Монография. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 520 с.
6. Иванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізима А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 256 с.
7. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. -.: Знання, 2007. – 1072 с.
8. Філософський словник соціальних термінів. Видання третє, доповнене – Х.: «Р.І.Ф.», 2005. – 672 с.
9. Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. – Мн.: Изд-во В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
10. Найденко И. Комплексы полноценности // Бізнес. – № 8. – 2007. – С. 84 – 87.
11. Калинеску Т.В., Зеленко Е.А. Экзогенные и эндогенные индикаторы развития // Бизнес Информ. – № 10 (1), 2007. – С. 15-16;
12. Философский словарь / Под. ред И.Т. Фролова. – М.: Изд - во полит. лит-ры, 1986. – С. 465 – 466.
13. Калінеску Т.В. Податкові механізми моральної економіки // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - Науковий журнал. – № 3 (145), 2010. – С. 128 – 135.
14. Calinescu T. Moral aspects of modernization the tax policy in the conditionsof existence the depressed territories // ТЕКА. Commission of motorization and power industry in agriculture. Volume XA. – Lublin: Polish Academy of Sciences branch in Lublin. Poland, 2010. – P. 57 – 63.

*Стаття подана
6.12.2010 р.*



ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто сутність, проблемні питання та особливості податкового контролю як одного із елементів податкової політики держави. З цією метою визначено та проаналізовано напрями вдосконалення податкового контролю та реформування податкового законодавства.

Ключові слова: податковий контроль, податкові перевірки, планова перевірка, позапланова перевірка, податковий аудит, проект Податкового кодексу.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що вітчизняна система оподаткування сьогодні є недосконалою, її характерними рисами на цьому етапі розвитку є наявність безлічі проблем, які постають на шляху її еволюційного та динамічного розвитку. Об'єктивна необхідність забезпечення надходження відповідних податкових платежів, дотримання податкової дисципліни як умови належного виконання суб'єктами господарювання зобов'язань перед державою зумовили піднесення на якісно вищий рівень проведення податкового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці та напрямам удосконалення податкового контролю присвячені роботи багатьох вчених. Зокрема питання теорії досліджували Ю.О. Волкова [2], К.В. Хмільовська [6]. Необхідність методологічного врегулювання питань контрольно-перевірочної діяльності підкреслювалась у роботах Б.А. Карпінського [7], Н.С. Залуцької [7]. Проблеми законодавчого удосконалення норм податкового контролю висвітлювались у роботах Б.П. Яреми [8], В.П. Маринця [8], а питання у необхідності покращання нормотворення податкового законодавства знайшли своє відображення у дослідженнях Т.В. Корнієнко [9] та В.А. Онищенко [3]. На проблемність визначення ефективності податкового контролю звертали увагу Н.М. Скворцов [10], М.П. Чорний [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з важливих і водночас складних проблем у процесі подальшого реформування української економіки залишається питання удосконалення податкового контролю. Адже ефективна організація податкового конт-

ролю за своєчасністю сплати та правильністю нарахування податкових платежів здатна забезпечити розв'язання проблеми – наповнення дохідної частини державного бюджету, що особливо актуально в період розгортання в Україні фінансової кризи та зростання бюджетного дефіциту.

Мета дослідження. Наявність прогалин у податковому контролі не дає змоги стабілізувати потреби держави у грошових і матеріальних ресурсах, тому з'явилась необхідність дослідження недоліків в контрольно-перевірочній роботі податкових органів з метою визначення подальших напрямів щодо його удосконалення. Для досягнення зазначеної мети необхідно розв'язати такі завдання: визначити необхідність податкової реформи, дослідити зміни податкового законодавства після прийняття Податкового кодексу (стосовно податкових перевірок, взаємовідносин платників податків і податкових органів).

Виклад основного матеріалу. Необхідність та стабілізація фінансової системи, забезпечення стійкого надходження податків, зборів, обов'язкових платежів до бюджетів, дотримання податкової дисципліни як умови якісного виконання фізичними і юридичними особами зобов'язань перед державою обумовили створення особливого напрямку державного фінансового контролю – податкового контролю.

Відповідно до цього в Україні з самого початку побудови нової податкової системи був узятий фіскальний орієнтир. Як результат невваженої податкової політики, неправильного розподілу доходів підприємств відбулося гальмування реноваційних та інвестиційних процесів.

Вітчизняна економічна література [2, с. 185] зміст податкового контролю



зводить виключно до проведення податкових перевірок дотримання платниками законодавства про оподаткування та підприємницьку діяльність. У зарубіжній практиці [2, с. 25] прийнято трактувати податковий контроль дещо ширше – не лише як проведення податкових ревізій і перевірок, а й як систему спостереження за платниками податків. Метою такого спостереження є оцінка дотримання встановлених правил реєстрації та взяття на облік, легітимності господарської та фінансової діяльності, повноти обліку здійснених операцій, правильності обчислення об'єкта оподаткування, визначення податкових зобов'язань і декларування платежів, вивчення податкової поведінки тощо.

Податковий контроль можна розглядати з двох сторін: як функцію державного управління економікою і як особливу діяльність щодо виконання податкового законодавства України. Обидві сторони податкового контролю перебувають в нерозривній єдності, безупинному розвитку та удосконаленні. Якість податкового контролю, що включає рівень, повноту, достатність, порядок виконання податковими інспекторами як суб'єктами контролю роботи із забезпечення його цілей, реалізації окремих процедур, є досить важливою умовою ефективності діяльності податкових служб. Першочергового вирішення потребують питання оптимізації процедур податкового контролю, підвищення якості проведення податкових перевірок та забезпечення контролю за роботою податкових інспекторів.

Одним із найефективніших методів контролю з боку державних органів є податковий аудит (податкова перевірка), який здійснюється структурними підрозділами податкового аудиту. Як відзначив В. Онищенко, податковий аудит – це процесуальні дії контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю та повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, законністю здійснення операцій, пов'язаних із одержанням доходів і здійсненням розрахунків [3, с. 109]. Таким чином, мета проведення податкового аудиту – попередити порушення, а не застосувати

фінансові санкції.

Для досягнення максимальної результативності своєї роботи підрозділи аудиту часто взаємодіють зі співробітниками податкової міліції. У підсумку така тісна співпраця є плідною – нерідко виявляються резонансні порушення законодавства. Як відомо, податкові перевірки – це один із інструментів податкового контролю. Тому однією з умов функціонування податкової системи є ефективний податковий контроль, здійснюваний, у тому числі, і шляхом проведення податкових перевірок. Разом з тим, глава 8 Податкового Кодексу [5] вдосконалює механізм організації та проведення контролюючими органами перевірок суб'єктів господарської діяльності та налагодження цивілізованих відносин між податковими органами і платниками податків.

Податковий кодекс визначає порядок організації та проведення податкового контролю органами державної податкової служби разом з іншими контролюючими органами, уповноваженими від імені держави здійснювати перевірку фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема встановлюється перелік контролюючих органів, які мають право здійснювати перевірки суб'єктів господарської діяльності. Визначені форми проведення податкового контролю, загальні правила проведення податкових перевірок (камеральних і виїзних), встановлені терміни тривалості податкових перевірок, закріплені права та обов'язки службових осіб податкових органів.

Його прийняття забезпечує підвищення рівня захищеності суб'єктів господарської діяльності. Адже знання платником податків прав і обов'язків як своїх, так і контролюючої сторони дозволить активно брати участь у проведенні перевірки, в ході визначення її результатів, винесення рішення за проведеною податковою перевіркою та притягнення або непритягнення до відповідальності при виявленні будь-яких порушень законодавства.

Актуальною проблемою сьогодні є підвищення ефективності проведення податкових перевірок, зниження кількості помилок при проведенні та прийняття



вмотивованих рішень за їх результатами

Сьогодні терміни перевірки подовжилися. Це пов'язано зі збільшенням обсягу операцій, що перевіряються, і, відповідно, контрагентів. Згідно зі ст. 82. Податкового кодексу [5] тривалість документальної планової перевірок не повинна перевищувати 30 робочих днів для великих платників податків, щодо суб'єктів малого підприємництва – 10 робочих днів, інших платників податків – 20 робочих днів; тривалість позапланової документальної перевірки не повинна перевищувати 15 робочих днів для великих платників податків, щодо суб'єктів малого підприємництва – 5 робочих днів, інших платників податків – 10 робочих днів; тривалість фактичної перевірки не повинна перевищувати 10 діб.

Дієвість податкового контролю залежить від ефективного планування податкових перевірок суб'єктів фінансово-господарської діяльності. У сфері податкового контролю об'єктом впливу є відносини, які виникають між державою в особі податкових органів та платником податків.

Остаточо розв'язати усі проблемні місця, що виникають у контрольно-перевірочній роботі між платниками та контролюючими органами, має Податковий кодекс України.

Дійсно, в ст. 20 Податкового Кодексу [5] прописані права податкових органів, а в ст. 21 – їхні обов'язки. Разом з тим, в ст. 16 прописані обов'язки платників податків, а в ст. 17 – їхні права. Цей момент є дуже важливим, оскільки, при визначенні взаємовідносин між платниками податків і податковими органами, чітко прописані права і обов'язки обох сторін. Норми Податкового кодексу фактично являють собою систематизоване законодавство щодо податкового контролю, а тому спроможні розв'язати сьогоднішні проблеми взаємовідносин податківців та платників податків.

В ст. 75 Податкового кодексу [5] прописані види податкових перевірок камеральні, документальні (планові або позапланові; виїзні або невиїзні) та фактичні перевірки, визначена суть цих перевірок, що, безумовно, говорить про переваги Податкового кодексу, який розв'язує проблеми з визначенням предмету перевірки.

Удосконалені процедури податкового контролю сприятимуть зменшенню державного втручання у підприємницьку діяльність та звуженню «тіньового» сектору економіки, виконання податковими органами своїх контрольних функцій у відповідності до вимог Конституції України, налагодженню партнерських взаємовідносин між податковими органами та платниками податків. Всі ці чинники позитивно вплинуть на динаміку економічного зростання в Україні та підвищать соціальну та політичну стабільність в державі.

Податковий контроль України також доцільно вводити поетапно, залежно від опрацювання окремих його частин. Спочатку слід затвердити загальні положення, а потім – решту норм. Необхідно зауважити, що реформування податкової системи України, яке давно перейшло в площину розробки та прийняття Податкового кодексу, дуже запізнилося. Незважаючи на проголошені податкові канікули для підприємців та зниження податкового тиску, відображеного в проекті Податкового кодексу, який за три роки пройшов два читання у Верховній Раді, в житті все відбувається навпаки. Щодо впливу методів з арсеналу державного регулювання, то грошово-кредитна та бюджетно-податкова політики поки що не стали засобами подолання економічної кризи в Україні.

Поєднання важкого податкового навантаження на законослухняних платників податків з тотальним ухиленням від сплати податків і неправомірними преференціями зумовлює необхідність реформування податкової системи України, яка сьогодні ще далека від досконалості. Першопричина цього вбачається в тому, що наша держава, отримавши незалежність, була вимушена практично з нуля будувати власну систему оподаткування. Така система мала одночасно як відповідати вимогам ринкової системи економічного регулювання, так і виходити зі специфічних рис трансформаційних процесів, що відбувалися в українській економіці. Недосконалість нормативних актів у сфері оподаткування, часто – “сліпе” копіювання досвіду розвинутих країн, невпинне загострення трансформаційної кризи призвели до



формування в Україні складної, заплутаної, суперечливої та неефективної податкової системи.

Зокрема в табл. 1 наведено основні

проблемні питання, які є в сучасній контрольно-перевірочній роботі органів ДПС та принципові напрями щодо їхнього вирішення.

Т а б л и ц я 1

Наявні проблеми в контрольно-перевірочній роботі податкових органів України та напрями їхнього вирішення [7, с. 377]

№ п/п	Основні недоліки	№ п/п	Напрями вирішення
1	Складність умов щодо проведення перевірок суб'єктів господарювання ОДПС.	1	Покращення якості обслуговування клієнтів.
2	Проблематичним є проведення перевірок господарської діяльності великих платників податків, позапланові перевірки не можуть проводитися за зверненням СБУ, МВС чи інших правоохоронних органів, якщо не порушено кримінальної справи проти платника податків.	2	Зменшення кількості перевірок та підвищення їх якості шляхом більш ефективного відбору підприємств для перевірок (посилений контроль має здійснюватися за недисциплінованими підприємствами та підприємствами з більшим ризиком ухилення від сплати податків).
3	Неурегульованість питання продовження перевірок у випадках тривалої хвороби працівника контролюючого органу.	3	Зменшення контролю за діяльністю малого та середнього бізнесу.
4	Багато уваги з боку податкових органів приділяється контрольно-перевірочній роботі суб'єктів господарювання.	4	Зменшення контролю за дисциплінованими платниками податків.
		5	Запровадження податкових компромісів з використанням механізмів розстрочення чи відстрочення, договірних податкових кредитів
5	Неузгодження у податковому законодавстві термінів подання проектів актів перевірок	6	Зменшення податкового тиску за рахунок розширення бази оподаткування, зниження ставок, виведення з "тіньового" обігу оподатковуваних капіталів.
		7	Запровадження відповідальності адекватної виявленим порушенням.

Відповідно до табл.1 слід відмітити, що основним напрямом вирішення наявних в таблиці проблем є прийняття Податкового кодексу, бо він представляє собою єдиний кодифікований акт, в якому прописано порядок справляння податків, інших обов'язкових платежів, здійснення контролю за їхньою сплатою, що раніше регулювалось кількома десятками законів України та сотнями підзаконних актів.

Податковий кодекс вирішує дуже важливі і проблемні питання податкового законодавства: в ньому прописана вся податкова термінологія, а разом з тим вирішена проблема єдиного використання того чи іншого значення терміна в різних законах (наприклад, терміни «податковий кредит», «податкове зобов'язання» в Законі

України «Про податок на додану вартість» та в Законі України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами» вживаються в різних значеннях). Крім того, саме Податковий кодекс має ліквідувати неузгодженість та протиріччя між нормами окремих законодавчих актів з питань оподаткування.

Однак слід відмітити, що вдосконалення податкового законодавства є важливою, але недостатньою умовою встановлення ефективного податкового контролю в державі. Це залежить від того, чи відповідають форми та елементи оподаткування досягнутому рівню розвитку податкової служби технічним та організаційним можливостям сучасного адміністрування пода-



тків, тому назріла необхідність удосконалити саму державну податкову службу. Разом з тим, з'явилася можливість покращення результативності податкового контролю – основної фіскальної функції органів державної податкової служби.

Дуже важливим є розуміння необхідності податкової реформи, яка має вирішити зазначену суперечність, забезпечити раціональний баланс між фіскальною та регуляторною функціями податків в Україні, підпорядкованість податкової політики стратегічним завданням довгострокового економічного зростання та якісної структурної перебудови національної економіки

Для цього необхідно: перейти від суто фіскального принципу побудови податкової системи до принципу податкового партнерства; забезпечити несуперечливість дії податкового і мотиваційного механізму в реальному секторі економіки; диференціювати податки для стимулювання інноваційних процесів; переорієнтувати українську систему оподаткування виробництва на оподаткування споживання та майна громадян.

Реформування податкового контролю має в першу чергу спрямовуватися на досягнення позитивних зрушень на користь платників податків, а саме:

- зменшення податкового тиску завдяки розширенню бази оподаткування, зниження ставок, виведення з «тіньового» обігу оподатковуваних капіталів;

- зменшення кількості перевірок та підвищення їх якості шляхом більш ефективного відбору підприємств для перевірок (посилений контроль має здійснюватися за недисциплінованими підприємствами та підприємствами з більшим ризиком ухилення від сплати податків);

- зменшення контролю за діяльністю малого та середнього бізнесу;

- зменшення контролю за дисциплінованими платниками податків;

- покращення якості обслуговування клієнтів;

- запровадження відповідальності, адекватної виявленим порушенням;

- запровадження податкових компромісів з використанням механізмів розстрочення чи відстрочення договірних по-

даткових кредитів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, подальше реформування законодавства у сфері оподаткування має відбутися таким чином, щоб забезпечити не тільки повне і своєчасне надходження коштів до бюджетів та державних цільових фондів, а й дотримання прав усіх суб'єктів податкових відносин та можливість ефективного використання ними юридичних засобів захисту своїх прав, як це має відбуватися у правовій демократичній країні.

Відтак, аналізуючи вищевикладений матеріал, напрямками розвитку податкового контролю можна вважати:

- удосконалення законодавства, яке орієнтоване на розвиток регулюючої функції, спрощення, стабільність і передбачуваність податкового законодавства, введення обов'язкової перевірки ефективності запропонованих законів за допомогою імітаційної моделі;

- розширення бази оподаткування, яке дасть змогу зменшити податковий тиск на платників податків та підвищити добровільну сплату податків, що збільшить надходження до бюджету;

- інформаційне забезпечення, розширення якого для кожної ланки податкової служби надасть можливість автоматизувати процес оподаткування, ефективніше використовувати наявні людські ресурси, погоджувати дані з різних джерел з метою виявлення ухилень від сплати податків;

- підвищення ефективності перевірок, що дасть можливість за рахунок автоматизованого відбору платників для документальних перевірок підвищити ймовірність виявлення ухилень від оподаткування при загальному зменшенні кількості перевірок та перевіряючих;

- залучення до оподаткування «тіньових» коштів через відстеження товарно-грошових потоків, контроль за використанням готівки; прогнозування надходжень, що дозволить пропонувати Верховній Раді України збалансований реальний бюджет і сприятиме стабілізації суспільства, що надасть можливість більш реально оцінювати ефективність діяльності податкової служби;



- скорочення та ліквідація недоїмки для поліпшення роботи платниками податків, заохочення їх до добровільної сплати та скорочень заборгованості перед бюджетом завдяки реалізації майна боржників.

Література

- 1.Ємко Ю. Модернізація податкової служби України / Ю. Ємко // Збірник наукових праць Академії ДПС. – 2005. – №4 (14). – С. 184-187.
- 2.Волкова Ю. О. Удосконалення податкового контролю як елемент формування податкової політики / Ю. О. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 10(65). – С. 23-27.
- 3.Податковий контроль (основи організації) В. А. Онищенко – К.: 2006. – С. 420
- 4.Закон України "Про внесення змін у деякі законодавчі акти України" від 20 травня 2010 року №2275-VI.
- 5.Податкового Кодексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kchp.com.ua/novoe/podatkoviy-kodeks-ukra-ni.html>
- 6.Хмільовська К. В. Організаційні засади податкового контролю / К.В. Хмільовська // Фінанси України. – 2003. –№ 2. – С. 50-54.
- 7.Карпінський Б. А. Податковий контроль в Україні: концептуальні засади функціонування й удосконалення / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: матеріали VI Міжнар. наук.-прак. конф. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – С. 53-60.
- 8.Ярема Б. П. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Б. П. Ярема, В. П. Марри-нець. - Львів: «Манголія плюс», 2006. – 224 с.
- 9.Крнієнко Т. В. Удосконалення фінансово-кредитного механізму та організаційної структури управління // Науковий вісник УФЕІ ДПА України.- 2007. - № 1. – С. 45-53.
10. Скворцов Н. Н. Всё о налогах в Украине / Н.Н. Скворцов. – К.:КОНКОРД. 2007. – 328 с.
11. Чорний М. П. Фіскальне адміністрування: навч. посіб. – Тернопіль: Танг, 2002. – 172 с.

*Стаття подана
14.12.2010 р.*



ПРОБЛЕМИ У СФЕРІ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ТА НАПРЯМИ ЇХНЬОГО ПОДОЛАННЯ

Автором статті здійснено спробу систематизації проблем у сфері бюджетного контролю та сформовано систему заходів щодо їхнього подолання.

Ключові слова: бюджетний контроль, органи бюджетного контролю, фінансова діяльність, бюджетні кошти, реформування бюджетного контролю.

Постановка проблеми. Реформування економічних відносин у напрямку ринкових перетворень в Україні охоплює тією чи іншою мірою всі сфери діяльності суспільства, зокрема і державний фінансовий контроль, а також найважливішу ланку та невід'ємну його складову – бюджетний контроль. Проблеми, що виникають у сфері бюджетного контролю, вельми багатоаспектні та багатогранні, а тому їхній аналіз залишається актуальним.

Нормами чинного Бюджетного кодексу України [1, с. 48-50] регулюється нормативно-правове забезпечення бюджетного контролю. Але ці норми лише частково враховують особливості контрольної діяльності органів державної влади і органів державного фінансового контролю, рідко повторюються і лише частково розкривається сутність і механізм бюджетного контролю. Недосконалість чинного законодавства і обмеженість доступу розроблення проблем бюджетного контролю породжує численні бюджетні правопорушення. Для України сказане вище є досить важливим, адже однією із найголовніших функцій державного управління за дотриманням бюджетного законодавства є контроль за формуванням, розглядом, затвердженням та виконанням бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі сучасні проблеми організаційно-правового забезпечення державного контролю в фінансово-бюджетній сфері вивчалися у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: О. Гетманець [2, с. 148-153, 3, с. 158-160], М. Гупаловської [4, с. 18-22], Л. Клець [5, с. 28-30], А. Кириченко [6, с. 78-80], В. Бескровної [7, с. 150-155], О. Грачової [8, с. 58-66] та ін. Проте аналіз наукових робіт з питань бюджетного контролю дає підстави стверджувати, що ці

проблеми не отримали остаточного вирішення. Дослідження основ фінансового контролю проводилися комплексно, проте практично не торкалися окремого його виду – бюджетного контролю, оскільки аналізувалися лише окремі специфічні характеристики його прояву. Недостатньо вивчені і досліджені сучасні проблеми розвитку державного бюджетного контролю, пов'язані з недосконалістю його законодавчої бази і з організацією контрольної діяльності в бюджетному процесі на принципах самостійності та відповідальності учасників бюджетного процесу. Не отримали розвитку питання визначення і узгодженості повноважень контролюючих суб'єктів у бюджетному процесі. У сучасній Україні ці питання стоять дуже гостро і потребують наукового аналізу та пошуку шляхів їхнього вирішення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Організаційні форми бюджетного контролю мають відповідати вимогам ч. 2 ст. 19 Конституції України [9, с. 9-10], у якій відмічено: «Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, передбачені Конституцією та законами України». Призначення бюджетного контролю полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування, розподілу та ефективного використання фінансових ресурсів, що надходять у розпорядження держави й акумулюються в Державному бюджеті України та державних цільових фондах. У цілому бюджетний контроль повинен бути спрямований на дотримання принципів законності, доцільності та ефективності [10, с. 58] у розпорядчій та виконавчій фінансовій діяльності



державних органів.

Серед вітчизняних і закордонних учених [11, с. 30, 12, с. 30-32, 13, с. 69-73, с. 14, с. 13-14] існують різні, у тому числі суперечливі, точки зору стосовно переліку проблем, що виникають у сфері бюджетного контролю, їх пріоритетності та напрямів подолання. Критичний аналіз практики контролю на стадії виконання бюджетів свідчить про те, що він здійснюється за повнотою і своєчасністю надходження доходів та законним і цільовим використанням коштів бюджетів, дієвість контролю за ефективним використанням коштів є досить низькою. Це зумовлено, передусім, тим, що в Україні на практиці не повною мірою реалізується така форма бюджетного контролю як аудит ефективності, разом з тим основою контролю є інспектування. Такий контроль спрямований на виявлення правопорушень і притягнення винних осіб до відповідальності, а не на оцінку результатів, досягнутих в управлінні бюджетними коштами. Потреба в інспектуванні на сьогодні в Україні є виправданою і зумовлена надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни у бюджетній сфері, відсутністю системного контролю та аудиту, проте його проведення через значний проміжок часу після прийняття управлінських рішень та здійснення операцій з бюджетними коштами ускладнює, а в багатьох випадках унеможливує усунення порушень.

Метою статті є систематизація проблем у сфері бюджетного контролю та визначення напрямків їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних проблем реалізації бюджетного контролю є недостатнє законодавче забезпечення формування в державі цілісної системи фінансового контролю. Це стосується:

загальної процедури бюджетного контролю;

переліку органів та суб'єктів, яким делеговано право на здійснення бюджетного контролю;

статусу, функцій та повноважень органів та суб'єктів бюджетного контролю, їхніх взаємовідносин та підзвітності;

повноважень вищих органів державної влади в системі бюджетного контролю;

лю;

єдиного методологічного забезпечення бюджетного контролю в частині встановлення системи економічних показників, які відображають стан бюджетної дисципліни і методики їхнього розрахунку;

механізму внутрішнього контролю за дотриманням чинного законодавства в бюджетній сфері.

До недоліків бюджетного контролю організаційного характеру відносяться:

недостатня профілактична спрямованість контрольних дій;

недостатня робота з громадськістю щодо роз'яснення завдань бюджетного контролю та забезпечення усунення порушень у бюджетній сфері;

недостатнє використання в контрольно-ревізійній роботі методик, спрямованих на визначення ефективності використання державних ресурсів, у тому числі бюджетних коштів;

невиконання положень чинного законодавства в частині забезпечення належної взаємодії між органами бюджетного контролю, що посилює дублювання та паралелізм у роботі;

недостатня налагодженість механізмів виконання положень законів, які встановлюють відповідальність за перешкоди контрольним діям.

Основним недоліком методологічного характеру є відсутність методологічного забезпечення основних форм бюджетного контролю.

Слід відзначити також недостатнє використання органами Державної контрольно-ревізійної служби повноважень щодо підвищення ефективності державного фінансового контролю, у тому числі у бюджетній сфері.

Наступною проблемою є недостатньо ефективна організація взаємодії органів, що здійснюють контрольні повноваження в бюджетній сфері.

Виходячи з функцій, завдань і відповідних їм повноважень, органи фінансового контролю та внутрішніх справ повинні здійснювати свою діяльність у постійній взаємодії з метою ефективної координації їхніх дій. Насущна потреба у взаємодії органів фінансового контролю та органів



внутрішніх справ зумовлюється такими чинниками:

наявністю загальних цілей і завдань щодо забезпечення законності господарської діяльності, а також попередження та розкриття бюджетних правопорушень;

об'єктивною потребою в комплексному підході до збирання, аналізу та оцінки інформації про криміногенну обстановку в бюджетній сфері, оскільки жоден окремо узятий орган не володіє нею в достатньому обсязі;

реальною можливістю успішного використання в боротьбі з бюджетними правопорушеннями оперативнорозшукових заходів і методів роботи підрозділів по боротьбі з економічною злочинністю;

вимогами законів і відомчих нормативних актів про взаємодію органів внутрішніх справ, органів державної влади та місцевого самоврядування.

Однак у процесі такої взаємодії виникає багато проблем. Ці проблеми стосуються:

взаємного інформаційного обміну між органами, що здійснюють контроль у сфері бюджетної діяльності, або так званої відомчої ізолюваності;

відсутності налагодженої процедури отримання органами Державної контрольно-ревізійної служби інформації від правоохоронних органів про результати розгляду переданих їм матеріалів ревізій та перевірок;

неоднозначності критеріїв, на підставі яких матеріали ревізій та перевірок передаються правоохоронним органам.

Результати аналізу проблем у системі законодавчого, методологічного та організаційного забезпечення бюджетного контролю свідчать про необхідність докорінного реформування цієї сфери.

Ураховуючи вищенаведене, реформування бюджетного контролю доцільно здійснювати в таких напрямках:

формування єдиних концептуальних основ організації бюджетного контролю, виходячи з сучасних завдань розвитку економіки України;

створення єдиного правового поля щодо регулювання системи бюджетного

контролю та законодавчого закріплення за його суб'єктами контрольних функцій;

формування нових та вдосконалення чинних процедур бюджетного контролю;

удосконалення методів бюджетного контролю;

оптимізація організаційних структур бюджетного контролю;

удосконалення кадрового забезпечення системи бюджетного контролю, створення сучасної науково-дослідної та навчальної бази за міжнародними зразками;

створення адекватної сучасним умовам інформаційно-комунікаційної інфраструктури;

поліпшення матеріально-технічного та фінансового забезпечення функціонування системи бюджетного контролю;

координація діяльності контролюючих структур з правоохоронцями.

З метою побудови ефективної системи бюджетного контролю необхідним є дотримання таких вимог:

діяльність контролюючих органів має базуватися на принципах законності, незалежності, об'єктивності, плановості, компетентності, оперативності, довідності, гласності та дотримання професійної етики;

незалежність контролюючих органів повинна бути закріплена на конституційному рівні та забезпечена їх особливим статусом;

усі органи державної влади, незалежно від підпорядкованості, має сприяти контролюючим органам у здійсненні їхньої діяльності;

контролюючі органи повинні мати право доступу до всіх матеріалів перевірок, що проводяться іншими державними органами, а також у ході зовнішнього та внутрішнього аудиту стосовно державних фінансових ресурсів та державної власності;

за результатами контрольних заходів з метою попередження та запобігання порушенням, їх усунення та притягнення винних до відповідальності, контролюючі органи повинні бути законодавчо наділені комплексом адміністративно-виконавчих повноважень з реалізації власних рішень, що прийняті внаслідок контрольних заходів, а також правом звертатися до будь-



якого органу державної влади, правоохоронних органів, в тому числі суду та прокуратури.

Органи державної контрольно-ревізійної служби доцільно наділити правом на здійснення контролю щодо:

достовірності даних, які є підставою для прийняття рішень про надання суб'єктам підприємництва урядових гарантій стосовно кредитів;

дотримання встановлених державою правил формування витрат суб'єктами підприємництва, які виробляють підакцизні товари, мають податкові пільги та/або виконують державні контракти;

дотримання нормативно-правових актів щодо складання, затвердження та виконання фінансових планів державними підприємствами, у статутному фонді яких державна частка становить понад 50%;

законності надходження, цільового та ефективного витрачання коштів, матеріальних цінностей, фінансових інвестицій, нематеріальних активів, їх збереження, стану та достовірності бухгалтерського обліку й фінансової звітності у суб'єктів підприємництва державної та комунальної форм власності;

цільового використання коштів, які залишаються в розпорядженні суб'єктів підприємництва в результаті отримання податкових пільг.

Загалом з метою мінімізації дублювання та паралелізму в роботі органів державного фінансового контролю, у тому числі в бюджетній сфері, і недопущення виникнення неконтрольованих сфер фінансових відносин доцільно законодавчо закріпити такі форми взаємодії між ними, як:

узгодження нормативно-правових актів, що встановлюють або замінюють статус, функції, права та обов'язки суб'єктів контролю, процедур здійснення контролю;

координація дій при плануванні, організації та проведенні бюджетного контролю;

проведення загальних організаційних заходів щодо контролю, делегування представників суб'єктів контролю в склад колегіальних органів, що утворюються за їхньою участю;

обмін інформацією, необхідною для проведення контролю, та інформацією про його результати.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Бюджетний контроль є важливою функцією державного управління та регулювання бюджетної системи. У системі бюджетного контролю назріли серйозні проблеми законодавчого, організаційного та методологічного характеру, що перешкоджають реалізації його функцій та потребують його негайного реформування.

Основними напрямками вдосконалення бюджетного контролю в сучасних умовах економіки України повинні стати: створення єдиного правового поля розвитку системи бюджетного контролю та законодавчого закріплення за його суб'єктами контрольних функцій, формування нових та вдосконалення чинних процедур бюджетного контролю, удосконалення методів бюджетного контролю, оптимізація організаційних структур бюджетного контролю, створення адекватної сучасним умовам інформаційно-комунікаційної інфраструктури та ін.

Література

1. Бюджетний Кодекс України: Закон України від 21.06.2001р. №2542-III із змінами та доповненнями.
2. Гетманець О. Місце бюджетного контролю в системі фінансового права / О. Гетманець // Право України. – 2009. – № 9. – С. 148-153.
3. Гетманець О. Нормативно-правове забезпечення бюджетного контролю / О. Гетманець // Підприємство, господарств і право. – 2009. – № 8. – С. 158-160.
4. Гупаловська М.Б. Сучасні світові тенденції і моделі організації бюджетного контролю та можливості їх використання в Україні / М.Б. Гупаловської // Формування ринкових відносин. – 2009. – № 11 (102). – С. 18-22.
5. Клець Л.Є. Державний фінансовий контроль бюджетних установ в Україні / Л.Є. Клець // Економіка промисловості. – 2008. – № 3. – С. 28-37.



6. Кириченко А.В. Бюджетно-податкове регулювання в системі державного регулювання економіки / А.В. Кириченко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 78-82.

7. Бескровная В. Подходы к организации общественного финансового контроля / В. Бескровная // Предотвращение коррупции в бюджетном процессе. – СПб.: Центр «Стратегия», 2002. – 117 с.

8. Грачева Е.Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля / Е.Ю. Грачева. – М.: Юриспруденция, 2000. – 192 с.

9. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

10. Дорош Н.І. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і шляхи вдосконалення / Н.І. Дорош // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 49-50.

11. Каленський М.М. Контрольно-ревізійна служба – суб'єкт державного фінансового контролю підприємницької дія-

льності / М.М. Каленський, І.Б. Стефанюк. – К.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 203 с.

12. Лихитський О.П. Від “де-факто” до “де-юре” / О.П. Лиховський // Фінансовий контроль. – 2004. – № 1. – С. 30-32.

13. Про нові аспекти контрольно-ревізійної роботи: Практик. посібник / Романів Є.М., Стефанюк І.Б., Сиротюк Я.М., Чернецький О.І. – Львів: Контрольно-ревізійне управління у Львівській області, 1998. – 221 с.

14. Стефанюк І. Формування системи фінансового контролю / І. Стефанюк // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – № 12. – С. 13-16.

*Стаття подана
15.12.2010 р.*



УДК 336.763

ЖИТНИЙ П.Є., КУЧМА І.В., ЯКІМОВА А.А.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ЗОЛОТА

В роботі розглянуто особливості інвестицій у золото на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: інвестиції у золото, банківські метали, золото, зливки, монети, ринок золота.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку банківської системи України в умовах світової фінансової та економічної кризи є дуже важливим мати якомога стабільніше становище.

Серед ринків інвестиційних інструментів ринок золота посідає особливе місце, оскільки цей метал з давніх-давен асоціюється з надійнішим захистом капіталу від знецінення. Тому в періоди криз, як свідчить історія, попит на золото збільшується, а оскільки збільшується попит – зростає і його ціна.

Недарма центральні банки всіх розвинених країн зберігають значну частку своїх резервів у виді золота. Жодна іноземна валюта не зможе зрівнятись у надійності із золотом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Подана тема була розглянута вченими-економістами, аналітиками, такими як О. Дуднікова [1], А.М. Мороз, М.Л. Савлук [2] та ін. Багато економістів приділяють увагу дослідженню питання інвестицій у золото, досліджують сучасні тенденції на ринку золота. Так, наприклад, О. Дуднікова в своїй статі приділила багато уваги аналізу цінового тренду на ринку золота, історії цінових злетів та падінь, і як результат прогнозуванню ціни золота у майбутньому, що дає змогу обмірковувати раціональність вкладання коштів саме у золото.

Нажаль, на даний момент є обмаль публікацій, які б дали змогу комплексно висвітлити питання доречності інвестицій у золото. Сучасне суспільство недостатньо інформоване про можливості, переваги і проблеми такого інвестування.

Мета дослідження. Розглянути особливості інвестиційної діяльності на міжнародному ринку золота та на ринку

золота України, виявити переваги та недоліки інвестицій у золото.

Виклад основного матеріалу. Згідно з діючим законодавством банківські метали — це золото, срібло, платина і метали платинової групи у будь-якому вигляді та стані, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів. [3, 4] Але наша увага буде присвячена золоту, бо воно є найпопулярнішим з поданих металів.

У період нестабільності фінансової та економічної ситуації дуже важко сказати на скільки ефективно і прибутково інвестувати свої заощадження в золото. На це впливають різноманітні фактори, які мають як позитивні, так і негативні тенденції. Щоб зрозуміти це, треба охарактеризувати ситуацію на ринку золота.

На сучасному етапі золото перебуває на піку ціни і підтверджує свій статус головного засобу заощаджень в смутні часи.

За даними на листопад 2010 ціна золота з негайною поставкою досягла свого історичного максимуму в \$1422,30 за трійську унцію в ході торгів на біржі NYMEX (Нью-Йорк) [5] З початку 2010 року золото подорожчало в загальній складності на 28 %. Попередній рекорд стрибка цін був зафіксований в березні 2008 р., коли ціна цього дорогоцінного металу досягла \$1033,9 за трійську унцію. В цілому можна відзначити, що прорив історичного максимуму відкриває золоту шлях для подальшого зростання.

Світові тенденції не обійшли стороною і Україну. Попит на банківські метали в 2010 році збільшився в порівнянні з 2009 роком приблизно на третину.



Але в українських банках тема золота обговорюється дуже обережно. Як правило, банкіри з радістю рекламують свої програми, проте про специфіку цього ринку вважають за краще мовчати. Ліцензії на здійснення торгівлі банківськими металами мають близько 50 українських банків, але реально працюють не більше десяти. До того ж, незважаючи на подорожчання золота, через кризу деякі фінансові установи зменшили об'єми роботи з дорогоцінними металами. Відповідні управління багатьох банків потрапили під скорочення, і навіть там, де «теоретично» вони існують, практичної роботи не так вже і багато. Популярні напрями — купівля-продаж злитків і монет, а також відкриття поточних і депозитних рахунків в банківських металах з фізичним та без такого постання. Прибутковість цих інструментів, як правило, відповідає динаміці зростання дорогоцінних металів. Хоча існує й, так звана, „інша сторона монети” в інвестиціях у дорогоцінні метали, а саме у золото. «Золоті» внески не гарантуються спеціальними фондами, як наприклад, 150 тис гривневого депозиту, який гарантований Фондом гарантування внесків фізичних осіб. Банківські установи і не приховують, що у разі виникнення проблем з рахунком в золоті, може «трапитися всяке».

Ще одним важливим фактом при інвестуванні в золото є те, що ставки за такими депозитами в середньому на ринку становлять 2-3% річних, від яких простіше відмовитися, ніж втратити внесок. Тобто при бажанні одержати значний дохід, треба вкладати на тривалий період, це прибуток у довгостроковій перспективі.

Іншою альтернативою капіталовкладення в золото є інвестиційні монети, але це для не крупних інвесторів. Тут також існують свої особливості. При покупці монет не треба платити податок на додану вартість (ПДВ), як при покупці зливка, але в їх вартість закладається витрати на виготовлення. Ціна монети прив'язана до світових цін на золото і змінюється в таких же самих тенденціях. Гідним уваги є і той момент, яким чином зберігати монети, бо вдома — це не вигідний спосіб, та ще й небезпечний, а віддавати на зберігання в

сейфи банків, це додаткові затрати. Але якщо монета пам'ятна, то на неї впливає нумізматычна цінність, особливо монет, випущених малим тиражем, вартість їх не падає, навіть при падінні цін на золото, лише збільшується у часі, в середньому на 3 % за рік. Що стосовно реалізації, краще не продавати монети в банк, бо він скоріше за все, не оцінить їх рідкості, а звернувшись до професійних товариств нумізматів або колекціонерів.

Існує ще один спосіб інвестування в золото шляхом покупки злиwkів, який вважається не дуже привабливим через ПДВ. Чим більший зливok, тим менша перепадає вартість золота на один грам. Також існує ризик низької ліквідності. Але присутній і такий фактор, якщо при банкрутстві банку рахунок в золоті не підлягає страховому відшкодуванню, то у випадку придбання зливка, інвестор гарантовано залишається із фізичним золотом в руках. І тут вже кожний сам для себе оцінює ризик.

Втім, якщо зливки для багатьох інвесторів протягом 2010 року були інструментом збереження і примноження коштів, то попит ювелірів, що використовують золото в промислових цілях, значно зменшився. Зворотна реакція — собівартість золота на світових ринках зросла, до того ж ціна, на нього в гривнях підвищилася через девальвацію валюти. В результаті українці стримали свої апетити на ювелірні прикраси. Практично всі підприємства знизили свої обороти у 6-10 разів. Звісно це призвело до того, що банки знижують об'єми покупок металу на міжнародних ринках, а як наслідок зменшується об'єм виконуваних операцій.

В той же час через збільшену ціну на золото і проблеми з прибутками населення почало активно здавати золоті виробу в ломбарди. Якщо ще рік тому ломбард, що має широку мережу по Україні, міг зібрати в місяць близько 4 кг золота, то сьогодні ця цифра збільшилася до 10-12 кг.

Банкіри відзначають, що зараз продажі золота з боку клієнтів зросли. З одного боку, це пов'язано з можливими фінансовими труднощами, а з іншого — деякі клієнти використовують можливість зафіксувати свої доходи, оскільки ще два міся-



ці тому золото можна було купити дешевше, ніж сьогодні його банки викупувають назад. Такі різноспрямовані тенденції не дозволяють точно спрогнозувати цінову поведінку жовтого металу в майбутньому [6].

Оцінити, скільки реально заробляють на золоті банки, експерти не вирішуються. Основне виправдання — мінливість ринку і невизначеність ціни покупки для подальшого продажу його банками.

Історично склалося так, що ринки золота і долара мають протилежні траєкторії зростання. Зниження американської валюти на світових ринках призвело до зміцнення «золотих» позицій. За останні роки інвестори пережили достатньо складні часи. Коли світові фондові ринки стрімко падали, змітаючи прибутки всіх останніх років, і лопалися великі банки зі світовими іменами, багато фондів традиційно шукали стабільність у цінних металах. Великий приплив капіталу штовхнув дорогоцінні метали вгору. Разом із тим ціни на банківські метали мають зворотну кореляцію до долара. А враховуючи девальвацію гривні по відношенню до долара, золото істотно збільшилося в ціні і в українській валюті. Якщо ще влітку 2010 стограмовий злиток можна було купити за 22—23 тис. грн, то станом на початок грудня 2010 він коштує вже 28—29 тис. грн. При бажанні продати ці ж 100 грамів золота банку фінансова установа прийме його дещо дешевше. Сьогодні знайти фінансовий інструмент, який би практично подвоїв свою вартість за останнє півріччя, вельми непросто [7].

Важливою інформацією для інвесторів є курсова різниця (спред) в банках між купівлею металу та його продажем. Це також стосується ще і спреду до цін золота на світових біржах. Ця різниця, як правило, становить в середньому 5 %.

Таким чином, можна зазначити, що інвестор, обираючи для себе інвестування в золото або поклавши його на рахунок чи купуючи зливки і монети, повинний визначити для себе мету такого капіталовкладення, а саме: по-перше, це спосіб збереження коштів, по-друге, це деяке джерело прибутковості.

Можна виділити такі основні переваги інвестування в золото:

- інвестування коштів у жовтий метал — це надійний засіб захисту від інфляції;
- можливість отримати прибуток при зростанні ціни на світовому ринку;
- банківські метали мають найвищу пробу;
- купуючи банківські метали, на відміну від ювелірних виробів, клієнт сплачує лише вартість металу, при цьому відсутній податок на додану вартість (окрім, купівлі злиwkів);
- зливки та монети займають мало місця і зручні при транспортуванні;
- зливки та монети із дорогоцінних металів також можуть виступати як оригінальний подарунок.

Нинішню ситуацію на ринку золота можна охарактеризувати висхідним трендом з сильними коливаннями, тому що ціни на цей банківський метал ростуть в геометричній прогресії. Це обумовлено кількома факторами. Основним фактором зростання ціни золота є цілеспрямоване ослаблення долара США. Якщо долар слабне — золото закріплюється майже паралельно, більш того, воно стає більш доступним для покупців з недоларової зони. Ще один важливий фактор зростання попиту на золото — найнадійніший засіб для збереження і примноження коштів.

Також треба зазначити, що окрім переваг інвестицій у золото в країні є дуже гострою проблема реалізації придбаного металу. У зв'язку з чим операції з банківськими металами не мають того попиту, що повинний бути. Фізичні особи, частка операцій з якими займає передові місця у діяльності банку, вкладають гроші в іноземну валюту, бо далі її легко можна буде обміняти на національну та витратити на свої потреби. А у випадку з металами, на жаль, не існує ринків збуту, лише продаж ювелірам, але за доволі низькою ціною, порівняно з курсом, встановленим банками.

Висловлювання, що інвестування в золото може виступати як джерело саме високої доходності, дуже суб'єктивне. Частіше даний спосіб інвестування являє со-



бою джерело помірною прибутку, що має довгостроковий характер.

В цілому, розумне інвестування тісно пов'язане з поняттям диференціації капіталовкладень, тобто одночасне використання декількох фінансових інструментів, наприклад, придбання металу, акцій, облигацій та ін. І в рамках такого підходу також треба розглядати інвестування в золото.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В сучасних умовах, на тлі постійної девальвації й знецінювання паперових грошей, банківські метали, є найнадійнішим засобом інвестицій.

В роботі розглянуто наступні види операцій з банківськими металами, а саме з золотом: депозитні рахунки у золоті з фізичним постачанням та без фізичного постачання, покупка золотих зливків та монет. Кожний з цих способів має свої переваги та недоліки. Лише розсудливо вивішене рішення дасть змогу раціонально вибрати найбільш привабливий засіб капіталовкладення. Але інвестування в золото на даному етапі вигідне, тому що цей жовтий метал стрімкими темпами росте в ціні.

Література

1. Інтернет-журнал по страхуванню „Фориншурер” [Електронний ресурс] / Е. Дудникова. Обзор мирового рынка золота. Анализ цен и прогнозы развития до 2012 года. – 2010 — Режим доступу до журналу: <http://forinsurer.com/public/10/02/19/4042>.

2. Банківські операції: підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / А.М.Мороз, М.Л.Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М.Мороза. – К.:КНЕУ, 2002. – 476 с.

3. Декрет „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” № 15-93 станом на 19 лют. 1993 р. / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2006. — 11 с. — (Бібліотека офіційних видань).

4. Постанова Правління Національного банку України „Про здійснення уповноваженими банками операцій з банківськими металами” № 325 станом на 6 серп. 2003 р. / Національний банк України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2009. – 27 с.

5. Українська біржа дорогоцінних металів [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.gold9999.com.ua/info>

6. Офіційний сайт ПАТ „VAB Банку” [Електронний ресурс] — Режим доступу: – <http://www.vab.ua/ukr/presscent/>

7. Українській банківський портал [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://banker.ua/marketindex/bankmetals/>.

Стаття подана
15.12.2010 р.



ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні під час виходу країни з кризового стану, проаналізовано ситуацію та проблеми на ринку банківського кредитування, запропоновано заходи щодо удосконалення системи кредитування.

Ключові слова: кредит, малий та середній бізнес, криза, кредитний ризик, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Вирішення проблем, пов'язаних з кредитуванням малого та середнього бізнесу, має актуальний характер, особливо в сучасних умовах виходу країни з кризи та реформування податкової законодавчої бази України. Кредит є одним з головних джерел вирішення проблеми забезпечення стабільної роботи та розвитку підприємств різних галузей народного господарства, зокрема малого та середнього бізнесу. Тим паче, що кредит потрібен як вже існуючим підприємствам, так і тим підприємствам, які тільки почали свій розвиток. Це пов'язане з тим, що малий та середній бізнес не потребують великих стартових інвестицій, вони за певної підтримки з боку держави можуть найшвидше та найефективніше розв'язувати проблеми економіки України, такі як безробіття, стимулювати розвиток конкуренції, що в свою чергу сприятиме економічному зростанню. Наша країна досить важко перенесла негативний вплив фінансової кризи 2008-2009 років, тому для відновлення економічних показників країни потрібно вирішувати сьогоденні проблеми та обов'язково знаходити нові шляхи для відновлення та розвитку економіки країни.

Дослідженням питання кредитування суб'єктів підприємницької діяльності займалися такі вчені-економісти як О. Кривоног [8], К.О. Ващенко, О.В. Лібанова [10], В. Бобиль [2], З.С. Варналій, В.Є. Воротін та інші. Однак під час фінансової кризи цьому питанню приділяють мало уваги. Наприклад, К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін та інші у своїй роботі аналізують стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні, але не дають конкретного механізму вирішення проблем, пов'язаних з кредитуванням підприємництва в Україні.

Таким чином, **метою** дослідження в даній статі є визначення проблем кредитування малого та середнього бізнесу в умовах виходу економіки країни з кризового стану, розробка механізму узгодження інтересів кредиторів та позичальників, розгляд перспектив розвитку кредитування сектора малого та середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Гарантією стресостійкості економіки країни до зовнішніх загроз та викликів є добре розвинений внутрішній ринок та сильний малий і середній бізнес. Приватні підприємці відіграють велику роль в економіці країни, але на жаль, є багато чинників які не дозволяють стабільно розвиватися підприємству в Україні. До них належать відсутність кредитування, дефіцит обігових коштів, проблеми з поверненням ПДВ та непередбачений характер податкової політики. Та більшу частину цих чинників в змозі ліквідувати уряд нашої країни.

Малий та середній бізнес у країнах Європейського Союзу становлять основу соціально-економічного розвитку. В ЄС знаходиться більше ніж 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу. Ці підприємства дають більше половини загального обороту та доданої вартості. Також кількість зайнятого населення на цих підприємствах сягає 70 відсотків. Найбільша кількість підприємств створено у сферах торгівлі, будівельної та харчової промисловості. Малий бізнес у Європі стимулює розвиток конкуренції. Ефективність економіки ЄС напряму залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому Україні потрібно брати приклад з ЄС, але з корективами на національні особливості країни. Багато банківських спеціалістів підкреслюють пріоритетність кредитування бізнесу. Потрібно роз-



вивати малий та середній бізнес та доцільно кредитувати цю сферу економіки. Бо з її розвитком можна вирішити проблему безробіття в країні та стимулювання споживчого попиту.

В Україні активне кредитування підприємницької діяльності починається з 2000 року, з того часу і дотепер кожен банк намагається створити відділ кредитування бізнесу. До 2008 року банки мали можливість кредитувати суб'єктів малого та середнього підприємництва, але світова фінансова криза зробила свої корективи в цьому. Оскільки наша банківська система була на межі краху, багато банків припинили кредитування малого та середнього бізнесу. Особливо припинили кредитувати у валюті, тому що курс долара різко зріс, а

національна валюта різко впала в ціні, що призвело до зменшення ресурсів банків. Вже з початку осені 2009 року деякі банки починають досить обережно кредитувати підприємців. Таким чином, 2010 рік можна назвати роком відновлення підтримки банками малого та середнього бізнесу. Так, у порівнянні з 2009 роком обсяг кредитування юридичних осіб у 2010 році в українських банках значно зріс. Адже банки почали боротися за можливість залучення найбільш якісних позичальників. У табл. 1 представлено динаміку зміни портфелів кредитів юридичних осіб за півроку та, незважаючи на короткий строк, з таблиці можна побачити позитивну тенденцію в кредитуванні підприємців українськими банками.

Т а б л и ц я 1

Динаміка змін обсягів кредитних портфелів юридичних осіб у найбільших банках за травень - вересень 2010 року, млрд грн [3]

Банк	Станом на 01.05.10 р	Станом на 01.10.10 р	Динаміка змін за період (млрд грн)
ПриватБанк	48,7	69,9	21,2
Райффайзен Банк Аваль	12,9	22,4	9,5
Укрексімбанк	40,1	48,8	8,7
Укрсиббанк	7,1	14,3	7,2
Сведбанк	2,4	9	6,6
Укргазбанк	1,1	7,4	6,3
Альфа-Банк	12,4	18,2	5,8
Укрсоцбанк	11,5	16,4	4,9
ВТБ Банк	17,8	21,3	3,5
ПУМБ	6,3	9,3	3

Ці показники можна назвати сприятливими для виходу економіки країни із кризи, але на думку експертів [9], повноцінне відновлення кредитування відбудеться не раніше 2012 року. З таблиці видно, що лідерами з приросту кредитних портфелів є ПриватБанк, Райффайзен Банк та Укрексімбанк.

Сьогодні найбільш сприятливими для банків при кредитуванні є установи сфери послуг, торгівлі та легкої промисловості. Також перспективними вважаються державні компанії, представники нафтогазового, телекомунікаційного сектору та

електроенергетики. Але банки обмежують кредитування будівельної галузі та обережно ставляться до автодилерів, девелоперів та ритейлерів. На жаль, багато банків відмовляються кредитувати сільськогосподарський сектор економіки. Програми для кредитування сільського господарства можуть надати усього три-п'ять банківських установ.

Доречно буде сказати і про умови, які ставлять банки до позичальника. Щоб отримати позику у банку, потрібно:

- щоб бізнес працював не менш одного року та виключно прибутково;



- мати бездоганну фінансову звітність та стабільне фінансове становище;
 - необхідно мати ліквідну заставу.
- Вимоги до застави залежать від кредитного продукту, стабільності бізнесу та рівня співпраці позичальника з банком.

Потрібно також звернути увагу на відсоткові ставки по кредитах. Позитивною тенденцією на ринку кредитування

бізнесу є продовження зниження ставок за кредитними продуктами. Так, у жовтні ставки впали за всіма видами кредитів, зниження відсоткових ставок у національній валюті становило 0,8 – 4 пункти. Більш за інших здешевіли кредити на придбання нерухомості та устаткування – 3 та 4 пункти відповідно (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Динаміка змін середніх ставок за кредитами у національній валюті для юридичних осіб за місяць [3]

Вид кредиту	На 01.09.2010, % річних	На 01.10.2010, % річних	Динаміка зміни ставок за місяць, в.п.
Мікрокредити	21,4%	22%	2,1 ↓
Автокредити	22,5%	20,9%	1,6 ↓
Нерухомість у кредит	22,6%	20,7%	1,9 ↓
Кредити на поповнення обігових коштів	23,4%	22,6%	0,8 ↓
Устаткування в кредит	24,5%	20,6%	3,9 ↓

Відсоткові ставки у вересні-жовтні 2010 року знижувались як за кредитами, так і за депозитами. Це пов'язане, по-перше, зі збільшенням конкуренції на ринку кредитування, а по-друге, зі зниженням облікової ставки НБУ в серпні 2010 року з 8,5% до 7,75%.

На сьогоднішній день з 25 банків-лідерів кредити малому та середньому бізнесу пропонують тільки 9 банківських установ. Ознайомившись з пропозиціями найбільших банків, які займаються кредитуванням малого та середнього бізнесу, найбільш привабливими виявилися пропозиції Укрексімбанку. Кредит на авто банк пропонує строком до 7 років під 17,7% річних (у випадку строку кредиту – 3 роки), аванс – 15%; придбання нерухомості банк кредитує на 10 років, аванс – 20%, відсоткова ставка – 17,7% (у випадку строку кредиту – 3 роки); устаткування можна взяти в кредит на строк до 5 років, аванс - 20%, відсоткова ставка - 17,7% (у випадку строку кредиту – 3 роки); мікрокредит можна отримати на строк до 7 років, аванс становить 20%, відсоткова ставка – 16,5% (строк кредиту – 3 роки) [3].

Розвиток кредитування малого та середнього бізнесу здійснюється двома шляхами. По-перше, за рахунок власних ресурсів банків, по-друге, за рахунок ресурсів міжнародних фінансових організацій: ЄБРР, Світового банку, Агенства США з міжнародного розвитку.

Механізм функціонування довгострокового кредитування українських підприємств за програмами Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) для малих та середніх підприємств полягає в тому, що ЄБРР надає українським комерційним банкам довгострокові цільові кредитні ресурси для кредитування проектів розвитку малих та середніх підприємств. Зважаючи на те, що кредитний ризик кожного конкретного проекту несе на собі український банк, ЄБРР здійснює моніторинг та відбір банків, що можуть приймати участь в програмі. На сьогоднішній день учасниками програми є наступні банки: АППБ "Аваль", АКБ "Форум", АТ "ВА-Банк", КБ «Приватбанк».

Інтеграція України в європейську спільноту дасть можливість нашій державі співпрацювати з Європейським інвести-



ційним банком і його складовою - Європейським інвестиційним фондом.

Багато у чому майбутнє малого та середнього бізнесу України залежить від удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази країни, що вплине на потребу цього сектора економіки у кредитних ресурсах. Наприклад, досить багато залежить від того, у якому вигляді уряд затвердить новий Податковий кодекс.

Позитивним моментом при прийнятті нового Податкового кодексу може стати можливість отримання суб'єктами малого бізнесу податкових канікул з податку на прибуток строком на п'ять років. Ці канікули нададуть можливість сплачувати платежі по кредитах вчасно та в повному обсязі, бо у підприємців буде трохи більше коштів для сплати кредитних платежів. Це знизить кредитні ризики для банків, тим самим останні зможуть більш охоче видавати кредити підприємцям. Таким чином, малий та середній бізнес отримує можливість розвиватися та одержувати більший прибуток, а банки, у свою чергу, отримують можливість ефективно використовувати свої ресурси та отримувати прибуток. Відповідно економіка країни буде стабілізуватися.

Новим Податковим кодексом заявлено і те, що поступово буде знижуватися ставка з основних податків – на прибуток (до 16%) та на додаткову вартість (до 17%). Дана норма також сприятиме більш ефективній взаємодії підприємців, банків та держави.

Та не все так добре, як здається на перший погляд. Новий Податковий кодекс має й негативні моменти для бізнесу. Одним з таких моментів є ведення повного бухгалтерського обліку та користування касовими апаратами, це значно ускладнить роботу підприємців та збільшить їхні витрати [8].

Другим моментом може стати введення податку на банківські депозити. Отже, банки разом із підняттям відсотків по депозитах обов'язково збільшать відсотки за кредитами, причому на усі види кредитних послуг, чи то споживчі кредити, чи то кредити малому та середньому бізнесу.

Усі негативні чинники, які є у проекті нового Податкового кодексу, якщо не будуть скориговані, призведуть до того, що більша частина малого та середнього бізнесу відійдуть «у тінь». А це досить погано відобразиться на ще нестабільній економіці країни.

Поліпшенням ситуації, яка склалася на даному етапі розвитку країни, може стати узгодження інтересів як кредиторів, так і позичальників. Далі на рис.1 наведена схема такого можливого механізму узгодження інтересів суб'єктів кредитування.

Як бачимо, для поліпшення ситуації на кредитному ринку потрібна тісна співпраця банків та підприємців. Перегляд обома сторонами ставлення одних до інших, пошук компромісних рішень, участь держави у вирішенні складних питань, підтримка державою як банків, так і підприємців.

Шляхи для поліпшення ситуації, яка склалася на даному етапі розвитку нашої країни, та вирішення низки проблем, пов'язаних з кредитуванням бізнесу, полягає у такому:

- необхідно удосконалювати законодавчу та нормативно-правову базу України, бо зараз українські банки не відважуються кредитувати суб'єкти підприємницької діяльності через недостатню захищеність своїх прав та інтересів, високу ступінь ризиків та значну вартість фінансових ресурсів, які є дорожчими, ніж при кредитуванні великих підприємств;

- значною мірою важлива підтримка держави у забезпеченні кредитів за рахунок державних коштів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Малий та середній бізнес відіграють дуже важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Завдяки йому вирішуються багато соціальних та економічних питань. Ураховуючи важливість розвитку малого та середнього бізнесу, можна говорити про те, що кредитування цього сектору економіки є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні. Тому банківське кредитування бізнесу потребує подальшого розвитку й удоско-



налення та залежить від вирішення низки економічних проблем.

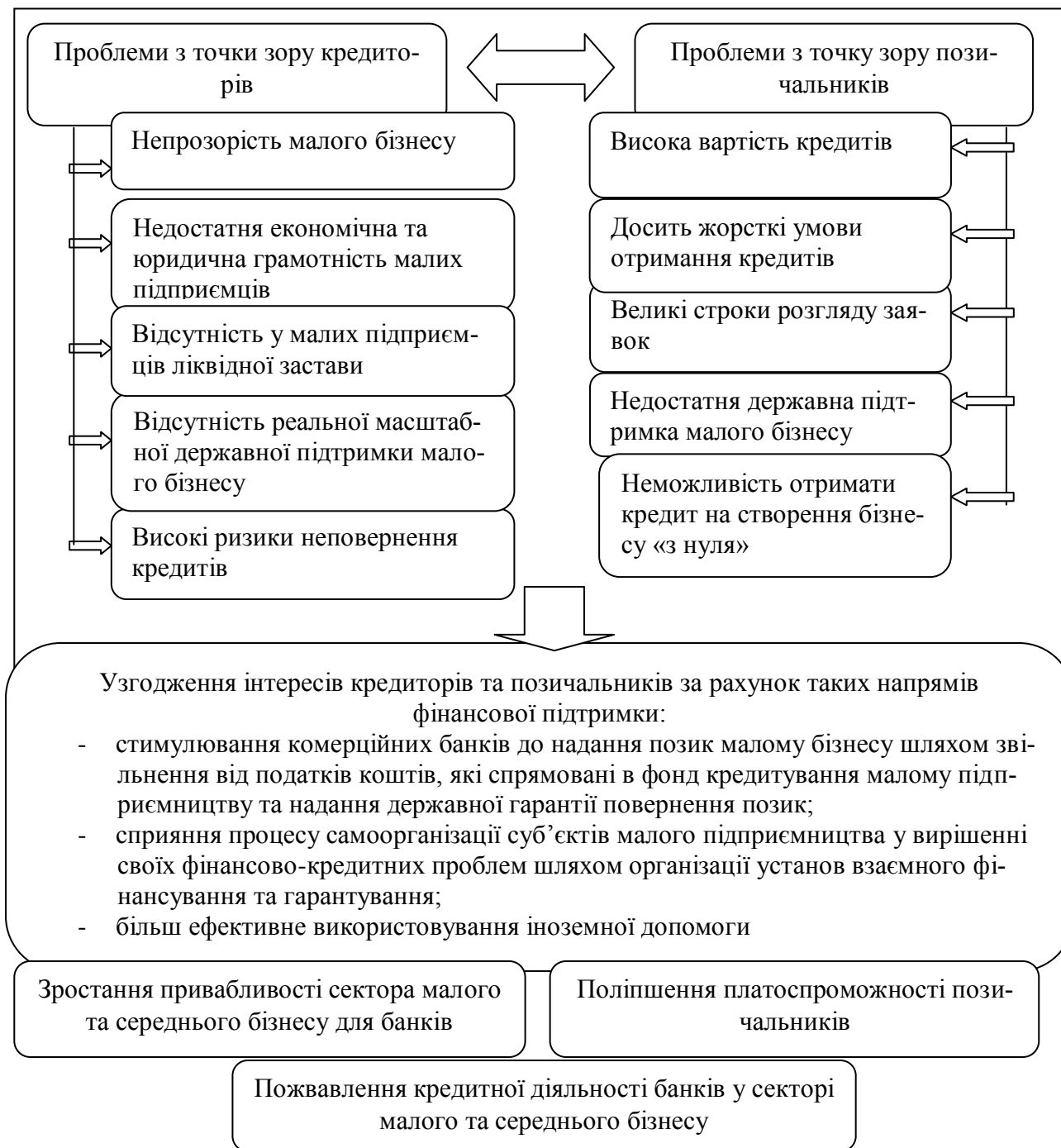


Рис.1. Механізм узгодження інтересів кредиторів та позичальників у процесі кредитування

Розглянувши проблеми кредитування малого та середнього бізнесу з двох боків: з точки зору кредиторів та з точки зору позичальників, був запропонований механізм узгодження інтересів суб'єктів кредитування. Якщо цей механізм запрацює, то ситуація на ринку кредитування малого та середнього бізнесу значно поліпшиться – зросте привабливість даного

сектора економіки для банків, поліпшиться платоспроможність позичальників, тобто суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Література

1. Банковское дело: учебник / Под. ред. Лаврушина – 4-е изд. – М.:КНОРУС, 2006. – 768 с.



2. Бобиль В. Розвиток малого та середнього підприємництва як складова соціально-економічної стабільності України// Україна: аспекти праці. – 2008. - №3. – С. 35-38.

3. Богута Н. Конкуренція – вище, ставки – нижче/ [електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу http://www.prostobiz.ua/kredyty/stati/konkurenciya_vyshe_stavki_nizhe_obzor_rynka_kreditovaniya_biznesa_oktyabr_2010.

4. Васюренко О.В. Банківські операції: навчальний посібник. – К.: Тов. “Знання”, КОО, 2005. – 255 с.

5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. N 2121-III із змінами та доповненнями від 09.09.2010 N 2522-VI.

6. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» № 2063 – III від 19.10.2000.

7. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» № 2157-III від 21.12.2000.

8. Кривоног О.Л. Банківське кредитування малих підприємств // Фінанси України. – 2005. -№8. – С. 101-105.

9. Харламов П. Дело в кредите // Деньги. – 2010. - №22. - С. 18-22.

10. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М. Кужель, О. В. Лібанова – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.

*Стаття подана
16.12.2010 р.*



ОЦІНКА СОБІВАРТОСТІ БАНКІВСЬКОГО ПРОДУКТУ

У статті розглянуто методичні підходи до оцінки собівартості банківського продукту, визначено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: собівартість, банківський продукт, собівартість банківського продукту, традиційні методи обліку витрат, метод ABC.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкурентної боротьби і тенденції загального зниження прибутковості банків аналіз витрат і обґрунтоване ціноутворення на банківські продукти стають нагальною потребою та потребують вирішення через розробку й впровадження ефективних методик оцінки собівартості у практику банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сутності, проблем обліку і управління собівартістю зробили вітчизняні вчені, зокрема, Ф. Бугинець, С. Голов, П.Т. Саблук, Ю.Ф. Мельник, М.В. Зубець, В.Я. Месель-Веселяк та ін. В інших країнах ці проблеми досліджено у наукових працях Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, К. Друрі та ін. Завданням формування й оцінки собівартості банківських продуктів у працях вітчизняних науковців приділяється мало уваги. Ґрунтовно це питання розглядається в роботах О. Заруби [2,3], А.А. Мещерякова [4,5], Л.П. Снігурської [6]. Серед наукових доробок російських вчених у даному питанні слід назвати праці Н. Валенцевої [1], Р. Ольхової [7], Д.Постнікова [8].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. При втіленні на практиці сформованих теоретичних підходів виникає багато питань, які потребують додаткового вивчення, уточнення та поглиблення дослідження.

Мета дослідження. Зважаючи на актуальність даної тематики, було вирішено синтезувати розрізнені теоретичні напрацювання щодо методичного забезпечення оцінки собівартості банківських продуктів та представити їх в узагальненому вигляді.

Виклад основного матеріалу. Поєднуючи усталене розуміння сутності понять «собівартість» та «банківський продукт», під собівартістю банківських продуктів пропонуємо розуміти грошове вираження вартості ресурсів, що використовуються при виконанні банком бізнес-процесів з метою надання продуктів клієнтам.

Загальна схема прийняття рішень щодо вибору моделі оцінки собівартості банківських продуктів зображена на рис. 1.

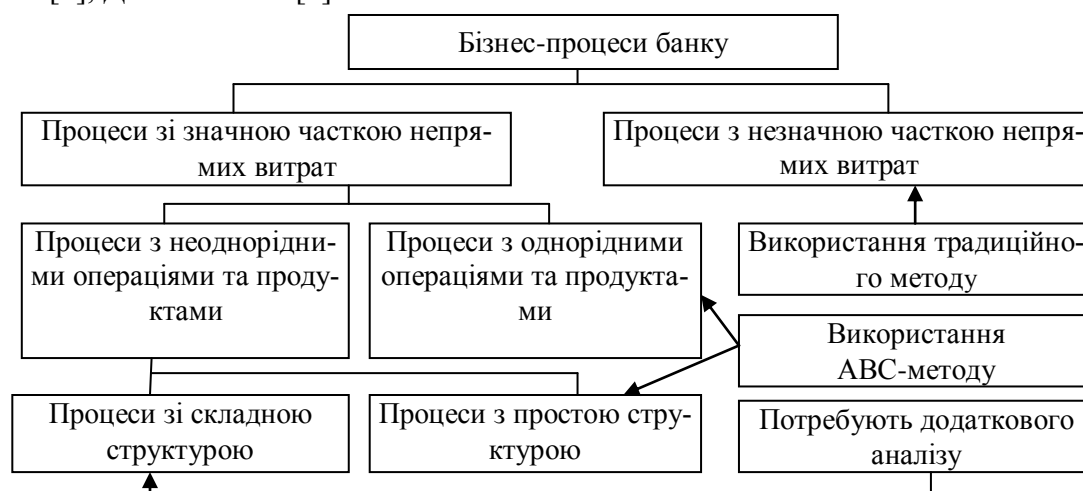


Рис. 1. Прийняття рішення щодо вибору методу розподілу непрямих витрат



Облік повної собівартості банківських продуктів включає всі витрати банку, постійні витрати розподіляються пропорційно визначеній базі.

Облік за фактичною собівартістю включає такі методи розрахунку:

а) базовий варіант, який передбачає, що фактичні витрати відображаються без будь-яких коригувань. Перевагою такого методу є простота розрахунку, недоліками

можна вважати відсутність нормативів для контролю кількості використаних ресурсів і цін на них, неможливість аналізу причин відхилень, складність процедури розрахунку фактичних цін при обміні послугами між підрозділами, трудомісткість перерахування цін на кожен одиницю використаних ресурсів;

Система традиційних методів обліку витрат наведена на рис. 2.

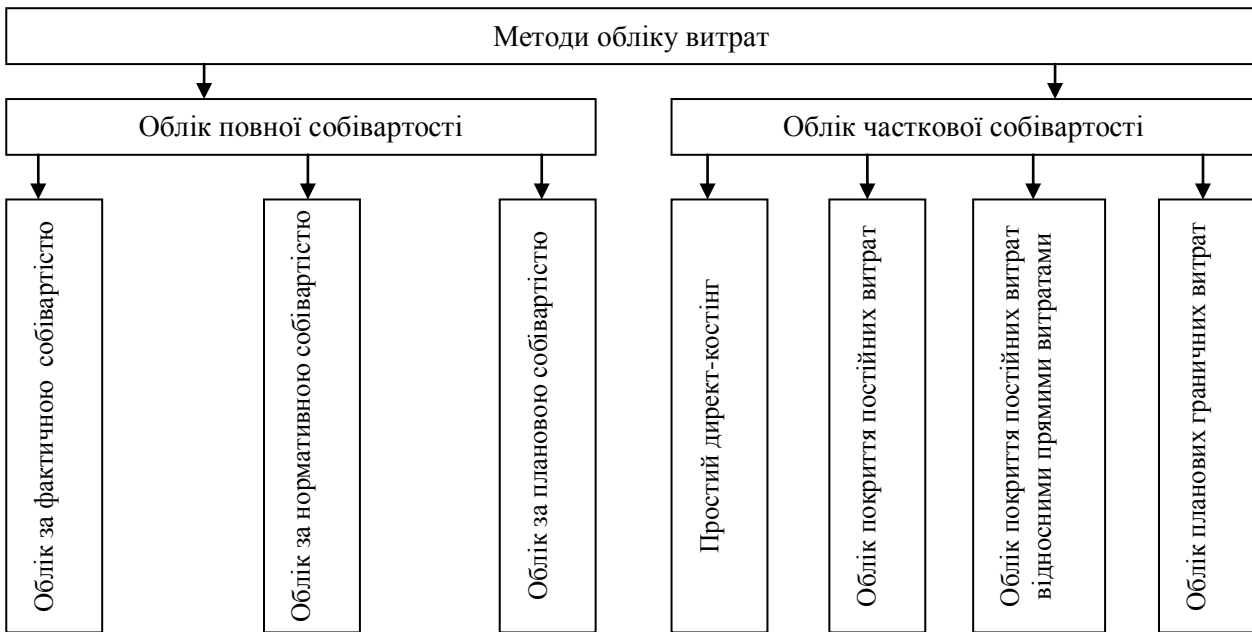


Рис. 2. Система традиційних методів обліку витрат

б) розрахунок собівартості у цінах минулого року, порівняно з базовим варіантом, дає можливість зіставляти витрати за різні періоди та контролювати їх, спрощує ведення обліку. Однак використання як нормативу середньої ціни за минулий період не дозволяє визначити реальну собівартість і ускладнює контроль. Також даний метод не дозволяє створювати резерви, встановлювати нормативи з використання ресурсів та контролювати непрямі витрати;

в) розрахунок собівартості у планових цінах передбачає, що прямі витрати відображаються в планових цінах, відхилення прямих витрат від запланованого рівня списується наприкінці розрахункового періоду. За цим методом планування постійних витрат відсутнє. Порівняно з базовим варіантом, існує можливість порівняння витрат різних періодів, планування прямих витрат, порівняння фактичних і

планових значень прямих витрат. Однак невирішеною залишається проблема коливання собівартості через неможливість урахування резервів та відсутність контролю й аналізу непрямих витрат.

Облік за нормативною собівартістю передбачає виділення нормованих витрат. При цьому нормування може відбуватися двома шляхами. Перший – це простий розрахунок середнього значення показника витрат за кілька попередніх періодів, другий метод включає коригування середнього значення витрат на, наприклад, зміни у технологічному процесі чи за допомогою екстраполяції. До переваг даного підходу можна віднести можливість зіставлення фактичних значень з нормативними, аналізу причин відхилень, прискорення розрахунку витрат через те, що витрати кожного центру відповідальності і кожного носія розраховуються окремо і одночасно, згладжування коливань собівартості за раху-



нок можливостей резервування. Проте нормування «від досягнутого» або за екстраполяцією не враховує мінливість умов діяльності банку, насамперед, зовнішнього середовища, при нормативному обліку відсутнє обґрунтування коригувань середніх значень, що знижує точність планування й заважає ефективному контролю.

Облік за плановою собівартістю (стандарт-костінг) передбачає використання планових величин, заснованих не на минулому досвіді, а на прогнозах на майбутнє (планування «з чистого листа»). Прямі змінні витрати плануються за видами банківських продуктів, а інші – за центрами витрат. До переваг даного підходу можна віднести обґрунтованість планових величин порівняно з нормативними, що забезпечує збільшення точності прогнозів і ефективність контролю. Як недолік – відносна складність планування.

Облік часткової собівартості передбачає віднесення на об'єкт калькуляції (банківський продукт, центр витрат і т. п.) лише тих витрат, які, за обраним підходом, визначаються як прямі. До безумовних переваг такого розрахунку належать такі:

– фінансовий результат за банком й за окремими видами продуктів не залежить від вибору методу розподілу постійних витрат;

– можливість порівняння собівартості різних періодів тільки щодо релевантних витрат; у результаті чого зміна структури банку і пов'язані з цим нерелевантні, неконтрольовані витрати не впливають на результат порівняння;

– доступний аналіз характеру поведіння витрат залежно від обсягу.

Але, за даним підходом, недоступною є повна картина витрат у банку, не розраховується повна собівартість, що є вимогою часу для ефективного управління банком.

Розрахунок часткової собівартості за методом простого директ-костінгу передбачає поділ витрат на постійні і змінні, причому на банківські продукти відносяться тільки змінні витрати, на центр витрат – змінні витрати на ведення основної діяльності даного центру витрат. Простий директ-костінг не вимагає розподілу пос-

тійних витрат і надає інформацію для ціноутворення тільки в короткостроковому періоді.

Поглибленням простого директ-костінгу є облік покриття постійних витрат, за яким витрати розподіляються на прямі й непрямі, на постійні й змінні. Перевагою такого методу є наявність інформації для: ціноутворення в короткостроковому й довгостроковому періоді, аналізу інвестицій (релевантними для прийняття інвестиційних рішень за витратами можна вважати прямі витрати на продукт, групу продуктів і постійні витрати центру відповідальності), оптимізації обсягу виробництва в умовах ресурсних обмежень (максимізація сумарного маржинального прибутку), контролю, планування витрат і результатів.

Метод обліку покриття постійних витрат з відносними прямими витратами вимагає розробку ієрархії об'єктів витрат, що включає в себе напрямки діяльності, центри відповідальності, види витрат, види продуктів, причому всі витрати є прямими для певного об'єкта. Витрати поділяються на:

– прямі й непрямі для заданого об'єкта;

– постійні й змінні щодо обсягу діяльності;

– за факторами, що визначають розмір витрат (наприклад, кількість персоналу, площа приміщень тощо).

Даний метод є складним для впровадження, оскільки не завжди можна знайти той об'єкт, для якого витрати будуть прямими. Однак саме те, що всі витрати за цим методом є прямими, робить метод привабливим, оскільки надає значні можливості для контролю та банк уникає необхідності розподілу непрямих постійних витрат.

Облік планових граничних витрат, на відміну від директ-костінгу, використовує не фактичні, а планові значення. На відміну від обліку за повною плановою собівартістю, фактичні витрати дорівнюють плановими тільки в змінній, але не в постійній частині.

Відхилення постійних витрат не відносять на конкретні центри витрат, а списують на результат банку. У собівартість



банківських продуктів включають тільки змінні витрати. Серед переваг даного методу можна відзначити його наочність та зрозумілість. При цьому необхідні більш складні розрахунки, ніж за звичайним директ-костінгом.

Отже, традиційні методи базуються на побудові системи обліку повної та часткової собівартості. Очевидно, що калькуляція часткової собівартості не забезпечує достатній рівень точності інформації про собівартість банківських продуктів для того, щоб дозволити банку приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації витрат та встановлення цін на банківські продукти. Розрахунок повної собівартості за традиційними методиками також дає неточні результати в силу специфіки банківської діяльності, а саме значної частки непрямих витрат.

Тому найбільш ефективним наразі є аналіз витрат на основі видів діяльності (ABC-метод), сутність якого полягає у розподілі витрат функціональних підрозділів на продукти через ланцюги бізнес-процесів.

Використання методу ABC дозволяє отримувати достовірні і детальні дані про структуру витрат у розрізі підрозділів, статей витрат, бізнес-процесів і продуктів. У результаті створюється надійна основа для прийняття ефективних управлінських рішень. Головним недоліком методу ABC є складність його впровадження, що потребує значних витрат часу, реформування системи управлінського обліку.

Для практичного застосування оцінки собівартості продуктів у банку на базі ABC-методу необхідне виконання таких умов:

- вся діяльність банку розглядається як сукупність взаємопов'язаних процесів;
- кожним бізнес-процесом є сукупність технологічних операцій, дій;
- кожен працівник може бути виконавцем технологічної операції в різних процесах, але одну операцію у процесі може виконувати лише один працівник, що забезпечує прозору структуру відповідальності за виконання дій;

- усі витрати діляться на прями, накладні виробничі (загальновиробничі) і накладні невиробничі (адміністративні та збутові);

- накладні (непрямі) витрати конкретного процесу протягом облікового часового інтервалу є постійною величиною і не залежать від кількості реалізацій (повторень) бізнес-процесів банку і від їх фактичної економічної ефективності (якщо за обліковий період брати відносно короткий інтервал часу – календарний місяць або квартал);

- усі витрати ресурсів спрямовані на забезпечення працездатності всіх технологічних процесів, що існують в банку. Кінцевим результатом реалізації процесу (групи процесів) є продукт, що має споживчу цінність для клієнта.

У системі ABC поняття використовуються у специфічних значеннях, тому необхідно навести визначення базових термінів для методик калькуляції собівартості:

а) ресурси – це економічні елементи, що є суб'єктами виконання операцій. Як ресурси найчастіше виступає персонал, устаткування і транспорт, приміщення;

б) операції – це дії, здійснені ресурсами. Операції являють собою реалізовані функції ресурсів. У результаті операцій створюються або обслуговуються об'єкти витрат. З метою оцінки собівартості банківських продуктів провадиться така класифікація операцій:

- основні операції – це операції, які безпосередньо створюють об'єкти витрат і вартість яких можна прямо віднести на ці об'єкти. Найбільш явними основними операціями є приймання депозитів, видача кредитів, розрахунково-касове обслуговування і т.п.;

- операції обслуговування – це операції, які обслуговують або створюють умови для нормального функціонування ресурсів певного виду. Ними, звичайно, є забезпечення інформаційними технологіями, операції управління персоналом, бухгалтерський облік, охорона і т.п. Вартість таких операцій переноситься на ресурси, що обслуговуються ними;



— операції управління – це операції, призначені з метою управління основними операціями й операціями обслуговування. Вони переносять свою вартість безпосередньо на керовані ними операції. Наприклад, операція «управління департаментом» переноситься на вартість всіх операцій, виконуваних даним департаментом.

в) об'єкти витрат – це елементи, що є результатами діяльності банку. Ними можуть бути як надані клієнтам банківські продукти, так і самі клієнти. Оцінка собівартості об'єктів витрат саме і є метою калькуляції й критично важливою інформацією для прийняття управлінських рішень.

Загальний алгоритм розрахунку собівартості банківських продуктів на основі ABC-методу побудований такими чином:

а) виділення банківських продуктів – визначення їх кількості, формування пакетів продуктів, продуктових рядів та технологічних карт банківських продуктів;

б) виділення бізнес-процесів (операцій, функцій, діяльності) – визначення їх кількості, виконавців, необхідної документації та принципів віднесення робіт за операціями до конкретного виду процесу;

в) вибір факторів віднесення витрат на кожен вид процесу, центр витрат та вид банківського продукту;

г) групування статей витрат (наприклад, процентні, комісійні витрати, заробітна плата, амортизація, охорона) для аналізу вкладу кожного виду витрат в їх загальну суму з метою як віднесення на процеси, так і визначення їх впливу на фінансовий результат);

д) виділення прямих та непрямих витрат за видами процесів, центрами витрат та видами продуктів у розрізі статей витрат;

е) розрахунок сум прямих витрат на кожен процес, включений до центру витрат за період, а також кількості драйверів витрат, спожитих кожним процесом;

є) розподіл непрямих витрат кожного центру витрат на закріплені за ним бізнес-процеси відповідно до обраних драйверів витрат;

ж) розрахунок повної вартості кожного бізнес-процесу у банку;

з) розрахунок собівартості банківських продуктів, що реалізуються банком на основі складених технологічних карт.

Результатом попередніх етапів є розрахована вартість виконання основних операцій. Даний етап перерозподілу є фінальним та формує пошукову собівартість об'єктів затрат. Драйверами бізнес-операцій на цьому етапі, зазвичай, є кількісні характеристики об'єктів витрат, пропорційно яким основні операції переносять на них свою вартість.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для оцінки собівартості банківських продуктів можна застосувати традиційні підходи та методику ABC. Традиційні методи базуються на побудові системи обліку повної та часткової собівартості. Очевидно, що калькуляція часткової собівартості не забезпечує достатній рівень точності інформації про собівартість банківських продуктів для того, щоб дозволити банку займати провідні позиції в нинішніх конкурентних умовах. Розрахунок повної собівартості за традиційними методиками також дає неточні результати в силу специфіки банківської діяльності, а саме великій частці непрямих витрат. ABC-метод при оцінці собівартості банківських продуктів вирішує проблему оптимального розподілу непрямих витрат.

Література

1. Валенцева Н. Оценка себестоимости банковских продуктов / Н.Валенцева // Вестник Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации. – 2004. – № 8. – С. 12-19.
2. Заруба Ю.О. Обчислення собівартості банківських операцій / О.Заруба// Банківська справа. – 1998. – № 3. – С. 31-36.
3. Заруба Ю.О. Фінансовий механізм підвищення конкурентоспроможності банку : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «фінанси, грошовий обіг і кредит» / Заруба Юрій Олександрович. - К., 2003. - 16 с.
4. Мешеряков А.А. Методологічні засади організації ефективної внутрішньої економіки комерційного банку: автореф.



дис. д-ра екон. Наук : спец. 08.04.01 «фінанси, грошовий обіг і кредит» / Мещеряков Андрій Адольфович. – Суми, 2006. – 31 с.

5. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку: навчальний посібник / А.А.Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 607 с.

6. Облік і аналіз доходів і витрат комерційного банку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 «бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Снігурська Людмила Петрівна. – К., 2004. - 20 с.

7. Ольхова Р.Г. Оценка рентабельности банка / Р.Г. Ольхова // Банковские услуги. – 2001.– № 7. – С. 3-34.

8. Постникова Д. Методика АВС – преимущество в конкурентной борьбе / Д. Постникова // Аналитический банковский журнал.- 2004. – №3.- С.28-31.

*Стаття подана
24.11.2010 р.*



БАНКІВСЬКА ТА ФІНАНСОВА СИСТЕМИ: СПІЛЬНІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ

Показано зміст і сутність банківської та фінансової системи. Проаналізовано категоріальний апарат, пов'язаний з їх функціонуванням, а також виявлено спільність та відмінності цих систем на підставі критеріїв, що характеризують спрямованість їх функцій.

Ключові слова: банківська система, фінансова система, вільні кошти, активи галузей економіки, перерозподіл, кредит, бюджет.

Постановка проблеми. Банківська система є важливою складовою господарської структури будь-якої країни, а рівень її розвитку визначається рівнем розвитку ринкових відносин. Через банківську систему проходить великий обсяг грошових розрахунків і платежів підприємств, організацій і населення. Вона мобілізує і перетворює в активно діючий капітал тимчасово вільні грошові кошти, заощадження та доходи різних класів і верств населення, виконує різноманітні кредитні, посередницькі, інвестиційні, довірчі та інші операції. Банківська система організовує й обслуговує рух головного атрибуту ринку – капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перелив у ті сфери суспільного виробництва, де виникає дефіцит капіталу.

Фінансова система є не менш важливим елементом господарської структури країни. Головним завданням фінансової системи є забезпечення максимальної мобілізації наявних у суспільстві фінансових ресурсів та залучення при обґрунтованих потребах їх ззовні, установа передумов для їх ефективного використання і максимізації на цій основі виробництва ВВП. Рух грошових потоків через ланки та сфери фінансової системи сприяє формуванню у кожного суб'єкта доходів, що відображають його продуктивність і є достатніми для забезпечення потреб його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед фахівців, які розглядають теми банківської та фінансової систем можна виділити О.В. Васюренка [1], О.Д. Вовчака [2], Б.А. Карпінського [5], С.В. Ковальчука [6], А.А. Мещерякова [8] та ін. Проте питанню відокремлення та виявлення зон перетину банківської та фінансової

системи в цих роботах приділяється недостатньо уваги.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питанням банківської та фінансової системи останнім часом приділяється значна увага, дуже часто у періодичній літературі, та навіть, у засобах масової інформації ототожнюють банківську та фінансову систему.

Більш того, сьогодні фінансову систему пов'язують з фінансовим ринком, який, по суті, ототожнюють з ринком послуг банку і спеціалізованих фінансово-кредитних інститутів.

Тому метою статті є упорядкування понять щодо банківської та фінансової системи, а також визначення спільностей та відмінностей у співіснуванні цих систем.

Виклад основного матеріалу. Ототожнення фінансової системи з банківською фінансово-кредитною системою, валютно-фінансовою тощо [7, с. 40] є, з одного боку, результатом поверхового відображення складних явищ і процесів економічного життя, а з іншого – результатом процесу, який за постулатами процесної теорії зумовлює іноді такий перехід одного явища в інше, в наслідок якого ці явища важко відокремити.

І дійсно, в економіці кожної держави співіснують фінансова, банківська, кредитна, грошова або валютна системи. Вони виконують різні функції, а отже, відрізняються і за структурою, і за формою впливу на економічні й соціальні процеси, продуктом, який вони створюють для суспільства. Водночас згадані системи діють в одному економічному просторі, мають тісну взаємодію і взаємозалежність.



Банківська система – це сукупність усіх банківських установ, що функціонують у країні, перебувають у тісному взаємозв'язку між собою, утворюючи специфічну економічну й організаційно-правову структуру, яка забезпечує функціонування грошового ринку та економіки загалом.

Перші банкіри-мінйали з'явилися ще у Стародавньому Вавилоні, які не тільки здійснювали «валютні» операції, обмінюючи гроші однієї держави на гроші іншої, а й приймали вклади під відсотки та надавали позики проти письмових зобов'язань та застав [13, с. 227].

Дворівнева побудова — ключовий принцип побудови банківських систем у ринкових економіках, їх вирішальна якісна ознака, що, безумовно, відрізняє їх від інших систем.

Згідно зі статтею 4 Закону України «Про банки і банківську діяльність»[3], перший рівень банківської системи України представлений Національним банком України (НБУ), який відповідає за підтримання стабільності національної грошової одиниці та функціонування банківської системи. НБУ, як і центральні банки країн з ринковою економікою, виступає емісійним центром держави, банком банків, банком уряду, органом банківського регулювання і нагляду, монетарного та валютного регулювання економіки, впливає за допомогою визначених законодавством функцій та операцій на всі сфери економічного життя країни.

До другого рівня банківської системи України належать комерційні банки з різними формами власності, спеціалізації та сфери діяльності. У ринковій економіці комерційним банкам належить велика роль, вони акумулюють значну частину кредитних ресурсів і надають своїм клієнтам повний комплекс фінансових послуг, включаючи кредитування, залучення депозитів, розрахункове обслуговування, займаються випуском і розміщенням цінних паперів тощо.

Банківська система [9, с. 40] – це специфічна організаційно-правова структура, що забезпечує функціонування грошового ринку та економіки в цілому. В

зв'язку з тим вона покликана виконувати такі функції:

- 1) трансформаційну;
- 2) створення грошей і регулювання грошової маси;
- 3) стабілізаційну.

Сутність трансформаційної функції полягає в тому, що мобілізуючи тимчасово вільні кошти одних суб'єктів ринку і передаючи їх різними способами іншим суб'єктам, банки перетворюють їх у реально діючий капітал. Банківські установи залучають вільні кошти підприємств і населення такладають їх на свій страх і ризик у розвиток суб'єктів господарювання, впливаючи таким чином на величину, якість, вартість та строки грошових капіталів.

Функція створення грошей і регулювання грошової маси означає те, що банківська система оперативно змінює масу грошей в обігу, збільшуючи чи зменшуючи її відносно зміни попиту на гроші. В рішенні цієї проблеми керівна роль належить НБУ, на який покладено здійснення грошово-кредитної політики в країні. У виконанні цієї функції бере участь те тільки НБУ, а й усі інші банки. Через них проходить великий обсяг грошових розрахунків і платежів підприємств, організацій і населення.

Стабілізаційна функція характеризує сталість банківської діяльності й грошового ринку. Враховуючи те, що для банківської діяльності характерні високі ризики, оскільки банківські установи працюють переважно із залученими коштами суб'єктів господарювання та населення, вони постійно перебувають у стані підвищеної загрози втрати грошей, внаслідок чого може наступити їх банкрутство та втрата довіри до всієї банківської системи. Стабілізаційна функція покликана забезпечити сталість банківської діяльності й грошового ринку. Виконання її забезпечується шляхом прийняття нормативних актів, що регламентують діяльність усіх ланок банківської системи та створенням належного механізму нагляду за дотриманням чинного банківського законодавства [12, с. 267].



Поняття "фінанси" походить від лат. — *finantia*, що буквально означає платіж, збір. Фінанси виникли і тривалий час розвивались як система мобілізації коштів, матеріальних і фінансових ресурсів для потреб правлячої еліти, різних форм державних утворень і захисту певної території. З цією метою держава запроваджувала різні форми податків, зборів і платежів. Використання зібраних у такий спосіб грошей виключало контроль з боку пересічних громадян [5, с. 6].

Фінансова система [10, с.27] – це сукупність окремих її ланок, що мають особливості в створенні та використанні фондів фінансових ресурсів, які зосереджені в розпорядженні держави, не фінансового сектора економіки, певних фінансових інститутів, домогосподарств для фінансового забезпечення економічних і соціальних потреб суспільства в цілому, окремих його верств населення, господарських структур, окремих громадян.

Фінансова система виникла тільки з появою держави і нерозривно зв'язана з її функціонуванням. За допомогою фінансової системи держава нагромаджує та використовує кошти для утримання свого апарату, а також спрямовує їх на виконання своїх функцій. Фінансова система охоплює грошові відносини між державою і підприємствами та організаціями, державою і населенням, між підприємствами і всередині них.

Структура фінансової системи країни спрямована на розв'язання таких завдань [6, с. 40]:

- формування, концентрування та оптимальне розміщення достатніх для виробництва повного обсягу ВВП фінансових ресурсів;

- досягнення максимальної ефективності використання наявних фінансових ресурсів – максимізація обсягів вибору раціональної структури фінансового забезпечення;

- встановлення оптимальних пропорцій розподілу та перерозподілу виробленого ВВП з метою повного забезпечення потреб громадян, підприємств та держави в цілому;

- всебічне сприяння залученню усіх тимчасово вільних коштів та отриманих доходів через інститути фінансового ринку на фінансування виробництва ВВП;

- формування страхових фондів з метою забезпечення відшкодування витрат фінансових ресурсів та доходів і забезпечення їх максимально раціонального використання.

Функції фінансової системи [10, с. 30]:

- розподільча функція (полягає в тому, що фінанси є основним інструментом розподілу й перерозподілу ВВП. За допомогою фінансів держава здійснює розподіл суспільного продукту не тільки в натурально-речовій формі, а й за вартістю);

- контрольна (фінанси є інструментом контролю за формуванням і використанням доходів суб'єктів обмінно-розподільних відносин. Завдяки фінансам здійснюється контроль на всіх стадіях: створення, розподілу та використання суспільного продукту й національного доходу);

- стимулююча (покликана підвищувати ефективність використання факторів виробництва, регулювати вартісні пропорції, щоб вони створили достатні умови для проведення режиму економії, піднесення продуктивності праці і якості продукції).

Для наочності доцільно представити порівняльну характеристику банківської та фінансової системи (табл. 1).

Дані таблиці свідчать про те, що банківська система взаємодіє з структурами фінансової системи. З ними вона створює загальне утворення – економічну систему в цілому. Більш того, банківська система забезпечує фінансову (тобто фінансова система не може без банківської, проти того, що банківська система може існувати без фінансової).

Порівнюючи банківську систему з іншими, можна виявити в ній риси, які спільні для їх усіх, що підтверджує її системний характер. А також суто специфічні риси, які підкреслюють її банківську специфічність.



Т а б л и ц я 1

Порівняльна характеристика банківської та фінансової системи

Критерії порівняння	Банківська система	Фінансова система
Визначення	Банківська система - це сукупність різних видів банків і банківських інститутів в їх взаємозв'язку, що існує в тій чи іншій країні в певний історичний період [9, с. 40]	Фінансова система - це сукупність відносин та інститутів, що здійснюють перерозподіл грошових потоків в економіці для вирішення найбільш важливих загальнонаціональних завдань [10, с. 26]
Історія	Перші банкіри-мінйали з'явилися ще у Стародавньому Вавилоні, вони здійснювали «валютні» операції, обмінюючи гроші однієї держави на гроші іншої, приймали вклади під відсотки та надавали позики проти письмових зобов'язань та застав [13, с. 227].	Фінансова система виникла з появою держави і нерозривно зв'язана з її функціонуванням. Фінанси виникли і тривалий час розвивались як система мобілізації коштів, матеріальних і фінансових ресурсів для потреб правлячої еліти, різних форм державних утворень і захисту певної території [5, с. 7].
Функції	- трансформаційна; - створення грошей і регулювання грошової маси; - забезпечення стабільності банківської діяльності та грошового ринку.	- розподільча ; - контрольна; - стимулююча.
Організаційна структура	Сучасна банківська система України має дворівневу побудову: а) перший рівень банківської системи України представлений Національним банком України, який відповідає за підтримання стабільності національної грошової одиниці та функціонування банківської системи. б) до другого рівня банківської системи України належать комерційні банки з різними формами власності, спеціалізації та сфери діяльності [2, с. 37].	До організаційної структури фінансової системи входять: а) органи управління: Міністерство фінансів; Державна податкова адміністрація; Державна контрольно-ревізійна служба; Державне казначейство; Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку; Рахункова палата; Аудиторська палата; Пенсійний фонд; Фонд соціального страхування; Українська державна інноваційна компанія; б) фінансові інституції: страхові компанії; небанківські кредитні установи (кредитні спілки, ломбарди тощо); міжбанківська валютна біржа; фондові біржі; інституційні інвестори [4, 10, с. 28].
Соціально-економічне призначення	Організація грошового обігу і перерозподіл вільних коштів між суб'єктами економіки.	Організація перерозподілу грошових потоків в економіці для вирішення найбільш важливих загальнонаціональних завдань.
Продукт, на який спрямована дія системи	Створення готівкових і безготівкових грошей	Формування активів галузей економіки, коштів бюджетів різних рівнів (державного, місцевого тощо)

Відповідно до продукту, що створює спрямована дія кожної з систем прийнято розглядати ринки.

Фінансовий ринок [8, с. 7] – це механізм, який забезпечує об'єднання покупців і продавців фінансових активів і сприяє

обміну цими активами; функціонування фінансового ринку забезпечується сукупністю фінансових інститутів, які сприяють ефективному перерозподілу фінансових ресурсів.



Ринок фінансових послуг [8, с. 7] – це сфера економічних відносин, де відбувається купівля-продаж і перерозподіл активів між галузями економіки. Він включає банківську систему, фондову біржу і небанківські кредитно-фінансові інститути, державний бюджет, інформаційні системи.

Таке визначення можна було б вважати справедливим в тому випадку, якщо б кошти державного бюджету були предметом ринкового перерозподілу. (Наприклад, тоді, коли вільні бюджетні кошти продавалися б банкам як кредитні ресурси. Проте цього не може бути, тому що для цього створена система Державного казначейства)

Тому під ринком фінансових послуг доцільніше розуміти сферу, де формується попит і пропозиція на активи галузей економіки та формуються державні місцеві та інші бюджети.

Ринок банківських послуг [1, с. 14] – це специфічна сфера економічних відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти. Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей, які не передбачають відчуження ресурсів банку і не супроводжуються ризиками, притаманними банківським операціям.

Виходячи з цього, важливо дотримуватися думки, що слід відокремлювати ринок послуг банків і спеціалізованих небанківських інститутів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Банківська система є саморегульованою системою і не залежить від фінансової системи. Банківська система може існувати без фінансової, але фінансова система залежна від банківської.

У цілому ж співіснування цих двох систем забезпечує функціонування ринкової економіки країни, зокрема: ефективну роботу грошового ринку, активне обслуговування і вплив на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються в державі, утворюють важливі компоненти інвестиційного процесу.

Оскільки співіснування банківської та фінансової систем забезпечує інвестиційні процеси в економіці, то у перспекти-

ві доцільно дослідити різноманіття цих процесів та дати їм оцінку.

Література

1. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посібник для вузів / О. В. Васюренко. – 6-те вид. – К.: Знання, 2008. – 318 с.
2. Вовчак О.Д. Банківська справа: навч. посібник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин. – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 560 с.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. (із змінами і доповненнями від 09.09.2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivsta.gov.ua>.
4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року (із змінами і доповненнями від 13.10.2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivsta.gov.ua/zakon/pdv.htm>.
5. Карпінський Б.А. Фінансова система: навч. посібник / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко. – 2-ге вид. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 272 с.
6. Ковальчук С.В. Фінанси: навчальний посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 568 с.
7. Кудряшов В.П. Фінанси / В.П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352с.
8. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку: навч. посібник / А. А. Мещеряков. – К.: ЦНЛ, 2007. – 608 с.
9. Міщенко В.І. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: навч. посібник для вузів / В. І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.В. Салтинский. – К.: Т-во Знання, 2002. – 216 с.
10. Опарін В.М. Фінанси: Загальна теорія: навч. посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і пер. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
11. Петрук О.М. Банківська справа: навч. посіб. / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 492с.
12. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник. – 3-тє вид. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
13. Ходаківська В.П., Данілов О.Д. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.

*Стаття подана
13.12.2010 р.*



УДК 658.5:330.4

ДЮБАНОВ О.С., РАМАЗАНОВ С.К.

ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розробці інформаційної моделі оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства. Для розробки використовується методологія опису бізнес-процесів IDEF0. Розроблена інформаційна система складається з п'яти блоків, які повністю характеризують весь процес оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства. В розробленій системі присутні два зворотних зв'язки, які характеризують відповідно тактичний та стратегічний рівні планування впровадження конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інформаційна модель, оцінка конкурентоспроможності, управління конкурентоспроможністю.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується впровадженням деяких досить кардинальних економічних реформ, що зумовлює значну нестабільність зовнішнього середовища по відношенню до суб'єктів господарювання. Урядом країни плануються суттєві зміни в податковій, митній, пенсійній та інших бюджетотворюючих сферах, що в недалекому майбутньому відобразиться на конкурентоспроможності багатьох підприємств. Багато з них через свою непристосованість та не конкурентоспроможність можуть «не витримати» таких швидких та глобальних змін зовнішнього середовища. Насамперед це стосується підприємств малого та середнього бізнесу, бо вони, як правило, мають менші масштаби виробництва чи обсяг торгівлі, менші оборотні кошти, приділяють мало уваги питанням цілеспрямованого підвищення конкурентоспроможності. Але питання власної конкурентоспроможності стосується кожного без винятку підприємства. З цієї точки зору доцільним та актуальним є розробка науково обґрунтованих моделей та методів оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємств з метою підвищення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності на ринку товарів чи послуг.

Метою дослідження є розробка інформаційної моделі оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства, яка дозволить своєчасно приймати необхідні управлінські рішення по підвищенню

конкурентоспроможності в нестабільних умовах зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу.

Процес оцінки рівня конкурентоспроможності являє собою доволі складну послідовність дій, які необхідно провести для об'єктивного визначення всіх показників та врахування усіх складових конкурентоспроможності [1]. Через об'єктивні обставини не існує єдиного алгоритму щодо оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства [3]. До таких обставин належать такі:

1. Різноманітність сфер та галузей господарювання зумовлює необхідність детального аналізу цієї сфери та відповідного врахування того чи іншого чинника. Дуже багато розробок вчених-економістів у цій сфері орієнтовані на конкретне підприємство або галузь господарювання, а іноді навіть на конкретні завдання щодо управління конкурентоспроможністю.

2. Алгоритм оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства суттєво залежить від рівня планування такого управління (операційний, тактичний, стратегічний), суттєвих аспектів, закладених дослідником у цей процес (екологічні, технічні, соціальні, правові та інші), а також рівня функціонування підприємства на конкурентному ринку (місцевий, регіональний, національний, міжнародний).

Таким чином, в залежності від суб'єкта дослідження та поставлених цілей, може суттєво змінюватись структура кон-



курентоспроможності підприємства, методика її оцінки, аналізу та управління.

Для розробки інформаційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства була використана методологія опису бізнес-процесів IDEF0. Дана методологія дозволяє представити основні бізнес-процеси в простому та зручному вигляді, простежити основні потоки та зв'яз-

ки між окремими діями. На основі проведеного аналізу існуючих моделей оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства автором розроблена інформаційна модель, яка дозволила акумулювати найкращі напрацювання інших вчених у цій сфері, а також додати авторські моделі та методи.

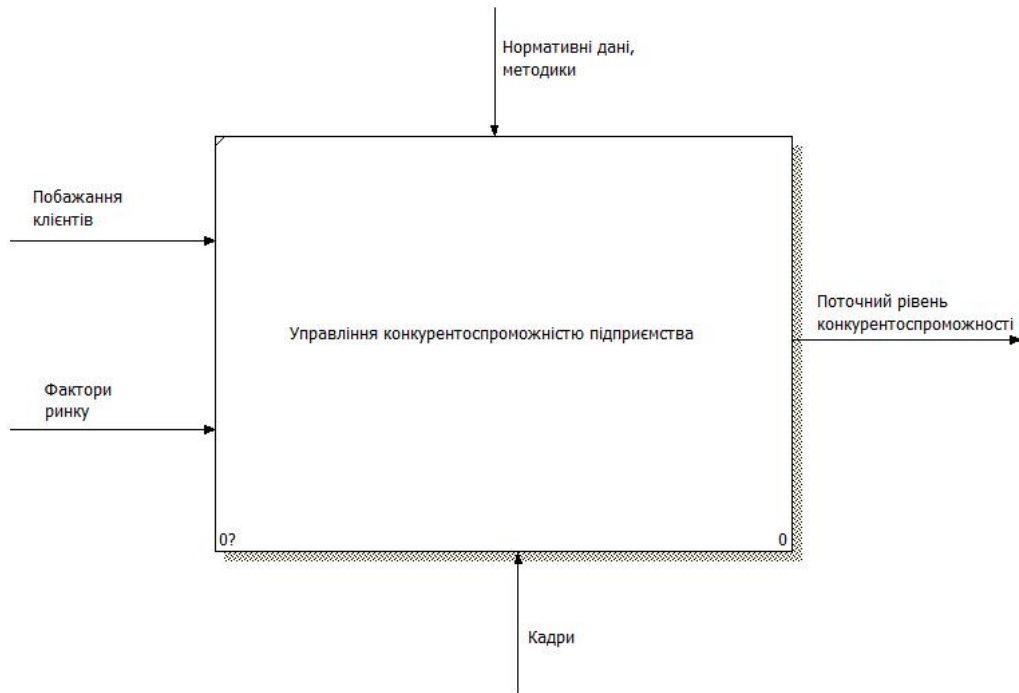


Рис. 1. Нульовий рівень діаграми IDEF0 інформаційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства

Верхній (нульовий) рівень діаграми IDEF0 інформаційної моделі представлений на рис. 1. Цей рівень відображає загальні положення та засади інформаційної моделі, але не розкриває сутності бізнес-процесів, що відбуваються всередині «чорного ящика». Як видно з діаграми, на вхід інформаційної моделі поступає інформація про побажання клієнтів та фактори ринку, що мають вплив на дане конкретне підприємство відповідно до сфери господарювання. Як обмеження та керуючі правила виступають нормативні дані та різні методики оцінки та управління конкурентосп-

роможністю. Функціонування відбувається за участі кваліфікованих кадрів, до яких відносимо керівництво, експертів, маркетологів та інших залучених у цей процес осіб. На виході маємо змінений (бажано збільшений) поточний рівень конкурентоспроможності.

Для більш детального дослідження сутності процесів, які передбачає запропонована інформаційна модель, розглянемо наступний (перший) рівень діаграми IDEF0, який є декомпозицією нульового рівня (рис. 2).



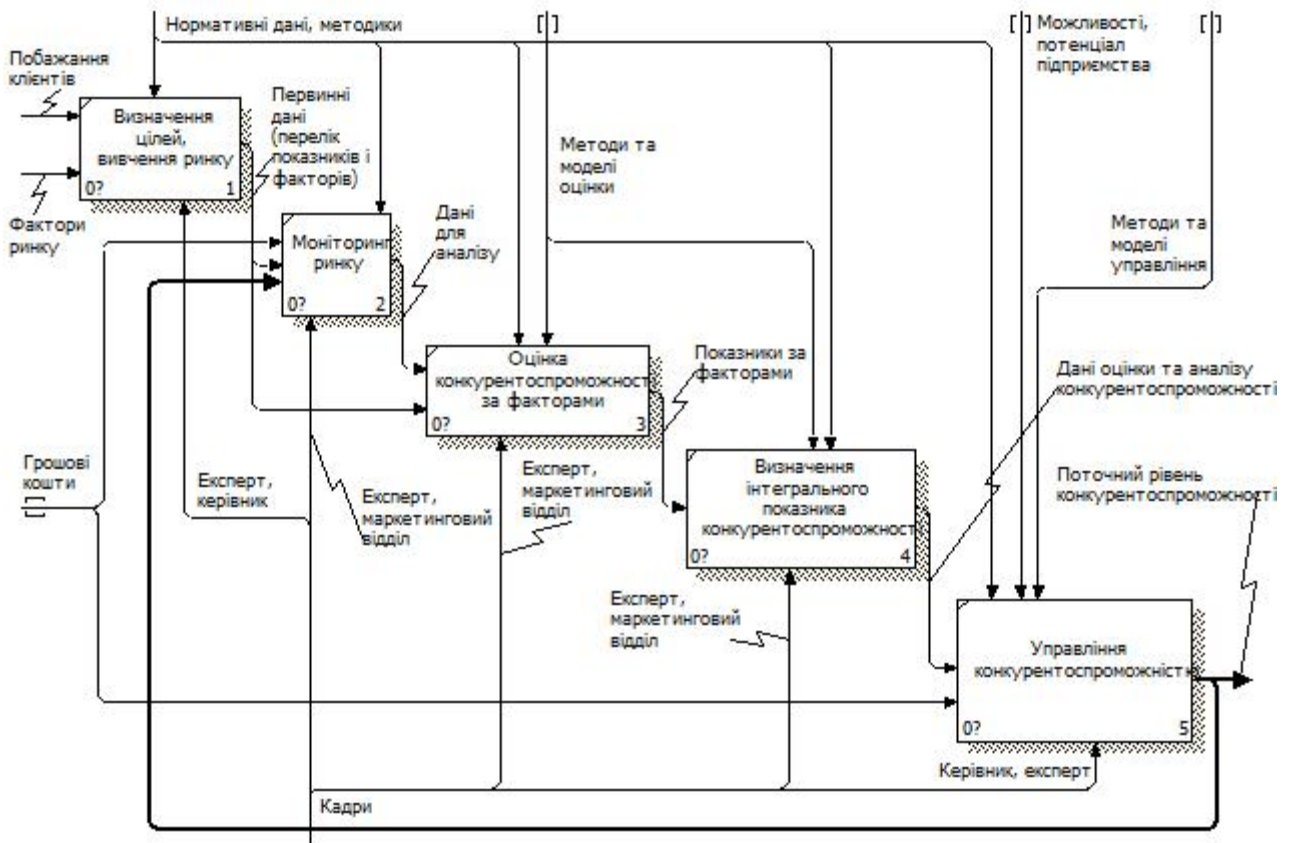


Рис. 2. Перший рівень діаграми IDEF0 інформаційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства

На даному рівні діаграми IDEF0 інформаційна модель представлена п'ятьма основними блоками: «Визначення цілей, вивчення ринку», «Моніторинг ринку», «Оцінка конкурентоспроможності за факторами», «Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності», «Управління конкурентоспроможністю».

Кожен з представлених блоків інформаційної моделі призначений для виконання певного завдання на всьому етапі процесу оцінки та управління конкурентоспроможністю. Назва кожного з блоків відповідає його сутності. Але навіть на цьому рівні діаграми ми не можемо простежити сутності запропонованої інформаційної моделі, бо процес оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства є дуже складним, різноплановим та динамічним. Отже, проведемо ще одну декомпозицію всіх блоків та більш детально розглянемо кожен з них.

Перший блок «Визначення цілей, вивчення ринку» представлений на рис. 3. Він складається з трьох етапів нижчого рівня.

Перший з них має назву «Визначення цілей аналізу, оцінки та управління». На вхід цього блоку поступає інформація про існуючий рівень конкурентоспроможності підприємства. Керівник підприємства (а за необхідності й за допомогою експерта), аналізуючи цю інформацію та маючи певне бачення щодо подальшого розвитку підприємства, визначає мету (стратегічну або тактичну) щодо управління конкурентоспроможністю підприємства, яким він керує. Визначена мета багато в чому зумовлює масштаби оцінки та управління конкурентоспроможністю. Результатом роботи даного блоку інформаційної моделі є сформульована мета та сформований перелік необхідних для її реалізації завдань. Відповідно до поставленої мети та завдань на другому етапі експерт-аналітик досліджує побажання клієнтів щодо даного підприємства (якість товарів чи послуг, рівень сервісу підприємства, продажне та після продажне обслуговування, канали та ринки збуту і т.д.). Результатом роботи на цьому етапі є дані щодо потреб та поба-



жань споживачів. Вихідна інформація з перших двох етапів, а також інформація про суттєві фактори ринку, які мають важливе значення для цієї сфери господарювання, поступають на вхід третього етапу «Визначення факторів та показників для дослідження». Завданням цього етапу є формування переліку показників та факторів, які в подальшому будуть досліджуватися та аналізуватися. Тобто на цьому ета-

пі експерт аналізує вплив різних показників і факторів на діяльність підприємства, проводить їх кореляційний аналіз та для подальшої роботи залишає лише ті з них, які не залежать один від одного та мають значний (мінімальний поріг значущості того чи іншого показника визначається заздалегідь в залежності від масштабу дослідження) вплив на кінцевий показник.

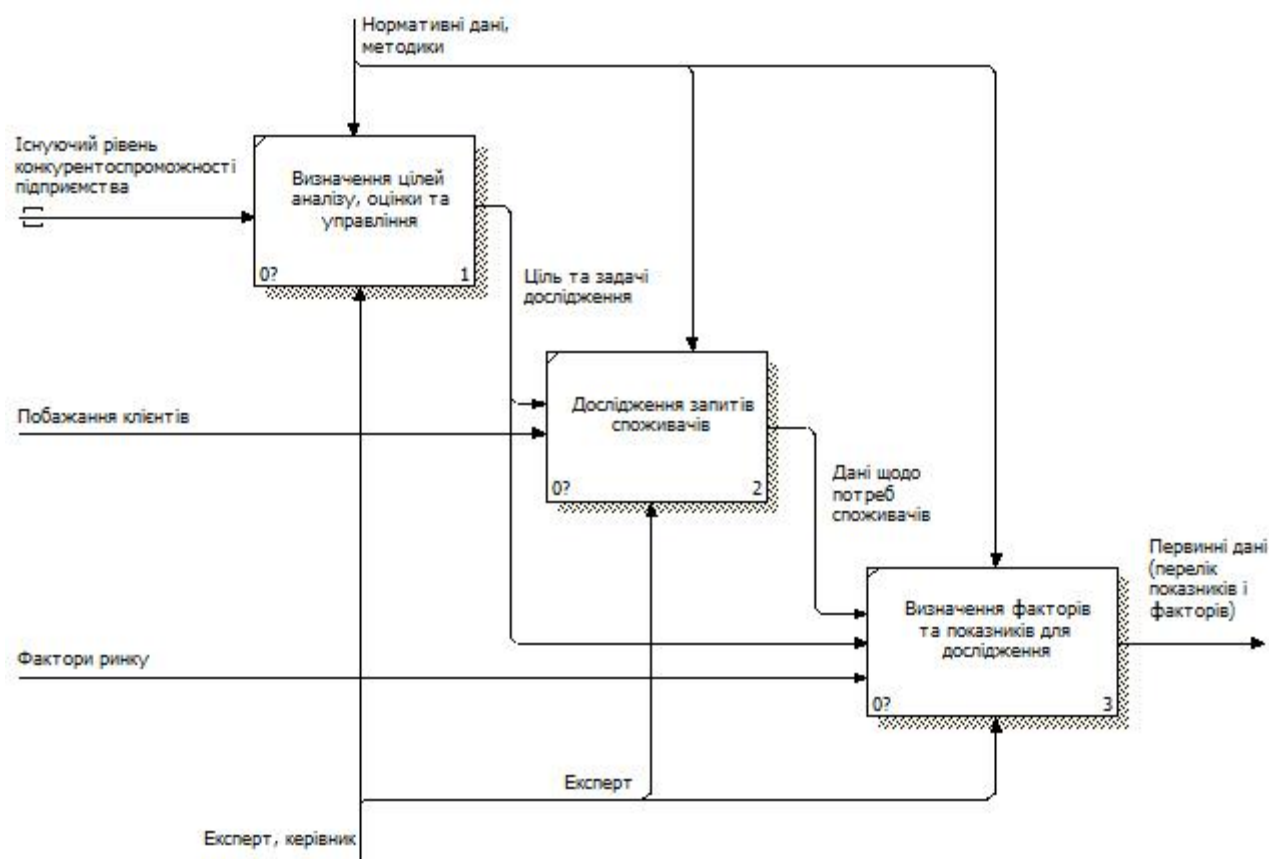


Рис. 3. Блок «Визначення цілей, вивчення ринку» інформаційної моделі

Цей блок є дуже важливим з точки зору оптимізації всього процесу оцінки та управління. Занадто мала кількість показників робить процес оцінки та управління таким, що не відповідає дійсності та не враховує всіх аспектів цього складного процесу, а занадто велика кількість призводить до дуже довгих та важких розрахунків на основі цих показників на подальших етапах. Тому дуже важливим завданням для експерта на цьому етапі є зваже-

ний, аргументований, та достатній вибір показників для подальшого дослідження.

Другий блок має назву «Моніторинг ринку», що також повністю відповідає його сутності (рис. 4). Цей блок відповідає за збір всієї необхідної інформації і складається з 4 етапів нижчого рівня: збір інформації по власному підприємству, збір інформації по конкурентах, визначення всіх основних параметрів ринку та моделювання ринку.



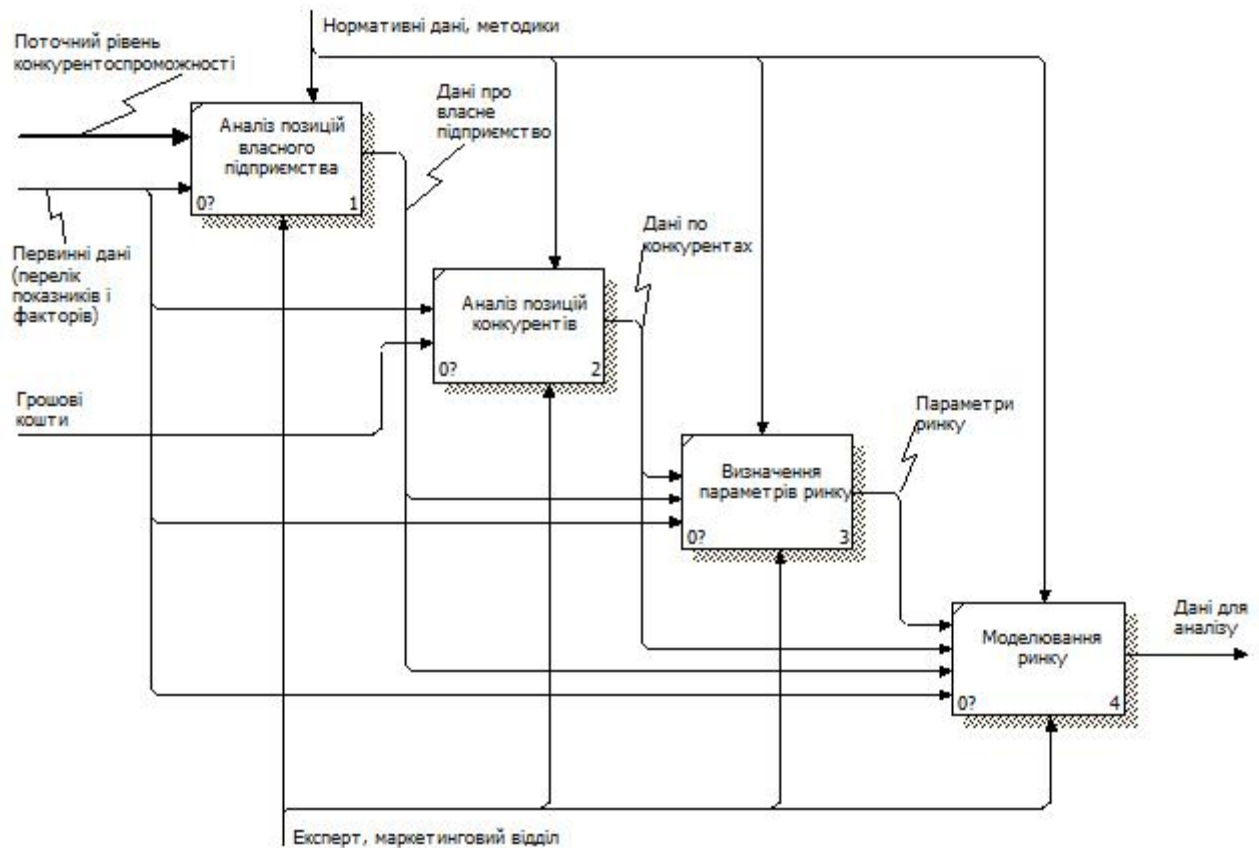


Рис. 4. Блок «Моніторинг ринку» інформаційної моделі

Від правильного збору та обробки необхідної інформації залежить весь результат оцінки та управління конкурентоспроможністю, тому що неточна або викривлена інформація на цьому етапі можуть призвести до абсолютно непередбачуваних результатів на наступних етапах. Дану роботу проводить маркетинговий відділ підприємства під керівництвом експерта-аналітика, який займається підвищенням конкурентоспроможності. На вхід даного блоку надходить інформація про поточний рівень конкурентоспроможності підприємства, яка одночасно виступає в ролі зворотного зв'язку всієї системи оцінки та управління, а також перелік показників і факторів, дані за якими необхідно зібрати. В першу чергу проводиться збір та систематизація даних по власному підприємству. Цю інформацію, за умов налагодженої роботи бухгалтерії та маркетингового відділу, отримати для експерта-аналітика не становить проблеми, хоча по деяких показниках, можливо, прийдеться проводити додаткові розрахунки. Збір аналогічних даних по підприємствах-конкурентах – завдання

більш складне, тому що корисна інформація по таких підприємствах, найчастіше не має вільного доступу. Для її збору маркетинговий відділ повинен проводити регулярні маркетингові дослідження. Джерелами такої інформації можуть виступати дані офіційної державної статистики, дані митної статистики, інформація з засобів масової інформації, дані соціального опитування споживачів, дані отримані сторонніми фірмами-консультантами за окрему плату, інформація зі спільних виставок, форумів, промисловий шпіонаж, рекламні матеріали конкурентів, інформація з мережі Інтернет. Для отримання деяких якісних параметрів можливе проведення експертного оцінювання. Кожне з цих джерел має свої переваги та недоліки у кожній конкретній ситуації, та в залежності від сфери діяльності підприємств, від характеру конкурентної боротьби між ними, від масштабу ринку та інших факторів. Наступним кроком є визначення параметрів ринку, на якому функціонують підприємства. Експерт-аналітик визначає такі важливі дані, які необхідні для управління конкурентос-



проможністю, як стан ринку та рівень його насичення, сегментація ринку за певними критеріями, обсяг ринку, межі ринку, тенденція та динаміка розвитку ринку, наявність новацій на ринку та ін. Останнім кроком цього етапу є математичне моделювання ринку, яке дозволяє отримати цілісну картину стану ринку, визначити лідерів та аутсайдерів на ринку, виявити наявність можливого росту або скорочення кількості гравців на ринку. Таким чином, на виході всього блоку «Моніторинг ринку» отримуємо масив усієї необхідної для подальших дій інформації: дані по власному підприємству, дані по підприємствах-конкурентах, загальні дані по ринку в цілому, та цілісна модель ринку з визначеними основними бізнес-процесами, що мають місце в його функціонуванні.

Процес збору всієї необхідної інформації, як вже зазначалось вище, є одним з найважливіших і від якості його проведення залежить точність, швидкість, та об'єктивність прийняття рішень на наступних етапах процесу управління конкурентоспроможністю. Назва другого блоку підкреслює характер його роботи в системі управління конкурентоспроможністю підприємства – усі зазначені вище дії повинні носити характер моніторингу, тобто їх збір, систематизація та аналіз повинні проводитись постійно та своєчасно. Лише за таких умов, на думку автора, можна побудувати дуже сильну та гнучку систему управління конкурентоспроможністю на підприємстві, та, відповідно, забезпечити динамічне зростання конкурентоспроможності підприємства.

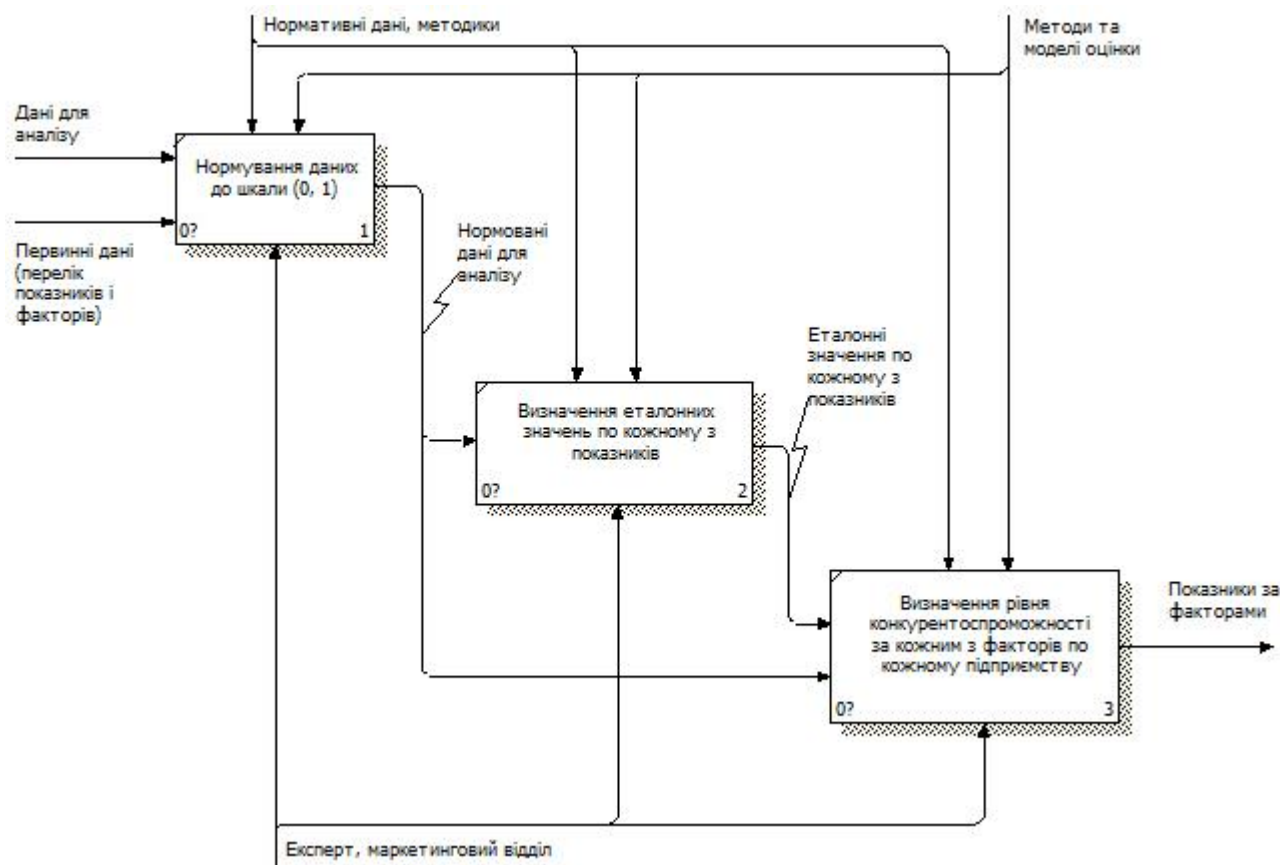


Рис. 5. Блок «Оцінка конкурентоспроможності за факторами» інформаційної моделі

Отримана в результаті моніторингу ринку інформація найчастіше не може бути використана в такому вигляді, як вона є [5]. Причиною цього є різноманітність показників та шкал показників отриманої інформації. Для того, щоб звести усі отримані

дані до єдиної шкали, у третьому блоці інформаційної моделі проводиться нормування даних та приведення їх до єдиної шкали, наприклад (0, 1) (рис. 5). Шкала обирається експертом-аналітиком така, яка дозволить зручно проводити подальші до-



слідження та аналіз, та в залежності від бажаної точності та кількості показників. Таким самим чином нормуються і якісні показники, які були отримані експертним шляхом. Але стосовно цих даних ще проводиться оцінка узгодженості думок різних експертів шляхом розрахунку та аналізу коефіцієнта конкордації. Коли всі дані зведені до єдиної шкали, експерт-аналітик визначає еталонні значення за кожним з показників. Наступним кроком експерт-аналітик порівнює кожний показник по кожному підприємству з відповідним еталонним значенням щоб визначити відносний рівень конкурентоспроможності за кожним з факторів по кожному підприємству. Це проводиться з метою визначення лідерів та аутсайдерів на ринку за тими чи

іншими критеріями та показниками, а також для визначення сильних та слабких сторін власного підприємства та дослідження варіантів впровадження конкурентних переваг, які є у конкурентів, але відсутні на власному підприємстві. На виході всього третього блоку маємо нормовані показники за кожним з факторів, які необхідні для визначення інтегральної оцінки конкурентоспроможності всього підприємства у наступному (четвертому) блоці.

Четвертий блок «Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності» є заключним етапом процесу оцінки конкурентоспроможності підприємства. Його основні елементи представлені на рис. 6.

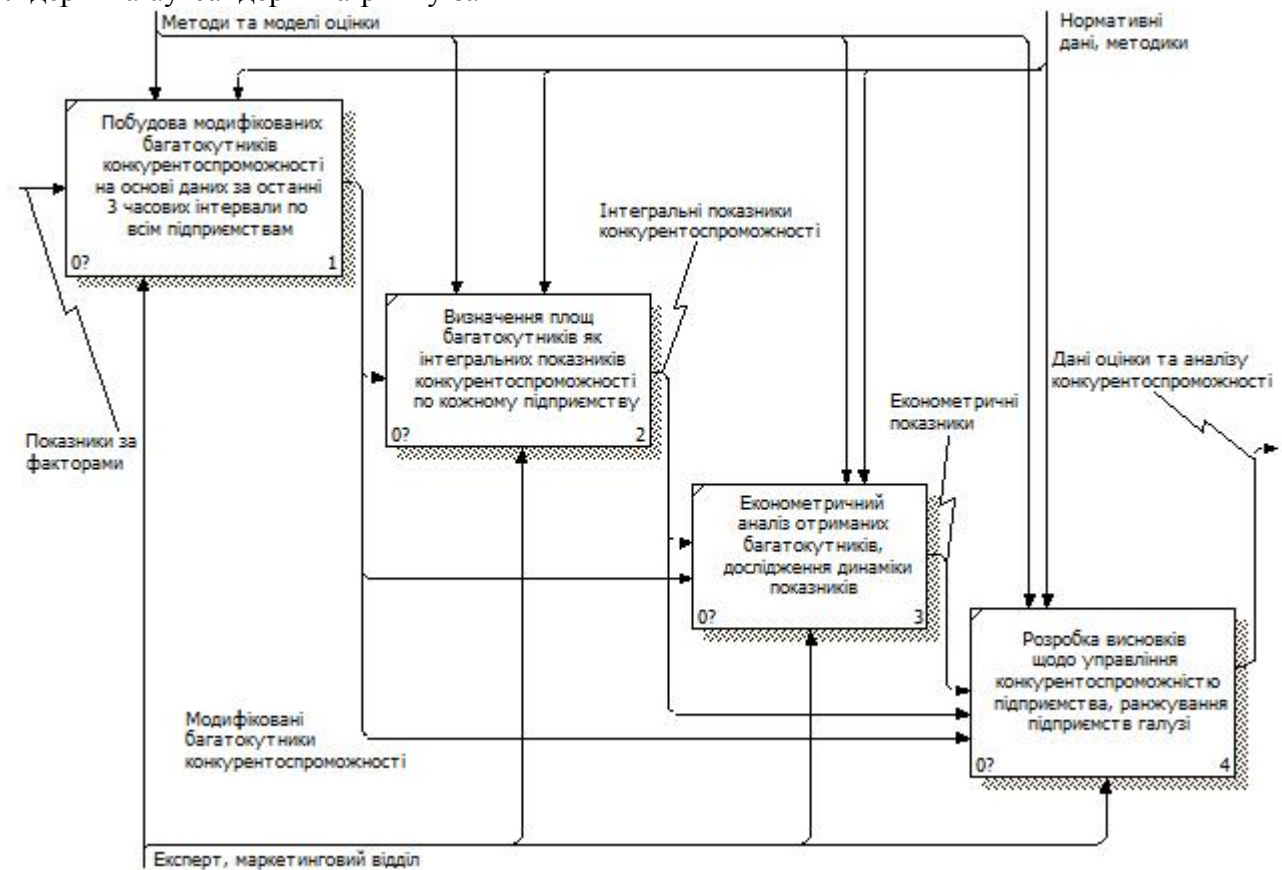


Рис. 6. Блок «Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності» інформаційної моделі

Першим кроком цього блоку є побудова модифікованих багатокутників конкурентоспроможності [6]. Для їх побудови та отримання максимального ефекту від їх використання бажано мати дані по кожному з показників за три останні часових періоди. Але можна оперувати також

даними за один останній період, але в такому випадку втрачаються переваги модифікованого багатокутника перед традиційним вже існуючим. В оптимальному варіанті, експерт-аналітик буде модифіковані багатокутники конкурентоспроможності на основі даних за три останніх часових



періоди по кожному з підприємств, що беруть участь у дослідженні. Наступним кроком є визначення інтегрального показника конкурентоспроможності кожного підприємства, в якості яких виступають площі отриманих багатокутників. Потім експерт-аналітик проводить всебічний економічний аналіз отриманих багатокутників конкурентоспроможності: визначає темпи росту та темпи приросту кожної складової та інтегрального показника, визначає характер зміни всіх показників (зростання, падіння) і т.д. Таким чином, на даному етапі експерт-аналітик отримує всю необхідну інформацію для того, щоб зробити висновки щодо конкурентоспроможності підприємства, провести ранжування підприємств в галузі за всіма критеріями, визначити сильні та слабкі сторони, а також ймовірні шляхи та існуючі можливості щодо підвищення рівня конкурентоспроможності власного підприємства. На виході четвертого блоку отримуємо комплексні дані оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємства, які є запорукою чіткого, аргументованого та швидкого прийняття рішень по управлінню конкурентоспроможністю. Про важливість етапу оцінки конкурентоспроможності свідчить те, що з п'яти блоків інформаційної моделі чотири відведено саме на оцінку та аналіз, і лише один (п'ятий) – на управління.

Отже, після проведеної оцінки переходимо до управління рівнем конкурентоспроможності підприємства, за яке відповідає п'ятий блок інформаційної моделі (рис. 7).

Першим кроком, який робить експерт-аналітик за цим блоком, є складання переліку конкурентних переваг (як нових, що плануються до впровадження для підвищення рівня конкурентоспроможності, так і вже існуючих на підприємстві, які не-

обхідно підтримувати та розвивати). Дане завдання також виконує експерт-аналітик у сфері управління конкурентоспроможністю. Складений детальний перелік конкурентних переваг ранжується за рядом критеріїв, таких як час, необхідний на впровадження даної переваги, необхідні для цього матеріальні та трудові ресурси та отримуваний в результаті впровадження ефект, що виражається в рості рівня конкурентоспроможності підприємства. Далі цей перелік переноситься до плану реалізації конкурентних переваг. Експерт-аналітик за зазначеними вище критеріями визначає, які з існуючих конкурентних переваг вимагають підтримки й розвитку в тій чи іншій мірі, та які нові конкурентні переваги необхідно впровадити на підприємстві, щоб постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності [2, 4]. У плані докладно розписуються всі завдання, пов'язані з впровадженням і підтримкою конкурентних переваг, відповідальні особи, терміни та необхідні ресурси. Третім кроком даного великого блоку є безпосередньо виконання складеного плану та отримання результату.

Як видно з рис. 7, в даному блоці присутній другий зворотній зв'язок, який враховує поточний рівень конкурентоспроможності підприємства в рамках даного етапу управління конкурентоспроможністю. Таким чином, у всій схемі управління конкурентоспроможністю ми маємо два цикли (два зворотних зв'язки) – великий (охоплює 2-5 блоків та враховує проведення збору інформації та оцінки поточного рівня конкурентоспроможності) і малий (спрямований на впровадження та підтримку конкурентних переваг у рамках одного дослідження). Наявність двох циклів пояснюється такими причинами:



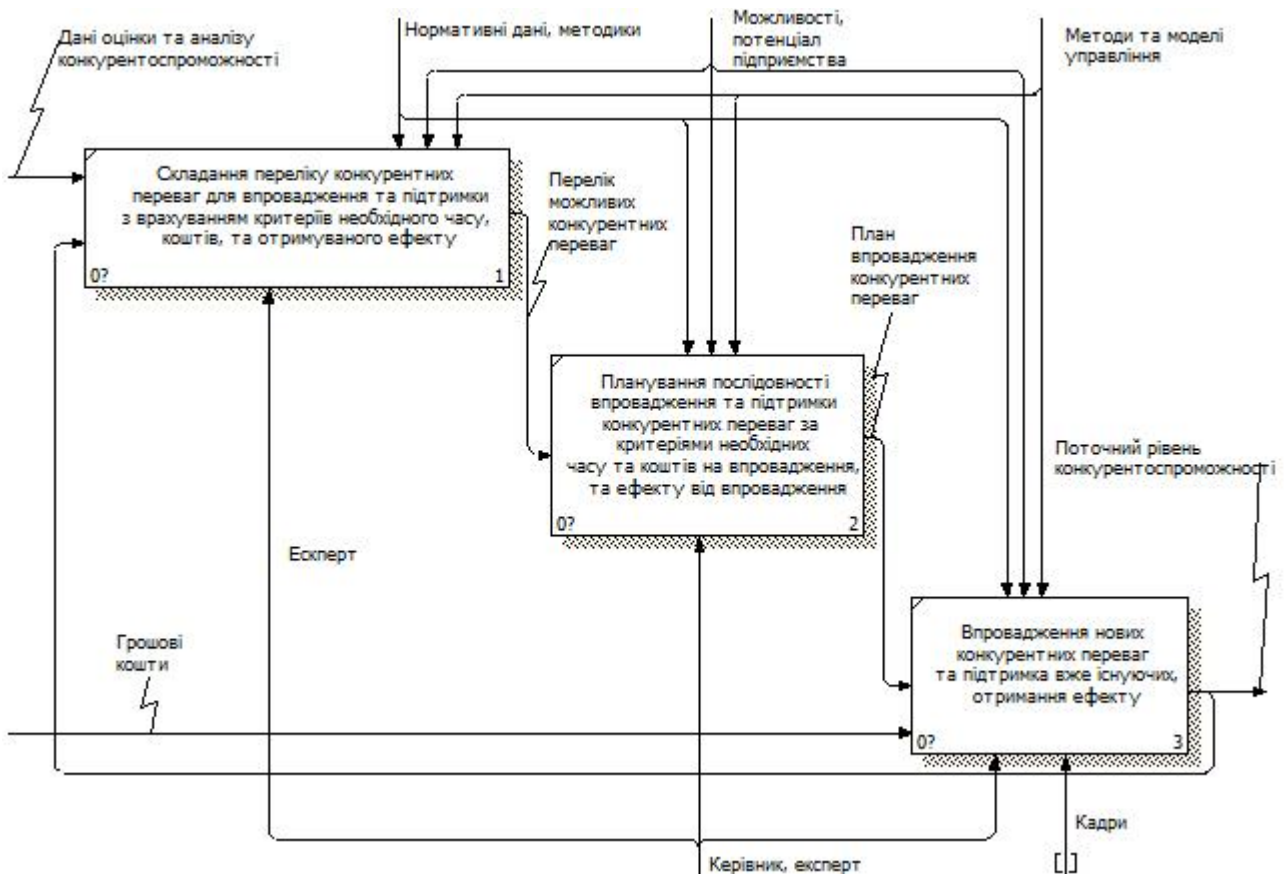


Рис. 7. Блок «Управління конкурентоспроможністю» інформаційної моделі

1. Збір всієї необхідної інформації – процес, що вимагає великих трудових, матеріальних і часових витрат, тому немає необхідності проводити його заново після впровадження кожної конкретної конкурентної переваги або підтримки існуючих. Простіше та доцільніше скласти та реалізувати тактичний план управління конкурентоспроможністю. Це обумовлює малий цикл інформаційної моделі (тактичний), який робить процес управління конкурентоспроможністю більш оперативним.

2. З часом (після виконання тактичного плану з підтримки та впровадження конкурентних переваг) зібрана та проаналізована інформація стає неактуальною, і її не можна використовувати для управління конкурентоспроможністю підприємства. У таких випадках необхідно проводити нові маркетингові дослідження, вивчати ринок і конкурентів. Це характеризує великий цикл в інформаційній моделі, і відображає стратегічний рівень управління конкурентоспроможністю підприємства.

Звісно з часом може також виникнути необхідність перегляду цілей і за-

вдань управління конкурентоспроможністю. Такі ситуації, як правило, виникають при будь-яких істотних змінах у правилах функціонування ринку, при різкій зміні макроекономічного стану в країні, при зміні керівництва компанії та реалізації свого нового бачення майбутнього фірми, при виході компанії на нові ринки діяльності і т.д. У таких випадках необхідно починати процес управління конкурентоспроможністю підприємства з першого блоку інформаційної моделі. У більшості інших випадків процес управління конкурентоспроможністю підприємства має безперервний, динамічний, і послідовний характер, що характеризується то великим, то малим циклом запропонованої моделі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розроблено інформаційну модель оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства, яка враховує всі ключові моменти даного складного процесу, стратегічний та тактичний рівні планування впровадження конкурентних переваг, а також дозволяє комплексно та системно підходити до оцінки,



аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства. Модифікований багатокутник конкурентоспроможності, що використовується в моделі, дозволяє перейти від якісних до кількісних оцінок, що підвищує точність аналізу й дозволяє приймати більш обґрунтовані управлінські рішення.

Література

1. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова О.Ю. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 352с.
2. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / Тищенко А.Н., Иванов Ю.Б., Кизим Н.А. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544с.
4. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. – 368с.
5. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: монография / Шевченко Л.С., Торкатюк В.И., Кизим Н.А., Шутенко А.Л. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.
6. Дюбанов О.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Матеріали XV Всеукраїнської науково-методичної конференції «Проблеми економічної кібернетики». – Євпаторія: ФОП Котова О.В., 2010. – 250 с.

*Стаття подана
25.11.2010 р.*



МОЖЛИВІСТЬ ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ЯК РЕЗУЛЬТАТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто поняття ділової репутації підприємства та його основні характеристики. Розкрито взаємозв'язок між соціальною відповідальністю підприємства та його діловою репутацією.

Ключові слова: ділова репутація, гудвіл, соціальна відповідальність, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. Протягом чотирьох десятиліть не вщухають дискусії щодо доцільності соціальної відповідальності у діяльності підприємства. Більшість керівників сприймали соціальну активність як додатковий фінансовий тягар, щось на кшталт різновиду податків. Частково ця точка зору дійсно правдива, якщо мова йде саме про українські підприємства, адже більшість соціальних відрахувань щодо найманих працівників здійснюється у примусовому порядку, а з іншого боку, стимулювання соціально-відповідальної діяльності на державному рівні майже відсутнє.

Прото наявність соціальної відповідальності за останнє десятиріччя стала необхідною умовою для успішного функціонування будь-якої компанії, світові стандарти ведення бізнесу вимагають від українських підприємств впровадження соціальної активності у їх повсякденну діяльність. З огляду на такі обставини, постає питання оцінки ефективності соціально-відповідальних заходів з точки зору не тільки суспільства, але й для самого підприємства.

Як свідчать проведені дослідження [1, с. 66], впровадження соціальної відповідальності у діяльність підприємств створює можливість для оптимізації стратегії розвитку (завдяки запобіганню ризикам), збільшенню обсягів продажу на ринку, мотивації співробітників, оптимізації оперативних процесів та зменшення виробничих витрат, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, гармонізації відносин з урядовими та неурядовими структурами. Серед перерахованих благ особливо варто звернути увагу на покращення, зміцнення ділової репутації підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ділова репутація – це [2, с. 6]:

- цілісне уявлення про підприємство, яке складається з оцінки результатів його діяльності різними зацікавленими особами;

- сукупність невіддільних нематеріальних переваг підприємства, здатних приносити екстраординарний прибуток і виступати як ресурси, що використовуються у фінансово-господарській діяльності.

До дослідження проблеми оцінювання і визнання ділової репутації зверталося багато вітчизняних та зарубіжних вчених XIX – XX ст. [3, с. 189]: В. Ковальов, Я. Соколов, М. П'ятов, Ф. Пікслей. У наш час це питання також не залишається поза увагою О. Родіонова [4], О. Рассомахіної [5], В. Божко [6], Г. Уманцівої [7] та інших.

Розглядаючи всі аспекти ділової репутації підприємства автори у своїх роботах дуже поверхово згадують про її залежність від соціальної активності компанії. З іншого боку, всі дослідники концепції соціальної відповідальності бізнесу одноставно вказують на наявність прямого взаємозв'язку між цими категоріями, але знову ж таки все залишається на рівні загальних фраз про переваги та зміцнення ділової репутації соціально-відповідальних підприємств.

Визначення не вирішених частин загальної проблеми. Досі не визначено, наскільки прямий взаємозв'язок між соціальною відповідальністю та діловою репутацією підприємства, чи можливо кількісно оцінити приріст ділової репутації завдяки реалізації соціально-відповідальних заходів?

Метою дослідження є систематизація інформації та встановлення чіткого взаємозв'язку між соціальною відповідальністю підприємства та його діловою ре-



путацією, дослідження можливості кількісної оцінки даної залежності.

Виклад основного матеріалу. Ділова репутація, яку здобуло підприємство, характеризує якість бізнесу, як ділові, так і морально-етичні якості керівництва компанії, якість продукції та послуг, безпечність діяльності по відношенню до навколишнього середовища та суспільства.

Ділова репутація – це цілісне уявлення про підприємство, яке складається з

оцінки результатів його діяльності різними зацікавленими особами (стейкхолдерами), які у тій чи іншій мірі впливають або на яких впливає життєдіяльність компанії [2, с. 6]. З іншого боку соціальна відповідальність підприємства спрямована саме на цих стейкхолдерів, саме вони є тією ланкою яка безпосередньо пов'язує соціальну відповідальність та ділову репутацію підприємства (рис.1).



Рис. 1. Зв'язок між соціальною відповідальністю та діловою репутацією підприємства

Задля економічної характеристики ділової репутації вже на протязі останніх 20-ти років використовують таке поняття, як гудвіл, яке дає можливість кількісно оцінити ділову репутацію підприємства.

У бухгалтерському обліку гудвіл – це нематеріальний актив. У наслідок швидкого розвитку ринкових відносин, стрімкості і масштабності технологічних змін неможливо забезпечити конкурентоспроможність підприємства лише шляхом використання матеріальних і фінансових ресурсів, які є загальнодоступними для більшості суб'єктів економічних відносин, тому особливий інтерес віх учасників викликають питання використання в діяль-

ності організації чинників нематеріального характеру.

В економічній літературі [8] під гудвілом розуміють сукупність нематеріальних чинників, наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримувати додатковий дохід, тобто переваги, не відображені в обліку. До основних складових гудвілу належать:

1. Людський капітал, втілений у працівниках у вигляді досвіду та знань, здібностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностях, культурі управління. Персонал компанії є складовою гудвілу, оскі-



льки він визначає успішність будь-якого підприємства і впливає на вартість компанії у разі купівлі-продажу.

2. Клієнтський (споживацький) капітал, включаючи зв'язки із споживачами, який характеризується такими якостями, як ступінь проникнення, розповсюдження, постійність, упевненість у тому, що споживачі і надалі віддаватимуть перевагу цьому підприємству. Усі ці частини капіталу визначають цінність компанії і значною мірою формують її ринкову вартість.

Але варто розрізнити поняття «гудвіл» та «нематеріальні активи», які є відмінними, особливо, з точки зору бухгалтерського обліку. Гудвіл є часткою нематеріальних активів, але не охоплює їх повністю. Зокрема, це стосується технологічного капіталу - технічного і програмного забезпечення, патентів, торговельної марки. Вартість даного капіталу відображують у балансі підприємства у вигляді статей, які зазвичай визначають як капіталізовані витрати на науково-дослідні та конструкторські розробки, або ціну, сплачену за окремі права інтелектуальної власності.

Як свідчить практика ведення бізнесу [8], гудвіл можна розділити на позитивний і негативний. Негативний гудвіл (бедвіл) може сформуватися через некваліфікований персонал, нездатність порозумітися із владою в регіоні, незадоволеність державних органів, наявність судових процесів, порушення екологічного законодавства і т.д. Іншими словами, саме відсутність соціальної відповідальності у діях підприємства призводить до формування негативного гудвілу.

Спочатку гудвіл використовувався при купівлі-продажі підприємства для визначення ринкової ціни підприємства, яка може бути більшою, або меншою за його балансову вартість на момент здійснення угоди. Але зараз, в умовах жорсткої конкуренції, потреба у визначенні гудвілу виникає у процесі життєдіяльності підприємства задля оцінювання адекватності дій управлінського складу та всього персоналу компанії. Враховуючи чинники формування негативного гудвілу можна зробити висновки, що його визначення потрібно для

оцінювання ефективності соціальної відповідальності підприємства.

У світовій практиці було сформовано декілька методів розрахунку гудвілу підприємства [7, с.22]:

1) метод надлишкових прибутків. Він ґрунтується на порівнянні рентабельності чистих активів підприємства з середньою рентабельністю чистих активів на фінансовому ринку або по галузі. Гудвіл в цьому випадку розглядається як актив, не відображений в обліку, але такий, що має таку саму дохідність, що й інші активи;

2) витратний метод, що полягає в оцінюванні всіх витрат на створення даного об'єкта, тобто гудвілу;

3) альтернативний метод, який передбачає розрахунок величини гудвілу як різниці між вартістю підприємства з припущенням, що воно має у власності невідчутні активи та використовує їх у діяльності, та вартістю підприємства з припущенням, що воно не є власником тих самих невідчутних активів;

4) метод вартості торговельної марки (дохідний), згідно з яким гудвіл розраховують через дисконтування прогнозованих і постпрогнозованих потоків прибутку, генерованих гудвілом;

5) оцінювання гудвілу за допомогою показника ділової активності, для чого до обсягів середньорічного продажу застосовують коефіцієнт, який визначають емпірично, виходячи з аналізу угод купівлі-продажу однорідних підприємств;

6) залишковий метод, за яким оцінюють вартість придбаного гудвілу за міжнародними та національними стандартами обліку, тобто гудвіл дорівнює різниці вартості придбання і справедливої вартості придбаних чистих активів. За цим методом можна оцінити вартість інтелектуального капіталу як різницю між поточною ринковою капіталізацією та справедливою вартістю матеріальних й ідентифікованих нематеріальних активів;

7) розрахунок коефіцієнта Д. Тобіна, який відображає співвідношення ринкової вартості компанії та відновлювальної вартості її активів. Високе значення цього показника передбачає, що крім активів, відображених у балансі, компанія має інші



невідчутні ресурси, які дають можливість отримувати високі прибутки.

Найбільш об'єктивним з точки зору оцінки ефективності соціальної відповідальності підприємства є перший метод: для коректної оцінки перед впровадженням концепції соціальної відповідальності у діяльність підприємства розраховуються базові значення показників, з якими потім порівнюються їх контрольні значення через певні проміжки часу. Позитивна динаміка: збільшення позитивного гудвілу або навіть зменшення негативного гудвілу свідчатимуть про ефективність соціально-відповідальних дій компанії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ділова репутація знаходиться у прямо-пропорційній залежності від обсягу соціально-відповідальних дій підприємства, оцінити ефективність яких можливо за допомогою визначення величини приросту гудвілу – економічного відзеркалювання ділової репутації компанії.

Література

1.Римар І. А. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління / І. А. Римар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - № 2. – Т. 1 – С. 65-67.

2.Сінько Г. С. Аналіз та оцінка ділової репутації підприємств машинобудівної галузі / Г. С. Сінько, В. П. Божко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. - № 4 (8). – С. 5-14.

3.Савченко О. І. Гудвіл як одна з найважливіших складових нематеріальних активів підприємства / О. І. Савченко, К. Г. Комарова // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» - 2010. - № 7. – С. 188 – 197.

4.Родіонов О. В. Гудвіл як економічне відображення ділової репутації підприємства / О. В. Родіонов // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Збірник наукових праць – 2010 - № 22 (1) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Em p/2010_22_1/25Rodion.htm

5.Рассомахіна О. А. Взаємозв'язок торговельної марки, ділової репутації та гудвілу як активів підприємства: правовий аспект / О. А. Рассомахіна // Правове регулювання економіки. Збірник наукових праць – 2008 - №1 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/pre/2008/Rassomahina.pdf

6.Божко В. П. Кількісна оцінка ділової репутації підприємства / В. П. Божко, Г.С. Сінько // Економіка, фінанси, право. – 2009. - № 5. – С. 15-17.

7.Уманців Г. Внутрішній Гудвіл підприємства: економічна природа, проблеми оцінки та обліку / Г. Уманців // Бухгалтерській облік і аудит. – 2006. - №9. – С. 20-23.

8.Богацька Н. М. Сутність та значення гудвілу в економічній діяльності підприємства / Н. М. Богацька, Т. Ю. Мазуренко // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2009/Economucs/53164.doc.htm

*Стаття подана
6.12.2010 р.*



ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто проблеми, методологічні аспекти, елементи інформаційного забезпечення. Запропоновано інтегровану модель інформаційного забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Розкрито механізм взаємодії систем підтримки управління через інформацію.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, фінансово-господарська діяльність, інтегрована модель, управління, фінансовий контролінг.

Постановка проблеми. На теперішній час, коли всі процеси динамічні і мають характер невизначеності, а умови прийняття рішень супроводжуються багатоваріантністю, розвиток промислових підприємств багато в чому залежить від повноти та якості інформаційного забезпечення управління. Важливість вирішення цієї проблеми обумовлена перш за все наявністю фінансових проблем і суперечностей, які значною мірою впливають на соціально-економічні процеси, як на рівні підприємства, регіону, так і держави в цілому. Аналіз тенденцій розвитку промислових підприємств свідчить про зниження ефективності (45,9 % у 2009 році є збитковими) та підвищення ризиків їх діяльності (коефіцієнт фінансового ризику по Україні – 1,15) [8]. Це є наслідком недосконалих методів та форм фінансового управління. Вирішення цієї проблеми можливо на основі нових підходів до формування єдиного інформаційного простору систем підтримки управління (діагностики, фінансового планування, обліку, фінансового контролінгу).

Мета статті - обґрунтування підходу до побудови єдиного інформаційного простору в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Проблема розробки підходу до інформаційного забезпечення управління має важливе значення насамперед для наукового обґрунтування збалансованості механізмів взаємодії його підсистем та практичної реалізації їх функцій за рівнями управління. Для більш глибокого дослідження проблеми зосередимо увагу на окремих характеристиках інформації: змістовній, процеду-

рній, ресурсній, управлінській та організаційній.

Змістовний аспект визначається самою сутністю інформації, що латинською «informatio» означає виклад, роз'яснення якого-небудь факту, події, явища, набір відомостей про ту або іншу сторону матеріального світу та процеси, що відбуваються в ньому [7, 10]. З цих визначень випливає, що відомості про факти на визначеному етапі перетворюються в інформаційну характеристику господарського процесу, яка обумовлює відповідну форму її витягу та може бути використана як регулююча основа прийняття рішень. Це дозволяє розглядати інформацію як специфічний засіб опису процесів, фактів фінансово-економічної діяльності і комунікацій між зацікавленими групами користувачів інформації.

З погляду статистичної теорії інформації, виникає друге – процедурне визначення. Інформація – є облік імовірностей тих або інших подій: повідомлення, яке відображає зміни якої-небудь імовірності вибору одержувача [9, 12, 13]. Даний підхід указує на можливість розрізняти й аналізувати інформацію з точки зору кількості кроків процедури та змін, тобто при прийнятті рішень варто враховувати стохастичний характер об'єктивних взаємозв'язків фактів і процесів фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта.

Згідно з ресурсним підходом одні автори розглядають інформацію як ресурс поряд з матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами [13], а інші вважають, що таким пріоритетом є одержання нових



відомостей, що дозволяють поліпшити процеси, зв'язані з перетворенням речовини, енергії і самої інформації [7, 9]. Саме інформація дає можливість раціонально розпоряджатися усіма іншими видами ресурсів. А інтенсивне використання інформації дозволяє значно знизити матеріалоемність і енергоємність продукції, змінити вимоги до кадрового потенціалу організації. Таке визначення пояснює цінність інформації як ресурсу, але не розкриває її управлінський аспект, що вимагає наступного розгляду.

З погляду управлінського підходу інформація виступає в ролі предмета праці і є основою рішень щодо тактичних і стратегічних завдань, а також засобом комунікації між різними рівнями управління [2, 10].

При всіх існуючих трактуваннях можна побачити, що між наведеними твердженнями немає істотних протиріч, оскільки усі вони розглядають інформацію в основному як набір відомостей, спостережень за фактами, процесами управління, за допомогою яких вирішуються ті чи інші завдання.

Однак варто звернути особливу увагу на твердження І.А. Бланка, відповідно до якого інформаційне забезпечення розглядається як процес безперервного, цілеспрямованого групування відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування та підготовки ефективних управлінських рішень [1].

Виходячи з цього можна зробити висновок, що інформаційне забезпечення є концептуальною модифікацією фактів і процесів фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта, під час якої цілеспрямовано підбираються індикатори, що дозволяють за допомогою спеціальних систем підтримки, найбільш простим способом і з необхідною вірогідністю оптимізувати обґрунтований вибір альтернатив прийняття рішень.

Зміни в концептуальних основах формування механізму управління є складним процесом і значно впливають на розвиток методології інформаційного забезпечення. Розкриття потенціалу інформаційного забезпечення можливо як з точки

зору регулювання прийняття рішень, так і шляхом його структуризації й удосконалювання стосовно до нових об'єктів та предметного дослідження елементів фінансово-господарської діяльності та використання інформації зворотного зв'язку. Для здійснення взаємозв'язків в процесі прийняття рішень, з одного боку, необхідний інформаційний зв'язок, а з іншого – відповідний процедурний комплекс. Тому постає комплекс питань, що стосуються обґрунтування інформаційної структури: підхід до структури інформації із системних позицій, тобто розгляд її елементів як сукупності об'єктивних взаємозв'язків форм і різновидів фактів, відображених в інформації і їх модифікаційних характеристиках щодо вибору обґрунтованих рішень. Ці взаємозв'язки мають, як правило, стохастичний характер об'єктивних взаємозв'язків.

Структуру інформаційного забезпечення визначають елементи і взаємозв'язки між ними. Відображення й аналітична оцінка процесів і господарських операцій (фактів) за допомогою систем підтримки управління дозволяє генерувати нову інформацію, яка використовується для обґрунтування вибору управлінських рішень.

При цьому варто підкреслити, що факти, процеси фінансово-економічної діяльності майже завжди досліджуються за допомогою спеціальних облікових систем, для яких характерний рух від ізоморфізму – "дзеркального" відображення господарських операцій, до гомоморфізму, що розкриває найбільш важливі сторони досліджуваного об'єкта [10, с. 109]. Саме облікові системи є системами вихідної інформації, які визначають перший ступінь, логічну та змістовну сторону господарських процесів.

У статті ми зосередимо увагу тільки на тих моментах, що є основними для обґрунтування раціональної інформаційної структури, що дозволяє об'єктивно вирішувати завдання у досягненні збалансованості взаємодії механізмів на стадіях підготовки, вибору та реалізації управлінських рішень.

Проблемі виділення комплексних завдань у інформаційному забезпеченні



управління господарюючим суб'єктом, присвячена безліч публікацій. Однак, для них характерний спрощений варіант, що орієнтує на використання даних фінансового обліку та звітності.

При розробці структурної моделі інформаційного забезпечення управління необхідно керуватися системним підходом, що передбачає визначення зв'язку і комплексне рішення всіх завдань фінансово-економічної діяльності на основі зовнішніх і внутрішніх інформаційних даних, що фіксуються у відповідних підсистемах. Процес інтеграції поширюється таким чином, що всякий розподіл підсистем управління на види утрачає своє теоретичне, інформаційне та організаційне значення.

Вибір найбільш доцільної інформаційної моделі залежить від умов та факторів, які її визначають та розглядають інформацію як об'єктивне існування. Такий підхід відомий за назвою теорії непередбачених обставин, що була запропонована Отлі (Otlel, 1980). Теорія діє в умовах невизначеності виходить з того, що універсальної системи інформації не існує і визначення характеристик інформаційної системи залежить від конкретно заданих обставин та умов [3, с. 614].

Нагадаємо, що взаємозв'язок підсистем управління фінансово-господарською діяльністю досягається тим, що, по-перше, для дослідження і вирішення завдань (фактів, операцій) управління використовується єдина інформація, яка фіксується в банку даних інформаційної системи. По-друге, вхідна інформація збирається і переробляється, та у разі потреби використовується в інших підсистемах. Це дозволяє реалізувати кібернетичний підхід до організації інформації, заснований на розумінні "системи", яка складається з окремих елементів, зв'язаних між собою відповідними зв'язками. Цей підхід лежить в основі побудови діагностичних моделей, графіків, модифікації фактів господарських процедур при виборі стратегічних орієнтирів (завдань) не залежно від їхнього конкретного змісту.

З позицій наукового обґрунтування методом концептуальних модифікацій взаємозв'язків підсистем управління виступає моделювання. У даному підході моделю-

вання розглядається як новий ступінь узагальнення інформації, що дозволяє глибше і краще осмислити уже відомі методи, а також одержати можливість для розкриття невідомих раніше закономірностей модифікації показників для виділення й опису станів системи. При побудові інформаційної моделі основне значення мають такі постулати:

1. Методологія припускає побудову інтегрованої моделі інформаційного забезпечення, що поєднує ключові системи підтримки управління: діагностику, фінансове планування, облік і фінансовий контролінг. Інтегрованість облікових і планових систем досягається за допомогою установлених взаємозв'язків між перспективними (плановими) і ретроспективними (обліковими) моделями.

2. Структуру інформаційної моделі визначають елементи, процедури і способи систематизації та класифікації інформації для одержання узагальнених показників про фінансово-економічну діяльність і перспективу розвитку підприємства. Конструювання інформаційної моделі передбачає внутрішню і зовнішню реконструкцію економічних явищ і процесів. Внутрішню реконструкцію залежить від головної мети, що визначається підприємством – стале зростання вартості для забезпечення стійкого розвитку на довгострокову перспективу. Зовнішня реконструкція передбачає комбінацію й інтерпретацію інформаційних даних, отриманих з різних підсистем управління для опису конкретного стану (поводження) підприємства, або вибору альтернатив управлінських рішень.

Концептуальна реконструкція фактів і фінансових процесів вимагає в кожному випадку забезпечити збалансованість між порівнюваними показниками, які відображають конкретні результати підприємства за ключовими аспектами:

інформаційним – вихідна інформація про результати (пасив) і їхній склад (актив);

майно-правовим – права власників (пасив) і майно (актив);

фінансовим – обсяг джерел (пасив) і обсяг засобів, витрачених підприємством (актив);



матеріальним – зміни в результаті фінансово-економічної діяльності вартості ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства (актив), і джерела їхнього виникнення (пасив).

3. Предмет дослідження зводиться до підготовки, накопичування, узагальнення й інтерпретації показників інформації, отриманої з різних систем забезпечення для відображення реальних зв'язків економічних явищ і процесів з метою прийняття доцільних рішень у розробці і реалізації управлінських рішень. Ідеальним способом проектування фінансово-економічної діяльності підприємства є моделі й алгоритми, що дозволяють відобразити реконструкцію процесу і встановлюють систему фінансових показників за допомогою концептуальних засобів реконструювання, без якої інформаційне забезпечення не може бути ефективним. Інакше кажучи, для обґрунтування вибору управлінських рішень важливі не самі по собі

показники, і навіть не їхня концептуальна модифікація сама по собі, а те, який вплив можуть зробити відхилення від заданих умов і параметрів на результат фінансово-економічної діяльності. Це дозволяє перетворити інформаційне забезпечення в активний інструмент розробки і реалізації управлінських рішень.

Рекомендована інформаційна модель (рис. 1) заснована на деталізованому управлінні фінансово-господарською діяльністю у розрізі центрів відповідальності, переваги якого полягають у такому:

- можливість вищого керівництва зосередитися на глобальних стратегічних проблемах і рішеннях;
- оперативне прийняття рішень на відповідальних рівнях стратегічного управління;
- адаптивність до змін середовища;
- забезпечення контролю й оцінки діяльності кожного центру відповідальності.

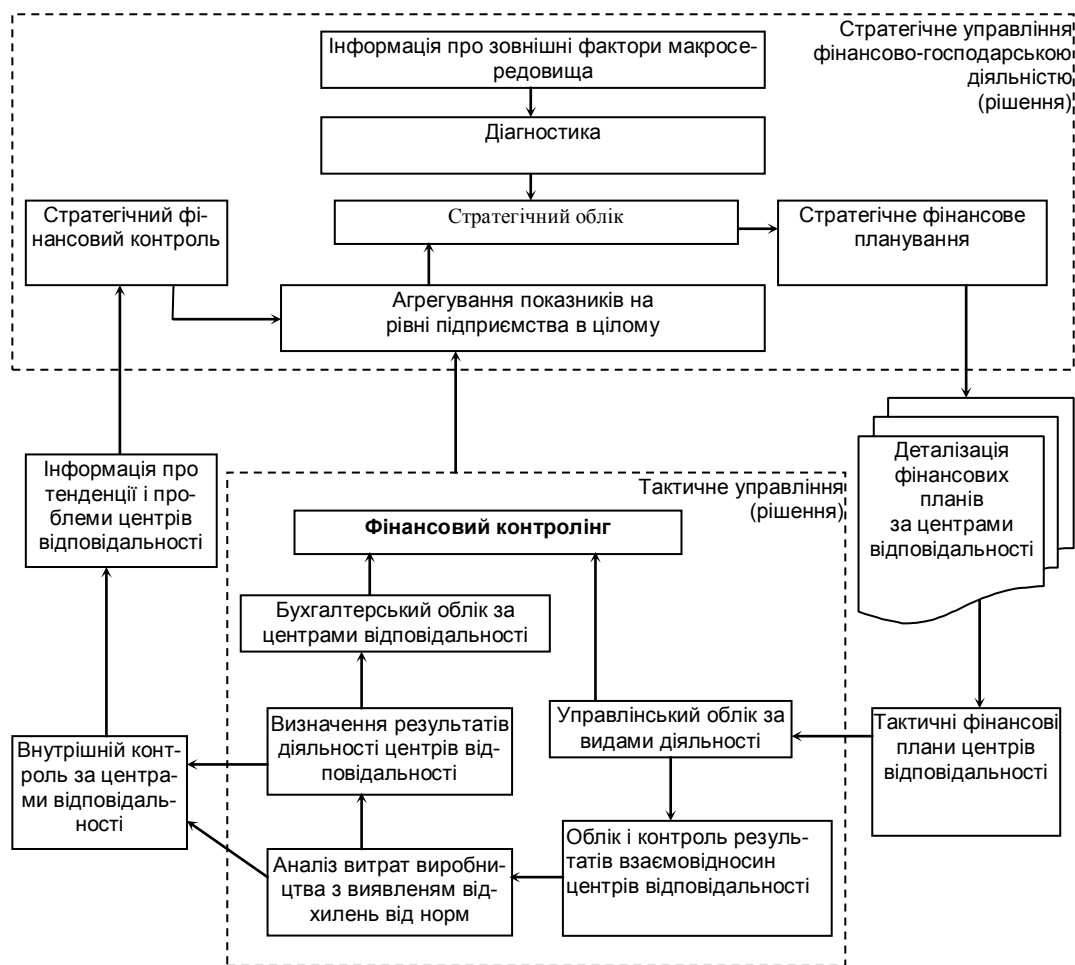


Рис. 1. Інтегрована модель інформаційного забезпечення управління



Модель припускає зосередження уваги на двох рівнях управління фінансово-господарською діяльністю: стратегічному і тактичному. Зміст процесу інформаційного забезпечення модифікується в залежності від рівня прийняття управлінських рішень.

Стратегічний рівень охоплює питання оптимізації завдань стратегічного розвитку, що мають витратний характер забезпечення збалансованості інвестиційних і фінансових рішень на кожному рівні управління.

На тактичному рівні управління формується інформація щодо витрат і доходів за сегментами (центрами відповідальності), що є основним фактором прийняття рішень щодо відтворення вартості підприємства в цілому.

Інформаційне забезпечення включає два інформаційних контури: зовнішній і внутрішній. У першому контурі функціонує інформація про загальноекономічний розвиток, власників, контрагентів, емітентів, конкурентів, а також нормативно-регулююча. В другому контурі – внутрішня: показники фінансового стану на основі даних бухгалтерського обліку і звітності; показники управлінського обліку і фінансового контролінгу, що характеризують результати діяльності центрів відповідальності; нормативно-регулюючі показники.

Інтегрована модель інформаційного забезпечення відображає контур формування внутрішньої управлінської інформації, яка складається з декількох рівнів накопичення й обробки інформації.

Перший рівень – моніторинг фінансово-економічної діяльності й одержання первинної інформації, дотримання норм і обмежень, агрегування інформації й аналіз відхилень, орієнтованих на корегування оперативних планів.

Другий рівень – тактичний – агрегування інформації в реєстри управлінського обліку за центрами відповідальності.

Третій рівень – стратегічний – підготовка інтегрованої інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Кожен рівень інформаційного забезпечення є замкнутою системою зі зво-

ротним зв'язком, що включає ряд однорідних блоків.

Досягнення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю визначається якістю інформаційного забезпечення, за допомогою якого встановлюється контроль за виконанням управлінських рішень. Запропонована модель інформаційного забезпечення визначає єдність функцій підсистем підтримки: 1) підсистема обліку, що передбачає збір і обробку інформації, зокрема її оцінку і інтерпретацію; розробку і впровадження внутрішнього обліку; 2) підсистема планування, яка забезпечує розробку виробничих і фінансових планів; 3) підсистема контролю і регулювання, що дозволяє забезпечити перетворення планових величин на контрольовані, порівняння планових і фактичних величин для вимірювання ступеня досягнення мети; встановлення допустимих меж відхилення величин; аналіз відхилень плану від факту і розробку рішень для зменшення відхилень; 4) підсистема аналізу, яка розробляє і надає аналітичні матеріали, що використовуються для здійснення контролю і прийняття управлінських рішень; 5) підсистема діагностики передбачає: координацію і агрегацію окремих показників в часі і змісті; динамічну оцінку планових і фактичних величин; визначення допустимих меж відхилень; розробку заходів, направлених на зниження відхилень.

Важливим елементом інформаційного забезпечення управління є фінансовий контролінг. Він базується на методичному апараті фінансового і управлінського обліку, економічного аналізу, планування і контролю. Логіку змісту фінансового контролінгу розкривають його об'єкти, якими виступають організаційно-технологічні, фінансово-економічні процеси і їх елементи, наявність, стан і способи використання економічних ресурсів і джерел їх утворення, процеси і чинники формування витрат і ступінь їх впливу на фінансові результати [5; 11]. Об'єкти фінансового контролінгу можна об'єднати в три групи: фінансові ресурси, фінансові процеси і їх результати, фінансові потоки. Функції фінансового контролінгу виявляються в трьох сферах: приток фінансових ресурсів,



управління фінансовими ресурсами і їх використання. Реалізація функцій фінансового контролінгу базується на принципах: інтеграції – формування єдиного інформаційного простору на основі даних діагностики, планування, обліку, контролю; координації – розробка заходів для координації рішень та коригування параметрів управління; інформативності – забезпечення потреб користувачів інформації; розподіл контрольних повноважень – регламентація дій контролерів на різних етапах управління.

Взаємозв'язок систем підтримки управління досягається тим, що для дослідження і вирішення завдань фінансового управління використовується єдина інформація, яка фіксується в банку даних інформаційної системи. Крім того, вхідна інформація збирається і переробляється та у разі потреби використовується в інших підсистемах. Це дозволяє реалізувати системний підхід до організації інформаційного забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю, заснований на розумінні системи, яка складається з окремих елементів, пов'язаних між собою інформаційними зв'язками.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонований підхід до формування інформаційного забезпечення через збалансовану взаємодію систем підтримки дозволяє узгоджувати параметри управління фінансово-господарською діяльністю і зі стратегічними фінансовими планами та координувати управлінські рішення з їх коригування. Визначені процеси збору, обробки та модифікації інформації забезпечують зворотний зв'язок у створенні вартості продукту за окремими сегментами діяльності підприємства.

Література

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия / И.Н. Богатая.

– Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 320 с. – (Серия "50 способов").

3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.

4. Иванов В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 208 с. – (Национальные проекты).

5. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners: пер. с нем. – [2-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с. – (Серия "Модели менеджмента ведущих корпораций").

6. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография. – 2-е изд., переработ. и дополн. – Х.: Фактор, 2008 – 336 с.

7. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 5700 слов //Под. ред. Чл.-корр. АН СССР Н.Ю.Шведовой – 28-е изд. стереотип. – М.: Русс.яз., 1988. – 750 с.

8. Официальный сайт министерства статистики Украины – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_1208_u.htm.

9. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике: учебн. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 487с.

10. Палий В.Ф., Соколов Я.В. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 224 с.

11. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под. ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

12. Шеннон Р. Иммитационное моделирование систем – искусство и наука: Пер. с англ. / Под ред. Е.К. Масловского. – М.; 1978. – С. 62-65.

13. Ясин Е.Г. Экономическая информация. Что это такое? - М.: Статистика, 1976. – 79 с.

Стаття подана
6.12.2010 р.



ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Надано авторське бачення самоорганізації підприємства. Обґрунтовано доцільність розмежування самоорганізаційних дій та самоорганізаційних процесів підприємства. Узагальнено існуючі наукові підходи щодо оцінювання ефективності. Запропоновано колове оцінювання самоорганізаційних заходів. Розроблено алгоритм оцінювання ефективності самоорганізації підприємства.

Ключові слова: підприємство, самоорганізація, ефективність, доцільність, оцінювання, ефект, результат, вплив, самоорганізаційні процеси, розвиток підприємства.

Постановка проблеми. Наразі самоорганізація все більше проникає у різні сфери людського життя і стає вже не вузькоспеціалізованим та екзотичним терміном, а достатньо зрозумілим широким верствам населення (від обізнаних науковців до пересічних практиків) поняттям. Швидко, але при цьому майже несвідомо сутність самоорганізації проникає в розум сучасної людини та посідає там провідне місце. Можливо, це наслідки вивільнення з адміністративно-командної системи побутового та господарського устрою, можливо – віковій здобутки окремої людини, а можливо – сьогоденна ситуація у країні штовхає на усвідомлення власного місця в загальній системі виживання. Будь там як, а самоорганізація стає безперечною нормою життя сучасного українського суспільства.

Світ безмежний у його проявах, але все у ньому, починаючи від одноклітинних тварин та закінчуючи високотехнологічними космічними конструкціями, існує завдяки самонастроюванню та самопідлаштуванню під об'єктивні обставини. Специфіка нашого дослідження не вимагає чіткої відповіді на запитання: вимушено відбуваються побідні процеси чи з власної ініціативи, головне – обґрунтування їхньої доцільності чи недоречності через здійснення кількісного оцінювання ефективності подібних дій.

Природа наочно представляє нам найбільш досконалі форми самоорганізації. Велика кількість клітинних елементів і наявність виняткових зв'язків дає можливість відбутися багатьом їхнім випадковим комбінаціям, з яких відбираються і закріплюються ті, що відповідають вимогам життя. Необхідно звернути увагу на стихійність самоорганізації в природі, тобто

відсутність суб'єкта коректуючого цей процес. Відтак, напрям нової організації обирається обмеженням можливості мінливості, що визначає більш високу імовірність мимовільного сполучення компонентів.

Подібна ситуація відбувається і на підприємстві, де існують певні кадрові, моральні, етичні, виробничі та законодавчі обмеження, які спрямовують самостійне об'єднання працівників у певні неформальні групи. Таке групування стає подальшим локомотивом розвитку чи занепаду усього підприємства, через те, що неминуче буде відбуватися процес лобювання інтересів певної лідируючої групи. Отже, від характеру цих інтересів та ступеня порядності їх носіїв залежить й майбутня доля усього підприємства.

Тобто, беручи за „аргію” існування негативних для підприємства напрямів самоорганізації, вкрай необхідною стає розробка системи показників та алгоритму оцінювання ефективності самоорганізації підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наукова думка [1, с.29; 2, с.49-50] займає позицію поширення міждисциплінарних підходів, якими зокрема є й процеси самоорганізації, у наукову площину природних та гуманітарних дисциплін, однак при цьому ще й досі тлумачення ефективності процесів самоорганізації залишаються на рівні теоретичних припущень.

Серед багатьох варто назвати дослідження Д.К. Чістіліна [3, с. 10], який намагається кількісно охарактеризувати самоорганізацію через коефіцієнт, що характеризує здатність системи ефективно використовувати обмежені ресурси у тривало-



му інтервалі часу. Але при цьому наочного розрахунку даного коефіцієнта автор не наводить. „Коефіцієнт самоорганізації” – показник рівня ефективності суспільної системи та її складових на тривалому інтервалі розвитку [4, с. 89]. При цьому Д. Чістілін під суспільною системою розуміє економічну та політичну системи у їх єдності, а сам коефіцієнт самоорганізації пов’язує з показниками економічної ефективності [3, с. 10-11], який, у свою чергу, виражається у показниках темпів економічного зростання. Оцінюючи позитивно саму спробу знайти підхід кількісного оцінювання самоорганізації, все ж таки слід зазначити, що при запропонованому підході губиться уявлення та сутність самоорганізації, а зазначені високі темпи економічного зростання можуть бути наслідками не лише проявів процесів самоорганізації. Відтак, сучасній теорії самоорганізації стосовно підприємств та соціально-економічних систем загалом ще не вистачає ґрунтовних концептуальних розробок щодо оцінювання ефективності, які б дозволили розроблювати моделі з кількісними показниками оцінювання.

Окремі автори вказують та намагаються доказати, що такого процесу як самоорганізація не може бути за визначенням, називають абсурдом саме припущення того, що такий процес може існувати [5, с. 113]. Не хетуючи авторською думкою, докладемо зусилля, щоб її спростувати та науково обґрунтувати не тільки теоретичну наявність самоорганізаційних процесів в оточенні людини, а й їх суттєвий вплив на практичну діяльність людства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить тривалу історію дослідження самоорганізації, існування великої кількості наукових поглядів на її сутність, наразі практично не існує наукових пояснень щодо ефективності самоорганізації у будь-яких її проявах. Крім того, майже не розроблено лишається сфера кількісного оцінювання самоорганізаційних дій підприємства.

Формування мети статті. Виходячи з цього, метою даного дослідження є обґрунтування можливості оцінювання

ефективності самоорганізації підприємства та формування системи показників, відображаючих ефективність виробничої діяльності в умовах самоорганізації підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж вести мову про ефективність самоорганізації та її оцінювання, для коректного вживання лінгвістичних сполучень варто визначити доцільність розмежування понять „самоорганізаційні дії” та „самоорганізаційні процеси” підприємства й відповідно виявити різницю у підходах щодо їх оцінювання.

Великий тлумачний словник сучасної української мови дає такі визначення: дія – робота, функціонування певного механізму, агрегату, ..., підприємства [6, с.306], процес – послідовна зміна явищ чи станів, яка відбувається закономірним порядком, тобто являє собою сукупність певних дій [6, с. 1179]. Виходячи з того, що самоорганізація є процесом самостійної організації своєї роботи [6, с. 1290], то самоорганізаційні дії підприємства є процесом самостійного його функціонування (тобто простого виконання своїх функцій), а самоорганізаційні процеси – самостійною послідовною зміною окремих станів підприємства (що можна трактувати як різновид розвитку). Отже, зазначені словосполучення мають різні лінгвістичні та змістовні навантаження. Виходячи з цього, необхідно шукати різні показники чи критерії оцінювання їхньої ефективності або формувати єдиний інтегральний показник ефективності.

У теорії ефективності важко знайти яку-небудь іншу проблему, про яку висловлювалось стільки різних позицій і пропозицій, як з проблеми побудови інтегрального показника ефективності. Із цього різноманіття підходів деякі економісти роблять висновок про безплідність дискусій або неправомірність самої постановки питання про інтегральний показник. Але з цим важко погодитись. Сутність ефективності – єдина, тобто порівняння результатів з витратами, тому досить логічні намагання адекватно виразити її в одному показнику [7, с.165]. Але треба зазначити, що в залежності від цілей і завдань дослідження



ці розрахунки інтегрального показника можуть мати різні модифікації.

Щодо визначення ефективності, то наразі існує дуже багато її різноманітних визначень, причому думки авторів щодо її сутності часто суттєво різняться. Закордонні фахівці вживають термін „ефективний” лише у якості характеристики способів діяльності, не враховуючи кінцевий результат від цієї діяльності. Вітчизняні автори [7, с. 165] наголошують, що ефективність виражає ступінь та повноту реалізації основного економічного інтересу суспільства, також за допомогою ефективності діє загальний закон економії часу.

Звернімо увагу на суттєву різницю між ефективністю й ефектом від самоорганізації підприємства. Ефективність самоорганізаційних процесів – це властивість інструментів самостійної поведінки підприємства (матеріальні та нематеріальні здобутки, імідж, статус, репутація, територіальне розташування, наявність впливових партнерів, обсяг займаної ринкової ніші, відсутність товарів-субститутів та ін.) нейтралізувати негативні явища для підприємства на кшталт появи нових конкурентів, уходу з керівних посад основних лідерів підприємства, застарівання виробничого обладнання тощо. Тобто такі інструменти повинні стимулювати ділову активність підприємства, збільшувати обсяги реального доходу як підприємства, так і окремих працівників, тобто мати здатність приносити певний корисний результат. А ефект – це і є саме той корисний результат – кількісно конкретизований критерій ефективності. Відтак ефективність найчастіше відображається відносними показниками, що характеризують співвідношення результату і витрат (коефіцієнтами), а ефект – абсолютними показниками (грошовими одиницями). У даному дослідженні поняття „ефект” будемо застосовувати паралельно з терміном „результат”, який відображає наслідки самоорганізаційних процесів.

Одним із критеріїв досягнення ефекту є вплив. Здебільшого термін „вплив” використовується для визначення довготривалих результатів. Наприклад, мимовільним рішенням працівників підприємства

є бажання підвищення власної професійної кваліфікації. Результати цього самоорганізаційного прояву на підприємстві можуть оцінюватися за кількістю учасників програми, які покращили кількісні чи якісні показники своєї діяльності. А вплив програми може виявитися у вигляді зміни показників структури зайнятості регіону, де розташоване підприємство. Бо програма виявить слабких працівників, які стануть клієнтами „біржі праці”, а їхні місця займуть більш досконалі виконавці.

Як додатковий критерій досягнення самоорганізаційного ефекту можна запропонувати „чистий наслідок” впроваджених дій, з урахуванням того, що сталося б за їх відсутності. Для його розрахунку на практичних показниках слід взяти результати самоорганізаційних заходів (рівень виробничо-технічного забезпечення підприємства) скажімо, 20% технічної чи технологічної бази підприємства було оновлено внаслідок застосування інструментів самостійної поведінки підприємства (через наявність власних матеріальних накопичень та прояву лідерських якостей керівника, підприємство отримало можливість проведення оновлення), і результати еквівалентного підприємства, заходи самоорганізації де не впроваджувалися, скажімо, 5% оновлення технологічної бази. Таким чином, якщо припустити, що та сама частина технологічної бази (5%) була оновлена, навіть якби самоорганізаційні заходи не мали місця на цих підприємствах, можна обчислити величину впливу шляхом віднімання результату підприємства–самоорганізатора від результату підприємства–несамоорганізатора. У такій спосіб одержуємо величину у 15% (20% – 5%). Отже, впровадження заходів самоорганізації підвищує шанси оновлення технологічної бази підприємства на 15 %. Залишається проблемою тільки те, щоб переконатися що обидва досліджувані підприємства є дійсно еквівалентними та мають аналогічні показники виробничої діяльності.

Про відсутність єдиного показника ефективності зазначають Р. Акофф і Ф. Емері [8, с. 45]. Вони підкреслюють, що результати (підсумки) – це концептуальні конструкції спостерігача поведінки іншого



суб'єкта, які можуть змінюватися в залежності від інтересів спостерігача, тому для результату, як і для ефективності, не існує єдиної загальноприйнятої міри. Але корисніше застосовувати якусь стандартну міру,

$$V_j = \frac{v_j}{\sum v_j}, \tag{1}$$

тоді $\sum V_j = 1$, оскільки

$$\sum \left(\frac{v_j}{\sum v_j} \right) = 1 \tag{2}$$

Мінімальна питома цінність утворюється тільки тоді, коли відповідна абсолютна цінність $v_j = 0$, а максимальна питома цінність дорівнює 1, і коли всі результати, крім одного, мають нульову абсолютну цінність. Якщо усі або деякі значення V_j – негативні, то можна додати до кожного із них таке число, щоб найменше значення піднялось до нуля, а потім перетворити змінені таким чином значення цінності в питоми цінності.

Виходячи з цього та враховуючи специфіку нашого дослідження, достатньо прийнятним буде використання методу ітерацій [9, с. 328] – послідовного, покрокового просування до передбачуваних цілей дослідження. Тобто відстеження результатів та оцінювання ефективності діяльності підприємства на кожному етапі (циклу) його самостійної поведінки. Результат досягнення кожної окремої мети циклу самостійної поведінки (рис. 1) підприємства буде являти собою отримання певного ефекту (позитивного чи негативного).

З рис. 1 наочно видно, що перший досвід самостійної поведінки підприємства приносить йому певне додаткове зростання витрат (на рекламу, постачання, збут продукції), але продуктивність виробництва має ще більші показники зростання. На подальших циклах загальна тенденція збе-

в якості якої може бути питома цінність. Якщо всі цінності (v_j), які приписуються різним результатам, позитивні, то міра питоми цінності (V_j) для кожного результату може бути отримана так:

рігається, але збільшення витрат поступово уповільнюється при прискоренні зростання продуктивності. Зрозуміло, що цикл самостійної поведінки закінчується, коли підприємство починає виконувати цісь вимоги, тобто діяти за певних обмежень на кшталт виконання гарантійних обов'язків замість запуску нової виробничої лінії.

Дотична ZZ_1 на рис. 1 являє собою тренд зростання виробничої продуктивності, що відображає графічну суму окремих циклів самостійної поведінки підприємства. Графічне спрямування тренду ZZ_1 дає підстави роботи висновки щодо прогнозного зменшення витрат на виробництво та збільшення продуктивності через вибір самостійної лінії поведінки підприємства за наявності альтернатив.

Щодо оцінювання ефективності, то воно ґрунтується на змістовному навантаженні даного словосполучення. Слово «оцінювання» [10, с. 14] дуже гнучке і може означати здійснення багатьох видів оцінювань. Проте всі варіанти його використання об'єднує одне — всі вони означають оцінку сутності.

Оцінюванням є [10, с. 25] процес систематичної оцінки операцій та/або результатів вжитих дій у порівнянні з комплексом явних та неявних стандартів, з метою вдосконалення існуючих положень.



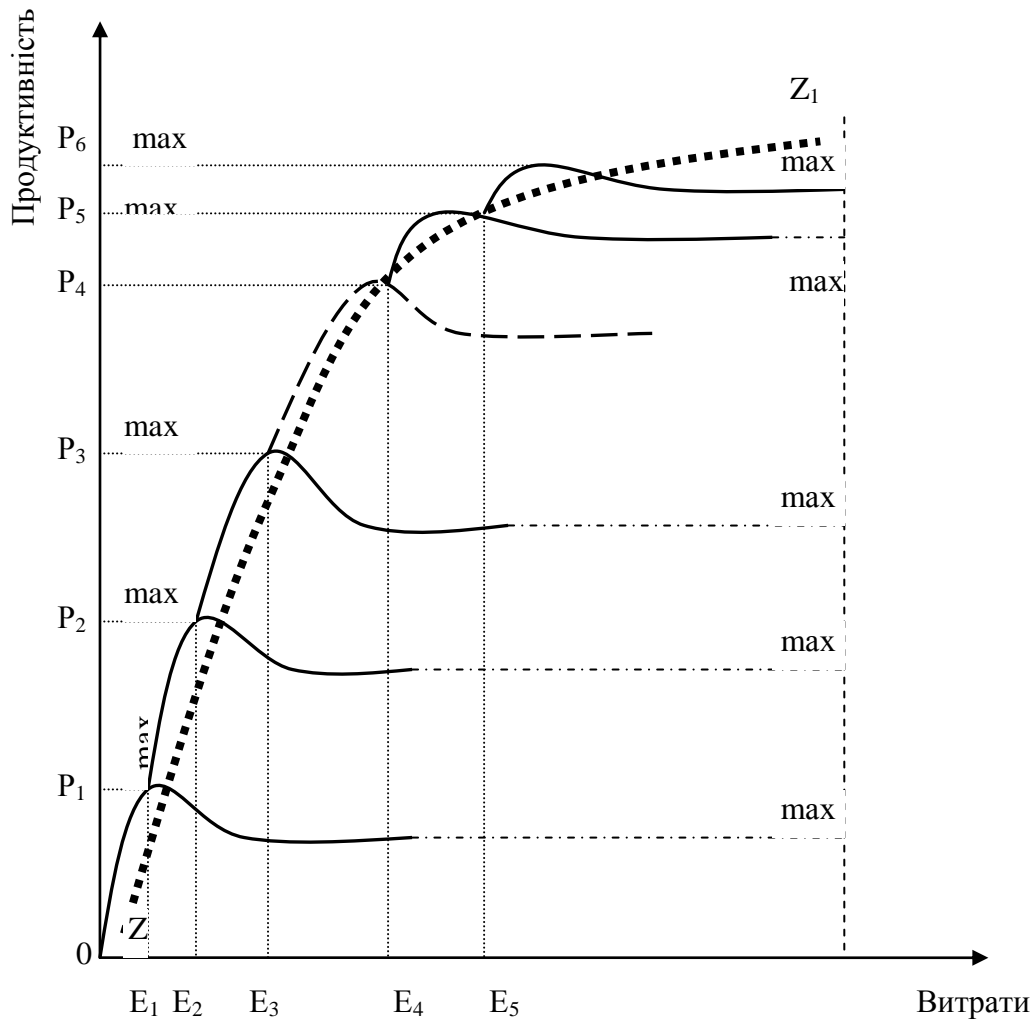


Рис. 1. Цикли самостійної поведінки підприємства

Ключовим елементом цього визначення, на наш погляд, є мета, задля досягнення якої проводиться оцінювання. Відтак, оцінювання — це практичний інструмент, розроблений для того, щоб виявити наявні негативні моменти практичної діяльності підприємства, на підставі порівняння запропонувати самоорганізаційні заходи та перерозподілити ресурси на їх користь.

Аналізуючи велику кількість сучасних підходів [11, с. 355-357] до оцінюван-

ня ефективності, запропонуємо спосіб оцінювання ефективності — колове оцінювання, іншими словами, оцінювання ефективності по колу. Колове оцінювання припускає наявність зворотного зв'язку від усіх ланок виробничо-господарської системи, тобто від управлінь, відділів, працівників, які в силу своїх посадових зобов'язань, перші помічають ознаки наявної ефективності (рис. 2).





Рис. 2. Колове оцінювання ефективності самоорганізаційних заходів

Колове оцінювання принесе значні переваги тому підприємству, де до самоорганізаційних заходів залучено велику кількість учасників, впроваджено командні методи виконання робіт та програми управління якістю, тобто активна участь працівників у прийнятті загальних рішень. Велике практичне значення має зворотний зв'язок від співпрацівників, клієнтів, підлеглих тощо. Керівництво таких підприємств вселяє працівникам почуття активної участі у процесі оцінювання, що дає можливість отримати більш достовірні оцінювання ефективності кожного з підрозділів чи навіть працівників.

Враховуючи вищезначене, запропонуємо власний алгоритм оцінювання ефективності самоорганізації підприємства (рис. 3).

Кожна людина одночасно є носієм позитивної й негативної самоорганізації, тому процес оцінювання самоорганізацій-

них проявів підприємства необхідно починати з оцінювання здібностей, якостей, потенційних схильностей та бажань окремого працівника.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, у дослідженні обґрунтовано можливість оцінювання ефективності самоорганізації підприємства. Запропонований алгоритм оцінювання ефективності самоорганізації підприємства може стати дієвим інструментом управління організаційним розвитком підприємства. Відстежуючи результати ефективності на кожному циклі самостійної діяльності підприємства, керівництво спроможне отримати відповіді на питання доцільності самоорганізації на конкретному підприємстві. Кількісне відображення ефективності самоорганізаційних заходів варто обчислювати шляхом визначення „чистого наслідку” впроваджених самоорганізаційних дій.



2. Загвойська Л. Міждисциплінарні дослідження в контексті постнекласичної економіки // Відповідальна економіка: Науково-популярний альманах / Громадська організація „Ініціатива зі сприяння еколого-економічній інтеграції”; С.Р. Рибніков, Н.О. Рибнікова. – Луганськ: СПД Резніков В.С., 2009. – Вип. 1. – 144 с.

3. Чистілін Д.К. Саморганізація як інституціональний механізм розвитку соціально-економічних систем: автореф. на здобуття ступ. канд. екон. наук. Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – 20 с.

4. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: Евразийский аспект / Д.К. Чистилин. 2-е изд. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 237 с.

5. Ферстер Г. О самоорганизующихся системах и их окружении // Самоорганизующиеся системы: Пер. с англ. В.Г. Бородулиной, В.П. Евменова, Н.М. Французова / Под ред. Т.Н. Соколова. – М.: Мир, 1964. – 435 с.

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред.

В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2009. – 1736 с.

7. Калінеску Т.В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.

8. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / Пер. с англ. Под ред. И.А. Ушакова. – М.: «Сов. радио», 1974. – 272 с.

9. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика / Общ. Ред. д.э.н., проф. Кушлин В.И., д.э.н., проф. Чичланов В.П. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 744 с.

10. Вайс Керол Г. Оцінювання: методи оцінювання програм та політики: Пер. з англ. Р. Ткачука, М. Корчинської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „ОСНОВИ”, 2000. – 671 с.

11. Роббинз, Стивен П. Основы организационного поведения. 8-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 448 с.

*Стаття подана
14.12.2010 р.*



МОНІТОРИНГ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність, об'єкти та суб'єкти моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств. Розроблено основні етапи моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств.

Ключові слова: підприємство, розвиток, соціально-економічний розвиток, моніторинг.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується високою швидкістю змін, нестабільністю та невизначеністю, для забезпечення безперервного процесу соціально-економічного розвитку кожне підприємство повинне прагнути до раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості виробництва, поліпшення якості продукції і задоволення соціальних потреб своїх працівників і населення території, на якій воно функціонує. Разом з тим соціально-економічний розвиток підприємств є достатньо складним процесом, оскільки покликаний відображати, з одного боку, рівень досягнення цілей і інтересів господарюючого суб'єкта, а з іншого – роль підприємства в досягненні цілей соціально-економічної системи більш високого рівня (району, міста, регіону). Тому можна сказати, що ефективність реалізації системи управління соціально-економічним розвитком підприємств багато в чому залежить від моніторингу соціально-економічного розвитку. Саме моніторинг здатен забезпечити розв'язання такого завдання, як формування управлінських рішень, спрямованих на досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку підприємств, на основі своєчасної обробки необхідної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як вже наголошувалося в наших попередніх роботах [1, с. 68; 2, с. 156], соціально-економічний розвиток підприємства можна представити як сукупність кількісних і якісних змін, які забезпечують перехід підприємства на більш високий соціально-економічний рівень. У загальному виді моніторинг (від лат. *monitor* – застережний) – метод дослідження об'єкта, що припускає відстеження і контроль його ді-

яльності (функціонування) з метою прогнозування останньої [3, с. 681]. Моніторинг використовується у багатьох різних науках, таких як екологія, політика, економіка, освіта, медицина, соціологія, право та ін., і кожна з них вкладає свій зміст у його визначення.

Наприклад, під моніторингом навколишнього природного середовища розуміється комплексна система довгострокових спостережень з метою оцінки та прогнозу змін стану біосфери або її окремих компонентів під впливом антропогенних дій, попередження про критичні ситуації, що створюються, шкідливі або небезпечні для здоров'я людей, інших живих організмів і їхніх суспільств [4, с. 16].

Політичний моніторинг [5, с. 343] – це відстеження, оцінка стану і прогноз політичних процесів, подій у зв'язку з діяльністю політичних сил, партій, рухів та існуючих держав, порівняння результатів постійних спостережень для отримання обґрунтованих уявлень про їхній дійсний стан, тенденції їхнього розвитку.

Якщо ж розглядати моніторинг з економічної точки зору, слід перш за все звернутися до словників і енциклопедій. Так, Економічний енциклопедичний словник [6, с. 526] трактує моніторинг як безперервне спостереження і аналіз діяльності економічних об'єктів. А.Н. Азріліян [7, с.600] визначає моніторинг як спостереження, відстеження, аналіз і оцінку діяльності якого-небудь явища чи об'єкта. У Великому економічному словнику [8, с.404] моніторинг трактується як спостереження, оцінка і прогноз стану якогось явища чи процесу, аналіз їхньої діяльності як складова управління.

Визначення поняття «моніторинг» з економічної точки зору залежить також від



сфери його існування. Так, моніторинг конкурентного середовища розуміється [9, с. 268] як комплекс взаємозалежних дій, спрямованих на постійний контроль за станом факторів конкурентного середовища підприємства і розробку засобів адаптації до їхніх змін, що ґрунтуються на своєчасній оцінці й прогнозуванні ключових процесів у даному середовищі на базі отриманої інформації.

Моніторинг розвитку виробничих систем [10, с. 29] представляється як спеціально організоване спостереження, яке дозволяє перманентно відстежувати динаміку процесів розвитку виробничих систем, оцінюючи адекватним чином значимі наслідки від реалізації будь-яких управлінських дій в рамках реалізації стратегії, та ідентифікувати стійкий напрям розвитку.

Податковий моніторинг [11, с. 387] являє собою механізм постійного спостереження за поточними результатами здійснення податкової політики, який розробляється на підприємстві в умовах постійних змін чинного законодавства та впливу зовнішніх чинників. Головною метою податкового моніторингу є своєчасний вияв відхилень фактичних сум сплачених податків від запланованих, вияв причин, які визначають ці відхилення, та розробка пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямів.

А.А. Пересада [12, с. 233-234] механізм проведення постійного нагляду та контролю за процесом освоєння інвестицій називає моніторингом інвестиційних проєктів. При цьому він виділяє маркетинговий моніторинг (проводиться з метою забезпечення своєчасних поставок на побудову матеріально-технічних ресурсів), фінансовий моніторинг (приводиться інвестором, замовником, фірмою девелопером за його дорученням, а також іншими учасниками проєкту на першому етапі освоєнні інвестицій), технічний моніторинг (проводиться з метою забезпечення відповідності планових і конструктивних рішень, прийнятих у будівельній та технологічній частинах проєкту, вимогам ДБН, держстандартів, технічних умов).

Система моніторингу організаційно-економічного механізму розвитку стра-

тегічного потенціалу [13, с. 174] – це інформаційна модель, яка об'єднує стратегічне урахування, планування потенціалу, аналіз і контроль з метою ефективного забезпечення інформацією для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Соціально-економічний моніторинг є достатньо новим методом науково-практичної діяльності, мета якого полягає в отриманні і обробці попереджуючої інформації про стан системи і тенденції її розвитку [14, с. 39]. Отже, моніторинг у загальному розумінні об'єднує в собі такі найважливіші функції управління, як спостереження, оцінювання та контроль і забезпечує своєчасність прийняття управлінських рішень за його результатами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел [1 – 14] свідчить про відсутність єдиного підходу щодо визначення моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств.

Тому **метою статті** є формулювання сутності й основних етапів моніторингу соціально-економічного розвитку, який би забезпечував розробку ефективних управлінських рішень щодо підвищення рівня подальшого розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Моніторинг соціально-економічного розвитку підприємств представляє собою процес постійного спостереження і оцінювання змін, що відбуваються у соціально-економічному розвитку підприємств з метою прийняття своєчасних і виважених управлінських рішень.

Об'єктом моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств є фактори, завдяки яким досягається певний рівень соціально-економічного розвитку підприємств (рис. 1). Суб'єктами ж виступають люди, які і є за своєю суттю підприємством.

Впровадження системи моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств складається з двох великих етапів: на першому етапі система моніторингу формується і впроваджується у життя; на другому – відбувається її корегування з урахуванням виявлених недоліків і тенденцій розвитку зовнішнього середовища.





Рис. 1. Об'єкти моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств

Спочатку моніторинг соціально-економічного розвитку підприємств проводиться за обмеженим колом показників, яке у подальшому розширюється залежно від ситуації, що склалась на даний момент часу. Тобто критерії і показники оцінювання з часом можуть змінюватись і порівнюватись з іншими підприємствами. Схематично процес моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств наведено на рис. 2.

Отже, запропонована схема здійснення моніторингу соціально-економічного розвитку підприємства буде здійснюватись наступним чином: на першому етапі моніторингу виявляються проблеми і можливі відхилення у соціально-економічному розвитку підприємства; на основі виявлених проблем формується система критеріїв і показників, необхідних для оцінювання ситуації, що склалась.

Наступним етапом є збір зовнішньої та внутрішньої інформації, необхідної для розрахунку оціночних показників; отримана інформація обробляється (систематизується і впорядковується у розрізі джерел інформації, об'єктів її отримання, каналів

розподілу и т.п.) і розраховуються оціночні показники, на основі яких виявляються відхилення у соціально-економічному розвитку підприємства. Якщо відхилень не виявлено, приймається рішення про невтручання в систему управління соціально-економічним розвитком підприємства, у протилежному ж випадку з'ясовуються причини цих відхилень; на основі з'ясованих причин відхилень розробляються сценарії можливих напрямків подальшого соціально-економічного розвитку підприємства; розглянувши можливі сценарії подальшого соціально-економічного розвитку підприємства, керівництво приймає відповідні управлінські рішення.

Послідовність етапів моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств, наведена на рис. 2, дасть змогу підприємству звести до мінімуму помилки і мінімізувати ризики у майбутньому. Перевагою запропонованої системи є те, що вона орієнтована на уникнення помилок, своєчасне реагування на усілякі зміни зовнішнього середовища і досягнення позитивних результатів у майбутньому.



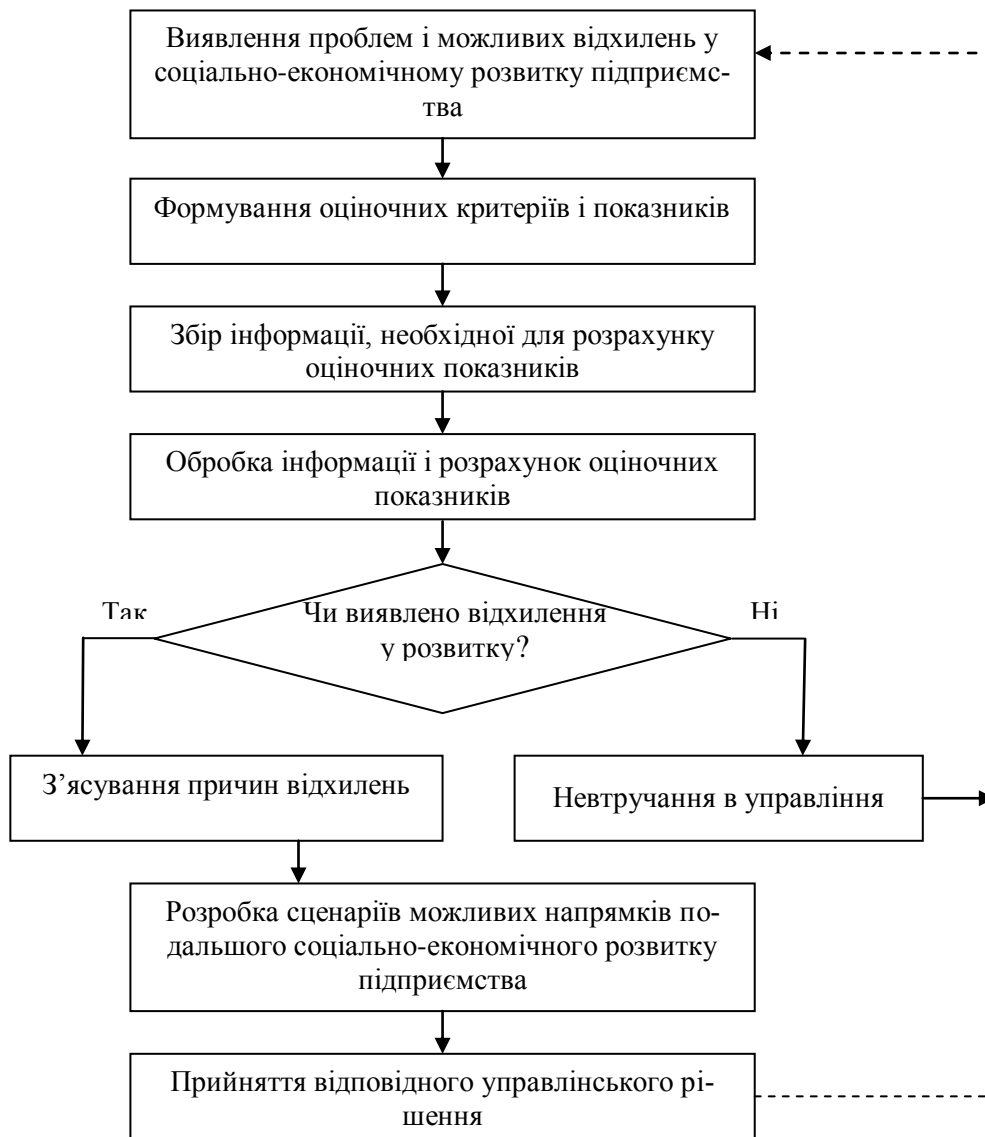


Рис. 2. Схема процесу моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, запропонована система моніторингу соціально-економічного розвитку підприємств здатна забезпечити усією необхідною інформацією власників і менеджерів підприємства. Саме результати моніторингу є базою для формування ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей і отримання соціально-економічного ефекту. Подальші дослідження будуть спрямовані на практичне впровадження запропонованої системи моніторингу соціально-економічного розвитку на підприємствах машинобудівної галузі.

Література

1. Калинеску Т.В., Гречишкіна Е.А.¹ Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса // Научный информационный журнал «Бизнес Информ». – 2009. – №4 (1). – С. 66 – 69
2. Гречишкіна О.О. Концептуальні засади управління соціально-економічним розвитком підприємства // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №28/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 154 – 158.

¹ До травня 2009 року Недобєга О.О. публікувалася під прізвищем Гречишкіна О.О.



3. Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т.1 / Руководитель научного проекта Г. Ю. Семгин. – М.: Мысль, 2003. – 694 с.
4. Ашихмина Т. Л. Экологический мониторинг / Т. Л. Ашихмина. – Изд. 4-е. – М.: Академический Проект; Альма Матер, 2008. – 416с.
5. Управление организацией: Энциклопедический словарь. – М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2001. – X, 822 с.
6. Кураков Л. П. Экономический энциклопедический словарь / Л. П. Кураков, В.Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2005. – 1030 с.
7. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2002. – 895 с.
9. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, професора Тищенко О.М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
10. Переяслова И.Г. Методологические аспекты построения организационно-экономического мониторинга развития производственных систем // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2008. – №1. – С. 28 – 33.
11. Основи оподаткування: Навчальний посібник / Т.В. Калінеску, О.М. Антіпов, Г.М. Бурлуцька, Т.М. Чернякова, М.М. Соловей, М.Б. Харківський; Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. Т.В. Калінеску. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2007. – 416 с.
12. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.
13. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: Монографія / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2007. – 272 с.
14. Хореев А. И. Мониторинговый анализ как информационная основа социально-экономического управления предприятием (на примере Воронежской области) / А. И. Хореев, В. П. Воронин и др. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №3. – С. 39 – 47.

*Стаття подана
13.12.2010 р.*



ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ШВИДКИХ ЗМІН

Показана доцільність застосування інформаційного підходу для опису процесів розвитку промислового підприємства. У межах запропонованого підходу сформульовані принципи сталого розвитку підприємства в умовах швидких змін. Запропоновано кількісний показник для оцінки сталого розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, підприємство, інформаційний підхід, математичний апарат.

Постановка проблеми. Однією зі специфічних особливостей сучасних економічних відносин є висока швидкість змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства. Умовою виживання підприємства стає його здатність адаптуватися до цих змін з метою подальшого сталого розвитку. В цих умовах аналіз та визначення принципів розвитку, удосконалення методів і інструментів оцінки розвитку промислового підприємства набувають особливого значення та обумовлюють актуальність представлених у статті досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З приводу властивостей розвитку промислових підприємств точиться найбільш гостра наукова полеміка. Аналіз існуючих публікацій [1, 2] з проблеми розвитку виявляє значні розходження у визначенні поняття та принципів сталого розвитку промислового підприємства, розумінні його сутності, складових елементів та підходів до формалізації цього поняття.

Більшість авторів [3, 4] сталий розвиток промислового підприємства пов'язують з розробкою таких управлінських рішень, які здатні сформулювати фундамент для довготривалого функціонування підприємства. У роботі [5, с. 54-55] пропонуються деякі принципи сталого розвитку підприємства, зокрема: цілеорієнтованість, адаптивність, цілісність, динамічність, гнучкість. За відправну точку в подальшому дослідженні візьмемо визначення, наведене у роботі [6, с.6], в якій сталий розвиток підприємства розглядається як сукупність змін, обумовлених різними факторами, що приводять до переходу підпри-

ємства від одного відносно сталого стану до іншого.

Основою сталого розвитку підприємства вважається його загальносистемна властивість до самоорганізації, універсальні закони якої вивчає така наука, як сінергетика [7]. При цьому підприємство розглядається як складна відкрита динамічна виробнича система, «...енергетичні та силові потужності якої призначені для використання речовин та енергії (сировини, матеріалів, енергоресурсів тощо), запозичені у зовнішнього середовища з метою створення необхідних матеріальних благ, призначених для суспільного використання» [8, с.57].

Складність підприємства як виробничої системи визначається великою кількістю та різноманітністю її складових елементів, внутрішніх міжелементних зв'язків із зовнішнім середовищем. Відкритість виробничої системи визначається її реальністю, тобто належністю до реального світу, у якому «повністю закритих систем не існує» [9]. Динамічний характер системи пов'язаний з тим, що абсолютно всі системи знаходяться у стані змін та трансформацій, які мають випадковий, ймовірнісний характер. Як правило, самоорганізація системи обумовлена тенденцією переходу системи від одного нерівноважного стану до іншого, що супроводжується зниженням ентропії та підвищенням негентропії та організованості системи [9].

Негентропія (негативна ентропія) є мірою порядку, упорядкованості внутрішньої структури системи [9]. Негентропійний принцип інформації (або інформаційний підхід) вже знайшов застосування при



економіко-математичному аналізу процесів розвитку біологічних [10] та еколого-економічних [11] систем. Процес розвитку як процес накопичення структурної інформації представлений у роботі Абдєєва Р. Ф. [12, с.105-114], який розглядає розвиток «...в координатах, пов'язаних з поняттям ентропії – інформації з можливістю вимірювання рівня організації системи на всіх етапах її розвитку». При цьому залишаються невикористаними можливості інформаційного підходу щодо визначення принципів сталого розвитку промислового підприємства як виробничої системи.

$$H = - \sum_{j=0}^1 P_j(t) \log_2 P_j(t), \quad (1)$$

де $P_j(t)$ - вірогідність j -го стану системи в момент часу - t .

$$H_* = \frac{H}{H_{max}}, \quad (2)$$

де H_{max} - максимальне значення ентропії. При цьому мінімальне значення $H_*=0$ відповідає виродженню стохастичної системи у жорстку детерміновану. Досягнення максимального значення $H_*=1$ у відкритій самоорганізованій системі відповідає точці біфуркації, у якій має місце руйнування старої структури і починається формування нової (якісний стрибок - перехід системи на новий цикл розвитку).

Використовуючи математичний апарат теорії випадкових процесів [13]

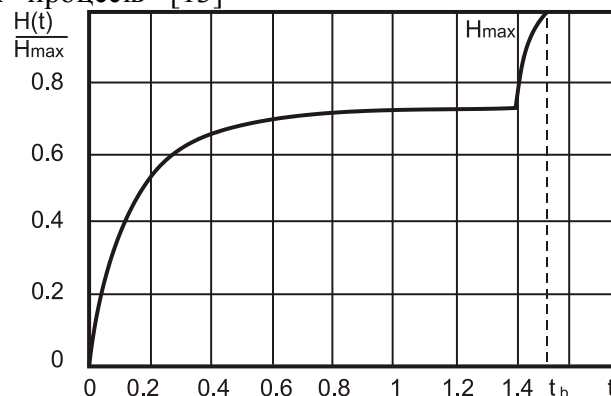


Рис.1. Динаміка зміни потоку інформаційної ентропії $H(t)/H_{max}$

Відомо, що управління процесом розвитку підприємства відбувається у двох взаємозв'язаних формах: стратегії і програмах (груп проектів) [14]. Стратегія роз-

Мета дослідження. У статті поставлено таке завдання: показати доцільність використання інформаційного підходу до визначення деяких принципів довготривалого розвитку промислового підприємства в умовах швидких змін.

Виклад основного матеріалу. Відомо [8], що мірою невизначеності існування системи є інформаційна ентропія H , що визначається кількістю інформації за Шенноном, необхідної для зняття цієї невизначеності,

Можливе використання відносної ентропійної функції H_*

можна отримати аналітичну залежність для опису динаміки потоку інформаційної ентропії $H(t)$ в системі (рис.1). Зростання ступені організації системи має свою межу, що визначається можливостями накопичення інформації у системі на даному циклі її розвитку. Кожний перехід системи на інший ієрархічний рівень (або новий цикл розвитку) неминуче проходить через критичну точку біфуркації (b), яка відповідає моменту часу t_b .

витку підприємства встановлює основні цілі, завдання і пріоритетні напрямки розвитку. Програми і проекти дозволяють реалізувати всі функції управління стосовно



завдань розвитку промислового підприємства.

Пріоритетними напрямками стратегій розвитку промислового підприємства можуть бути [15, с.60]: підвищення рівня задоволення попиту на продукцію; розвиток виробництва прогресивних видів продукції; інтенсифікація процесу використання ресурсів; реформування економічного механізму підприємства. Для реалізації пріоритетних напрямків розвитку підприємства можуть бути використані такі методи, як: оптимізація виробництва, використання власних ресурсів, розробка ком-

плексу маркетингового супроводження; розробка адаптивної стратегії розвитку підприємства, впровадження нових технологій; розробка нових ресурсозберігаючих та безвідходних технологій виробництва; забезпечення рентабельності господарської діяльності підприємства.

Для аналізу процесу розвитку промислового підприємства та оцінки його сталості за формальною аналогією з формулою Шеннона (1) може бути прийнятий показник - K :

$$K = -\sum_{i=1}^M p_i \cdot \log_2 p_i = -\sum_{i=1}^M \frac{n_i}{N} \log_2 \frac{n_i}{N}, \quad (3)$$

де $p_i = \frac{n_i}{N}$ – вірогідність стану

промислового підприємства, що дорівнює відношенню численості методів (n), що застосовуються в i -ому пріоритетному напрямку розвитку, до загальної кількості методів в межах даного підприємства; M – кількість пріоритетних стратегічних напрямків (цільових функцій) розвитку промислового підприємства.

товується обмежений набір програм в межах одного стратегічного напрямку розвитку. Якщо p_i приймає деякі проміжні значення між нулем та одиницею, то показник $K > 0$ та зростає з зростанням різноманіття стратегічних напрямків розвитку підприємства. Відомо [16, с.15], що показник K приймає максимальне значення у тому випадку, коли всі ймовірності дорівнюють один одному:

Якщо $n_i = N$ і $p_i = \frac{n_i}{N} = 1$, то по-

$$p_1 = p_2 = \dots = p_M = p = \frac{1}{M}.$$

казник $K=0$. В цьому випадку для досягнення цільової функції розвитку викорис-

У цьому випадку:

$$K_{max} = -\sum_{i=1}^M \frac{1}{M} \cdot \log_2 \frac{1}{M} = \log_2 M. \quad (4)$$

Збільшувати параметр K можливо або за рахунок зростання пріоритетних стратегічних напрямків розвитку підприємства і підвищення його життєздатності (що бажано), або за рахунок зростання численності методів реалізації пріоритетів в межах окремого напрямку розвитку (в ідеальному варіанті, за рахунок вирівнювання цієї численності). Знаходження показника K в межах $0 < K < K_{max}$ свідчить про наявність сталого розвитку підприємства. Таким чином, на основі показника K уявляється можливим введення такого принципу сталого розвитку, як принцип різноманіття стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Вирази (1) і (3), незважаючи на формальну відповідність, є різними характеристиками. Але завдяки цієї відповідності допускається можливість їх логічного зіставлення. Так, збільшення параметра K (як і підживлення системи інформацією) відбувається спочатку за рахунок збільшення пріоритетних напрямків розвитку промислового підприємства, тому що мети розвитку можна досягти різними способами. Після вичерпання даного шляху розвитку збільшення параметра K пов'язане зі збільшенням численності методів реалізації пріоритетів.

Аналіз еволюційних процесів з використанням інформаційного підходу [17,



с. 57-58] потребує також введення коефіцієнта стохастичності G , який визначається як відношення випадкових і детермінова-

$$G = \frac{P_{min}}{P_{max} - P_{min}}, \quad (5)$$

де $P_{max} = \max\{p_i\}$, $P_{min} = \min\{p_i\}$ – відповідно максимальне та мінімальне значення вірогідності стану промислового підприємства.

Крайні значення коефіцієнта стохастичності G приводять або до абсолютної детермінованості (виродження), або до максимальної стохастичності. Дійсно, якщо інформація про різноманітність стратегічних напрямків розвитку є повністю детермінованою, тобто існує тільки один напрямок розвитку, то $P_{max} = 1$, $P_{min} = 0$ і $G=0$. Якщо $P_{max} = P_{min}$, то коефіцієнт стохастичності G прагне до нескінченності $G \rightarrow \infty$. У теорії інформації такий стан характеризується як деградація.

Терміни «деградація» і «виродження» доцільно використовувати для позначення двох полюсних станів систем, що розвиваються. При цьому від стадії «виродження» до стадії «деградація» веде тривалий шлях розвитку, в той час як шлях від «деградації» до «виродження» є, як правило, коротким інформаційним стрибком, можливим за певних умов. В процесі такого стрибка система переходить на більш високий рівень і продовжує свій розвиток з фази «виродження», яку, на думку авторів роботи [17], більш доцільно називати фазою «переродження». Враховуючи вищезазначене, в межах даного підходу доцільно ввести ще один принцип сталого розвитку промислового підприємства, зокрема спроможність перетворення вхідних з зовнішньої середовища потоків в процесі збільшення внутрішньої інформаційної упорядкованості системи підприємства (принцип прогресивного розвитку підприємства).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження показує, що інформаційний підхід є зручним інструментом опису процесів сталого розвитку промислового підприємства.

них зв'язків. У спрощеному вигляді коефіцієнт G може бути визначений як

За допомогою запропонованого підходу можливе визначення деяких принципів розвитку, у тому числі таких, як різноманітність пріоритетних напрямків розвитку підприємства (що підвищує його життєздатність) та спроможність перетворення вхідних з зовнішньої середовища потоків в процесі збільшення внутрішньої інформаційної упорядкованості системи підприємства.

Інформаційний підхід відкриває також можливість для формалізованого опису процесів розвитку за допомогою введених у статті кількісних показників.

Подальші дослідження передбачають формалізований опис особливостей розвитку сучасних промислових підприємств із застосуванням інформаційного підходу.

Література

1. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия / Т. В. Сухорукова // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 48-52.
2. Алексеенко Н. В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона/ Н. В. Алексеенко// Экономика і організація управління. – 2008. – Випуск №3. – С. 59-65.
3. Цопа Н.В. Теоретические аспекты развития промышленных предприятий / Н.В. Цопа // Европейський вектор економічного розвитку. – 2009. – № 2(7). – С. 177-185.
4. Некрасова Е.В. Эффективность развития предприятия в управлении уровнем его конкурентоспособности / Е.В. Некрасова // Стратегическое планирование на предприятии: сб. докл. Межд. науч.-практ. конф. Т. 2. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2002. – С. 235–238.
5. Алексеенко Н. В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.В. Алексеенко // Економі-



ка і організація управління. – 2009. – Випуск №6. – С. 50-60.

6. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 22 с.

7. Бойко-Бойчук Л. Синергетика як методологічний підхід у дослідженнях соціальних наук / Л. Бойко-Бойчук // Людина і політика. – 2003. – №5. – С. 56-63.

8. Белопольский Н.Г. Энвайроника – наука о развитии и совершенствовании общества и мира / Н.Г.Белопольский. – Донецк-Мариуполь: ИЭП НАН Украины, 1997. – 331 с.

9. Лийв Э.Х. Инфординамика. Обобщенная энтропия и негэнтропия. – Таллин, 1998. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bibl.ru/es/infodinamika_ob1.htm.

10. Блюменфельд Л.А. Информация, термодинамика и конструкция биологических систем / Л.А. Блюменфельд // Соросовский образовательный журнал. – 1996. - №7. – С.88-92.

11. Аптекарь М.Д. Информационно-энтропийный подход в анализе эколого-экономических систем/ М.Д. Аптекарь, С.К. Рамазанов, В.Ю. Припотень, М.А. Руденко // Вісник Східноукр. нац. ун-та ім. В.Даля. – 2005. – №5(87). – С.265-272.

12. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации/ Р.Ф. Абдеев. – М.: Владос, 1994. – 336с.

13. Зайнетдинов Р.И. Синергетический анализ инновационных циклов в науке, технике и технологиях. –Материалы VII Межд. конф. «Циклы» (г. Ставрополь, 2005 г.). – Режим доступа: <http://www.ncstu.tu/cycles>.

14. Мартынович А.М., Стратегия развития информационной системы управления / А.М. Мартынович, В.И. Бузмаков // Корпоративные системы. – 2004. – №1. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/ims/ims082.html>.

15. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий/ И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сущенко. - Алчевск: изд-во ДГМИ, 2002. – 216 с.

16. Згуровський М.З. Вступ до комп'ютерних інформаційних технологій / М.З. Згуровський, І.І. Коваленко, В.М. Михайленко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 265 с.

17. Моничев А.Я. Энтропия и информация: экологический аспект / А.Я.Моничев, Д.Б. Гелашвили // Вестник НГУ им.Н.И.Лобачевского. – 2001. - №1. – С.52-59.

*Стаття подана
13.12.2010 р.*



ПРОЕКТУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В КЛАСТЕРІ

В статті досліджуються питання проектування фінансових потоків в інноваційно-виробничому кластері шляхом побудови ланцюгів додаткової вартості та інформаційно-аналітичних систем.

Ключові слова: економіка регіону, кластер, додаткова вартість.

Постановка проблеми. У програмі економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Благополучне суспільство, конкурентоздатна економіка, ефективна держава», розробленій Комітетом з економічних реформ при Президенті України, в розділі «Поліпшення клімату бізнесу і залучення інвестицій» передбачене стимулювання створення територій компактного розміщення бізнесу – кластерів з розвиненою інфраструктурою і заздалегідь підготовленими пакетами дозволів для початку діяльності [1,41].

Створення кластерів починається з їхнього проектування і проблема щодо проектування кластерів покладається на органи регіонального управління економікою.

Регіональне управління характеризується:

- слабкістю теоретичних знань, відсутністю теорії розвитку території;
- великою часткою експертних знань при описі, структуризації об'єкта проектування;
- високим рівнем невизначеності початкової інформації.

Розрізняють внутрішню і зовнішню невизначеність. Внутрішня невизначеність – це сукупність тих чинників, що не контролюються особою, яка ухвалює рішення. Зовнішня невизначеність визначається характером взаємодії із зовнішнім середовищем – це ті чинники, які знаходяться під слабким контролем особи, що ухвалює рішення (екологічна, демографічна, зовнішньополітична ситуація і т.п.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи із середини 90-х років ХХ століття дослідження, присвячені аналізу виробничих кластерів, широко обго-

ворюються світовою науковою спільнотою. Пропонуються моделі візуалізації кластерної структури і чинників конкурентоспроможності [2,34].

Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудна [3,8-9] пропонують системну модель кластера (рис. 1) і виділяють такі її особливості:

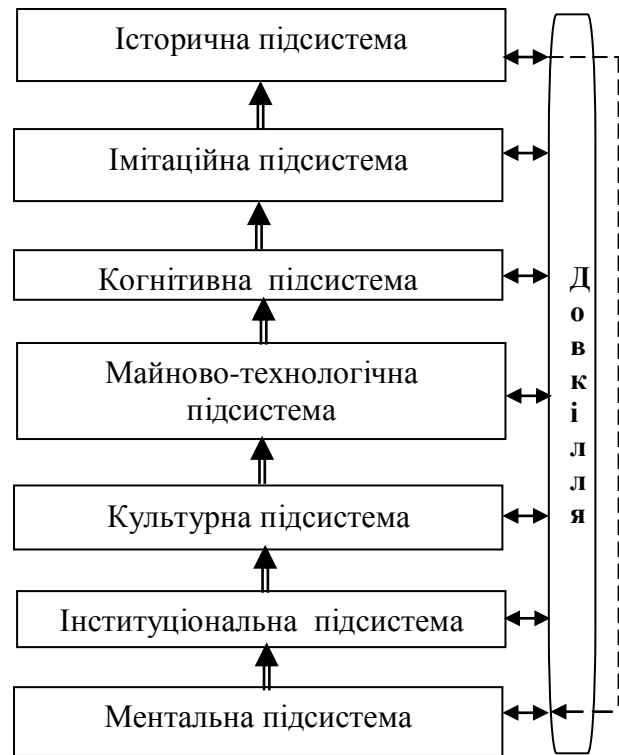


Рис. 1. Структура підсистем інноваційно-виробничого кластера [3,7]

1. Кожна з підсистем є «виробничою» в тому сенсі, що проводить деякий «продукт», що має товарну або форму послуги і спожитий, взагалі кажучи, як у середині кластера, так і за його межами.

2. Кожна підсистема бере участь в «виробничому» процесі розташованого



вище за шар шляхом надання результатів своєї діяльності як своєрідних засобів виробництва.

ти увагу на інноваційну систему Ірландії, де освітній процес безпосередньо сполучений з виробничим процесом [4, с. 50] (рис.2).

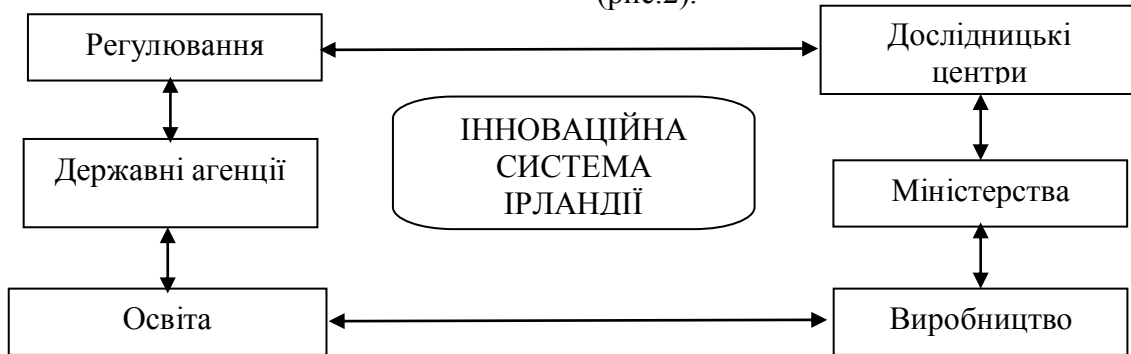


Рис. 2. Інноваційна система Ірландії

Інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і забезпечує випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. У економічній літературі цей процес одержав визначення як зв'язуючий елемент циклу «(НДДКР) – результат – трансфер-технології – економічне зростання, соціально-економічний, сталий розвиток [5, с. 109].

Однією з умов сталого розвитку є приріст частки додаткової вартості в структурі прибутку підприємства. Для забезпечення цієї умови необхідно, щоб в ментальній підсистемі кластера домінуючою була парадигма сталого розвитку, побудована на положеннях РІО-92.

Мета дослідження. Додаткову вартість можна розглядати як результат капіталізації інтелектуальних ресурсів, які формуються в системі освіти. Метою статті є виявлення основних підходів до проектування фінансових потоків в кластері, які забезпечували б адекватну економічну винагороду за інтелектуальний внесок у виробництво додаткової вартості.

Виклад основного матеріалу. Поняття «додаткова вартість» включає всі технологічні операції, які в очах покупця додають продукту додаткову вартість, за яку він готовий платити гроші [6, с. 14].

На перший погляд, поняття додаткової вартості здається зрозумілим, але вимагає розкриття ряду аспектів.

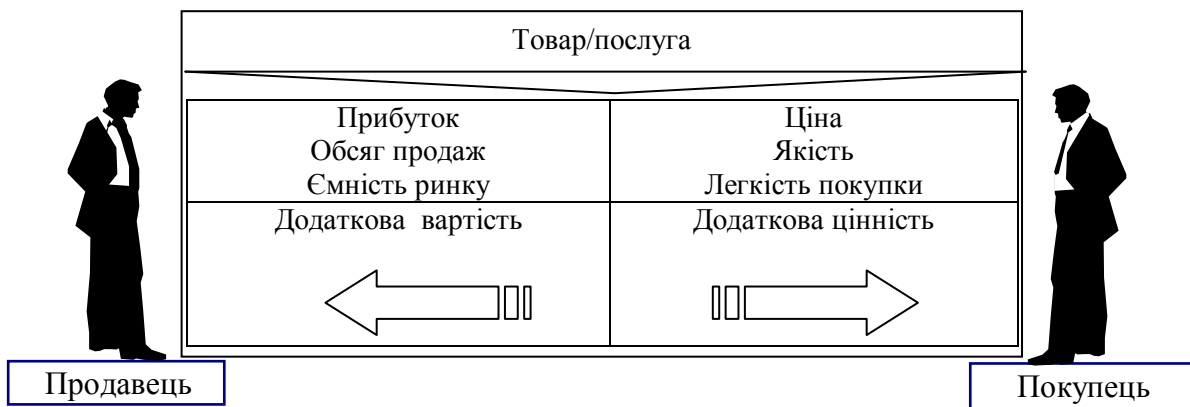


Рис.3. Основні критерії в процесі купівлі - продажу

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зверну-

ти будь-який товар на ринку, як відомо, має подвійну природу, оскільки на



нього з різних позицій дивляться два суб'єкти ринкових відносин: продавець і покупець. У кожного з них свій набір критеріїв, по якому кожен ухвалює рішення: продавати, не продавати; купувати, не купувати (рис. 3).

У звичайному режимі купівлі-продажу, продавець виходить на ринок, керуючись значеннями показників: прибуток, обсяг продажу, місткість ринку.

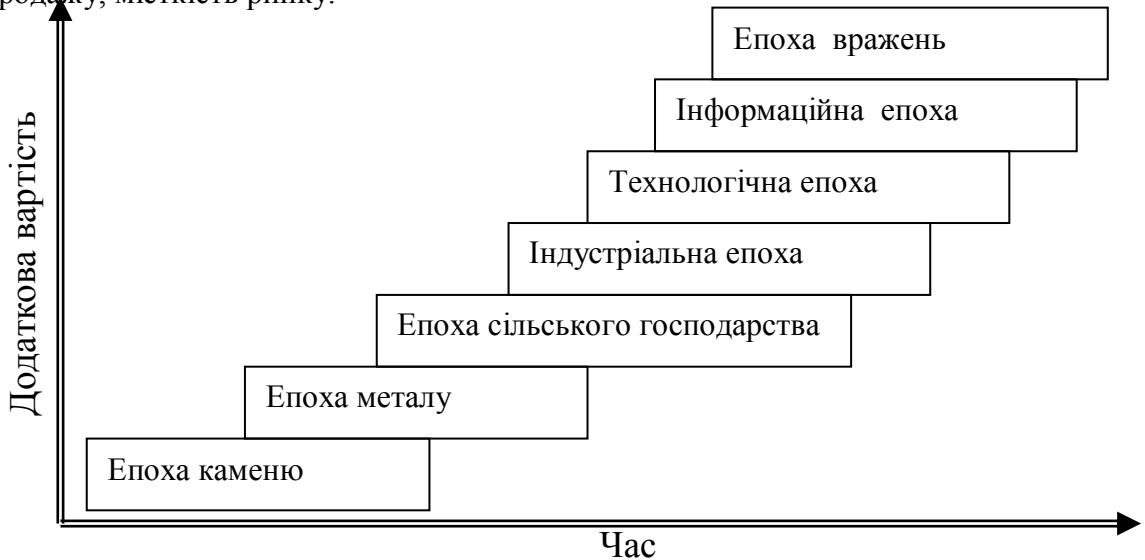


Рис.4. Динаміка додаткової вартості [7,11]

Зі всіх епох, зміст яких зрозуміло з назв, найбільший інтерес являє «Епоха вражень». Вона одержала свою назву відповідно до тенденцій останнього десятиліття. Протягом нього людство, купуючи товари і послуги, насправді набувало ритуалів їхнього надання і враження від їх отримання.

Покупець ухвалює рішення переважно по співвідношенню ціна-якість. Іноді, на його переваги впливає легкість покупки і інші параметри процесу обміну.

Якщо процес обміну є кінцевою стадією інноваційного циклу, домінуючими критеріями купівлі-продажу стають додаткова цінність, яку одержує покупець і додаткова вартість, яку одержує продавець.

Помістивши фрагмент дефініції: «...операції, які в очах покупця додають продукту додаткову вартість.» у «Історичну» підсистему кластера виявимо, що додаткова вартість має стійку тенденцію до зростання (рис.4).

Місією організації з погляду фінансів стало не просто максимальне забезпечення багатства власника, а максимально ефективно забезпечення такого багатства за допомогою отримання максимальної синергії від об'єднання невеликої частини матеріальних активів і великої частини нематеріальних.

Ефективне об'єднання таких технологій примушує менеджерів застосовувати діагностику бізнес-процесів і їхню реорганізацію з метою досягнення ще більшої ефективності. Аналізу тепер підлягають не тільки внутрішні компоненти бізнес-процесів організації, але і взаємини цих елементів з компонентами зовнішнього середовища.

Ці відносини також повинні формувати додаткову цінність і ось чому йдеться вже не просто про ланцюг створення додаткової цінності, а про мережу невидимих ланок створення такої цінності [7, с. 14].

Теорія довгих економічних хвиль Кондратьєва пояснює, що ланцюжок епох



на рис. 4 має вид параболи через те, що цикли ущільнюються [8, с. 2].

Є підстави вважати, що історична місія інноваційно-виробничого кластера полягає в тому, щоб прискорити зміну поколінь техніки і технологій, ущільнити цикли і вивести з практичного ужитку поняття довгі економічні хвилі. Натомість йому повинні прийти поняття, короткі хвилі

стійкого розвитку. Головне призначення цих хвиль – генерація додаткової цінності.

Ресурс для ущільнення циклів зосереджений в інтерфейсах (невидимих ланках), що сполучають структурні елементи кластеру в ланцюжки створення додаткової вартості (рис. 5).

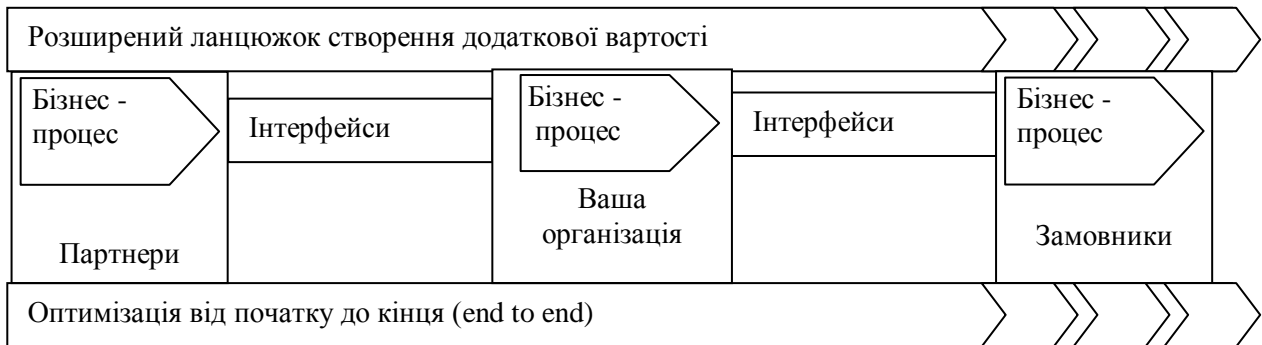
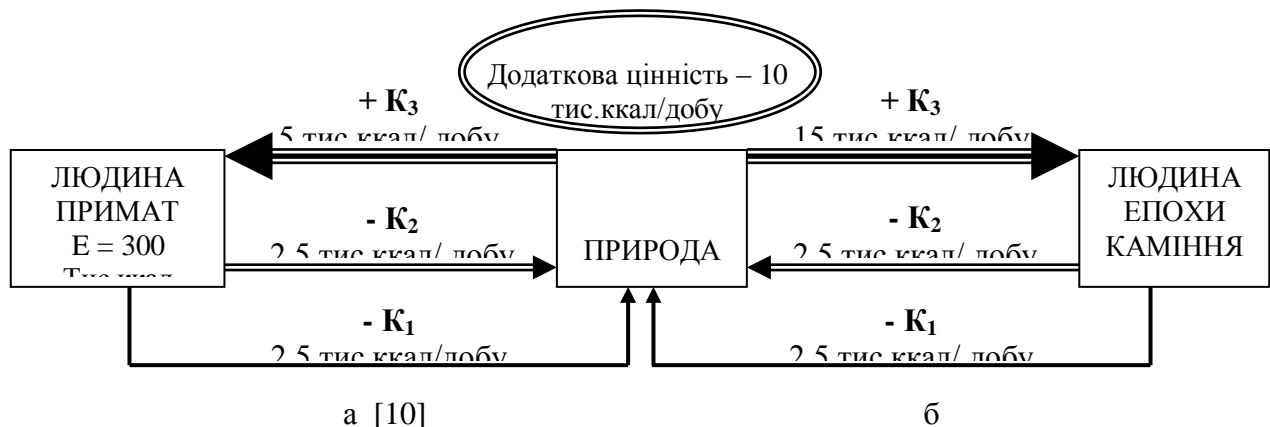


Рис.5. Ланцюжок створення додаткової вартості [9, с. 1]

Розширений ланцюжок створення додаткової вартості є предметом організаційного проектування і на рис. 5 відображає очікування проектувальників від капіталізації додаткової цінності. Тобто є своєрідною етикеткою, наклеєною на ланцюжок додаткової цінності, яка рухається до споживача по цьому ж шляху. Відмітимо,

стрілка указує напрям руху додаткової цінності, а не додаткової вартості.

У межах історичної підсистеми кластера початкову ланку цього ланцюжка доцільно розглянути, використовуючи модель «Основного обміну», розроблену Кузнецовим П.Г. [10,136] (рис. 6).



де: K_1 – основного обміну «спалення».
 K_2 – витрати енергії м'язів на діяльність.
 K_3 – результат діяльності.

Рис. 6. Модель створення додаткової вартості в доісторичні епохи

Виходячи з вищезазначеного, першим об'єктом проектування повинна стати інформаційно-аналітична система „ланцюги додаткової цінності”.

Винахідлива людина кам'яної епохи (рис. 6) має конкурентну перевагу перед

них операцій є додаткова цінність у вигляді запасу енергії в 10 тис.ккал/добу, який легко можна обміняти на допотопному ринку. Наприклад, запас енергії зосереджений в шкурі мамонта, яка обмінюється на велику рибу. Цінність шкури полягає в



здатності зігрівати тіло. Цінність риби – в змісті фосфору для підтримки інтелекту. Гідність допотопного ринку полягає в тому, що там всього один інтерфейс.

Сучасного винахідника чекає довгий шлях до ринку по ланках ланцюга додаткової вартості і простір між ланками – це бар'єри, які долають не більше трьох відсотків тих, що стартують. Тому число тих, що стартують зменшується.

У сфері освіти це виявляється в зниженні мотивації до навчання взагалі і до навчання до інновацій зокрема.

Керуючись тим, що інтелектуальний потенціал концентрується на кафедрах ВНЗ, виберемо кафедри як початкову ланку для побудови ланцюга додаткової вартості. (рис. 7) Інтерфейс «кафедра – студентська аудиторія» призначений для того,

щоб студенти могли бачити шлях додаткової цінності на ринок і стрічний потік додаткової вартості, до якого вони можуть бути залучені. Це і буде чинником активізації інноваційної діяльності у ВНЗ. Наступне завдання – проектування кластера в цілому і системи управління їм «Історична» підсистема кластера. Особлива роль цієї підсистеми полягає в тому, що має прямий вплив на ментальну підсистему, де повинна домінувати парадигма сталого розвитку, заснована на положеннях РІО-92. Важливим результатом реалізації положень РІО-92 є наявність розроблених систем моніторингу сталого розвитку, в які інформаційно-аналітичну систему – ланцюги додаткової цінності потрібно буде вбудовувати..

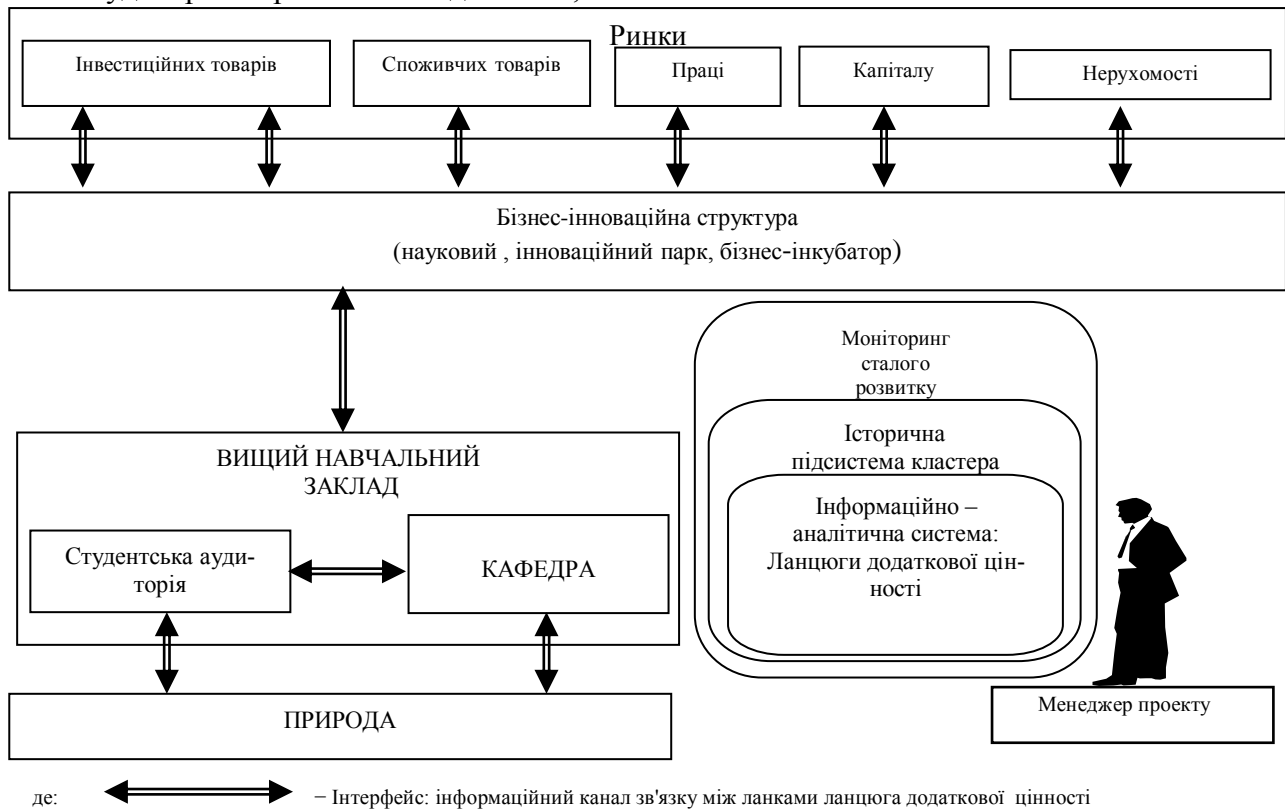


Рис. 7. Основні елементи ланцюга додаткової цінності в інноваційно-виробничому кластері

Таким чином, менеджери проектів регіону одержать достатньо широке інформаційне поле для ухвалення кваліфікованих управлінських рішень при трансфері технологій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків. Од-

ним із важливих напрямів реформування економіки України є створення кластерів. Сучасними дослідженнями пропонуються моделі візуалізації кластерної структури і чинників конкурентоспроможності. Однієї з найбільш розгорнутих моделей, є системна модель інноваційно-виробничого



кластера. «Історична» підсистема інноваційно - виробничого кластера розкриває механізми формування і тенденції розвитку ланцюгів додаткової цінності і додаткової вартості. На швидкість руху фінансових потоків у кластері впливає якість організації інтерфейсів. Проектування ланцю-

Література

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава / Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки Комітет з економічних реформ при Президентові України // [Електрон. Ресурс] режим доступу: <http://www.president.gov.ua>

2. Филлипов П. Кластеры конкурентоспособности / П.Филлипов // Эксперт Северо-Запад, 2003. - №43 (152). – С. 34 – 45.

3. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Электрон. ресурс [режим доступу: <http://www.kleiner.ru/>] – 25 с.

4. Бобков А.М., Володина А.А., Кантуренко Н.Г., Ляшенко В.И., Чернозуб Ю.А. Ирландия: кельтский тигр или инновационный оффшор. Анализ опыта реформ для старопромышленных регионов Украины./ Научный редактор В.И. Ляшенко; ГУ ИИИ, МОН Украины, Институт экономики промышленности НАН Украины. – Донецк: МСПСБ – Пресс – 2010. – 120 с.

гів додаткової вартості служить чинником активізації інноваційної діяльності у ВНЗ. Інформаційно-аналітична система „ланцюги додаткової вартості” є ефективним інструментом трансферу технологій в кластері.

5. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.

6. Рецбах Д., Рометч Т. Метод создания добавочной стоимости // Журнал ЛесПромИнформ – 2009 – №4 (62). – С.14 – 19.

7. Колисник М. Генетика добавочной стоимости // Электрон. ресурс режим доступу: <http://images.yandex.ua/arch?text>

8. Экономист Андрей Кобяков: Мировой кризис продлится до 2015 года // Электрон. ресурс [режим доступу: <http://kp.ru/daily/24236.5/436384/>]

9. Электрон. ресурс [режим доступу: www.investadviser.com.ua/imag]

10. Кузнецов П.Г. Возможности энергетического анализа организации общественного производства / Кузнецов П.Г. // Эффективность научно-технического творчества. – М.: Наука. 1968 – С. 133–163.

*Стаття подана
9.12.2010 р.*



ПРИНЦИПИ ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ПОЛІТИЦІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ РЕГІОНУ

Портфельні інвестиції в сучасних умовах розвитку залишаються однією з розповсюджених форм інвестування. Це пояснюється, насамперед, тим, що до інвестиційного процесу найбільш активно включається приватний капітал, не зайнятий у виробництві. Формування інвестиційного портфеля будь-якого рівня і управління ним включає етапи, які є однопорядковими як у класичній портфельній теорії, так і при організації регіонального портфельного інвестування.

Ключові слова: іноземні інвестиції, регіон, інвестиційний портфель, реальні інвестиції, економіка, капітал.

Постановка проблеми. Незважаючи на все більш зростаючу роль прямих іноземних інвестицій в соціально-економічному розвитку регіонів, портфельні інвестиції залишаються однією з розповсюджених форм інвестування. Це пояснюється, насамперед, тим, що до інвестиційного процесу найбільш активно залучається приватний капітал, не зайнятий у виробництві. Крім того, недолік інвестицій змушує інвесторів вкладати свої кошти в менш ризиковані проекти, з меншими термінами окупності. І ще не менш важливий фактор переваги портфельних інвестицій: останнім часом виникли й набули поширення нові інноваційні інструменти і фінансові технології, що дозволили змінити процедуру купівлі-продажу цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання впливу портфельного інвестування на реструктуризацію національної економіки та її економічне зростання розглядалися у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Бланка [1], А.Мертенса [3], В.Галанова [4], В.Шеремета [5] та інших. Проте одним з недостатньо вирішених питань залишається визначення методологічних підходів щодо портфельного інвестування в політиці залучення іноземних інвестицій в економіку регіону.

У зв'язку з цим **мета дослідження** полягає в обґрунтуванні принципів портфельного інвестування в політиці залучення іноземних інвестицій в економіку регіону та визначенні моделей його управління.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний портфель складається з порт-

феля реальних інвестицій (проектів) і портфеля фінансових інвестицій. Існує декілька визначень поняття “інвестиційний портфель”. Одне з них припускає сукупність цінних паперів, які належать фізичній або юридичній особі, що виступає як об’єкт управління [1, с. 329]. Подібне визначення звужує поняття інвестиційного портфелю, оскільки стосується тільки фінансових інструментів і обходить процес реального інвестування (інвестицій в реальний сектор), що не відповідає задачам зміни інвестиційного середовища економіки регіону. Таке визначення в загальному не вписується в процес регіонального портфельного інвестування. З іншого боку, у даному визначенні правильно показано найбільш суттєвий момент інвестиційного портфелю то, що він є цілісним об’єктом управління, а даний момент є важливим для практичної реалізації територіальних програм.

Під управлінням портфеля розуміють використання різних видів цінних паперів, певних методів і технологічних можливостей, які дозволяють зберегти первісно інвестиційні кошти, досягти максимального рівня доходу, забезпечити інвестиційну спрямованість портфеля. Інакше кажучи, процес управління направлено на збереження основної інвестиційної якості портфелю и тих властивостей, що відповідають інтересам його одержувача [1, с. 335].

Це все говорить про те, що при визначенні сутності категорії “управління інвестиційним портфелем” проявляється подвійність. З одного боку, це поняття сто-



сується тільки портфелю цінних паперів, а не інвестиційного портфелю в цілому. З другого боку, тут правильно відображено основні мети управління портфелем, а саме: збереження інвестиційних засобів; забезпечення максимізації доходу або мети власника інвестиційних засобів; мінімізація інвестиційних ризиків; диверсифікація вкладень.

Інше визначення “інвестиційного портфеля” – цілеспрямована сформована сукупність об’єктів реального і фінансового інвестування, які потрібні для здійснення інвестиційної діяльності відповідно до розробленої інвестиційної стратегії підприємства [2, с. 58-59]. Це визначення також вірно уявляє процес портфельного інвестування, оскільки мова йде про реальні інвестиції як суб’єкту портфельного інвестування і не має вузості, яке було у вищевикладеному визначенні. Другий позитивний момент подібного підходу – включення до визначення категорії інвестиційної стратегії. Разом з тим, і в цьому визначенні не зовсім ясно, чому мова йде тільки про інвестиційний портфель підприємства, а не регіону; і з даного визначення не видно різниці між поняттям “інвестиційний портфель” та “портфельне інвестування”. Ці категорії дуже близький по змісту, але далеко не тотожні.

Наведемо ще декілька прикладів визначення понять “інвестиційний портфель регіону” та “регіональне портфельне інвестування”.

Професор Бланк О.І. дає визначення інвестиційного портфеля виходячи з головної мети його формування – забезпечення реалізації основних напрямків політики фінансового інвестування підприємства завдяки підбору найбільш прибуткових і безпечних фінансових інструментів [3, с. 432].

Портфельні інвестиції – це вкладення в акції, облігації і інші цінні папери довгострокового характеру з метою отримання прибутку. Фінансові інвестиції – вкладення в акції, облігації і інші цінні папери, які випускаються приватними компаніями і державою, а також об’єкти тезаврації, банківські депозити. Інвестиції прямі – капітальні вкладення безпосеред-

ньо в виробництво продукції, які включають покупку, створення або розширення фондів підприємства, а також усі інші операції, пов’язані з встановленням контролю над компанією, незалежно від її юридичної форми, або з розширенням діяльності компанії. Ці інвестиції забезпечують інвесторам фактичний контроль над виробництвом, що інвестується [4, с.208]. В цьому літературному джерелі під портфелем визначено сукупність чогось, що використовується у всіх сферах економіки, які дозволяють судити про обсяги діяльності, економічних перспективах, місці на ринку фірми, організації, підприємства і т.п. Інвестиційний портфель – це набір, сукупність цінних паперів, які придбає інвестор, у тому числі і інституціональний, у ході активних операцій по вкладенню капіталу у прибуткові об’єкти [4, с. 475-476].

Ще одне важливе поняття, яке використовується у науковій літературі і необхідно для подальшого дослідження, – ефективний інвестиційний портфель – це портфель, що забезпечує найвищий рівень очікуваного доходу при даному рівні ризику і найменший ризик при даному рівні доходу. Очевидно, що якщо існує безліч альтернатив для інвестування, існує і безліч ефективних портфельів. Якщо можливості по інвестуванню обмежуються лише деяким набором ризикованих активів, тобто досягненні комбінації ризику і доходу обмежено областю припущених значень ризику і очікуваної прибутковості, вибір інвестора визначається його індивідуальними перевагами [2, с. 147]. Ще одне визначення цієї категорії – обравши ціну ризику інвестор отримує ефективний портфель, який відповідає його готовності ризикувати заради отримання доходу. Для того, щоб скласти ефективний портфель, необхідно знайти точку дотику межі ефективності з кривою байдужності інвестора [6, с. 389-390].

Тут головне, що в процесі реального портфельного інвестування інвестор, перш за все, визначає для себе значення інвестиційного ризику і тоді вже здійснює процес інвестування. Тільки такий процес інвестування можна назвати ефективним. Значною мірою невдача попередніх підхо-



дів до реалізації у нашій країні регіональних програм викликано саме неврахуванням даної обставини. Визначаючи обсяги, напрямки інвестицій, а також їх ресурсне і адресне забезпечення радянські регіональні інвестиційні програми не урахували фактору інвестиційного ризику і тому початково були приречені на низьку економічну віддачу.

Таким чином, можна зробити висновки, що правомірно ввести в економічний обіг такі поняття: “інвестиційний портфель регіону” та “регіональне портфельне інвестування”. Перше – це “сукупність можливостей регіону, які становлять одне ціле на основі розробленої інвестиційної стратегії, для досягнення економічного і соціального ефекту”. Це поняття використовується стосовно до конкретних адміністративних регіонів. Під регіональним портфельним інвестуванням пропонується розуміти процес реального інвестування, виходячи з розробленої інвестиційної стратегії, який здійснюється у конкретному регіоні згідно з принципами: збереження засобів інвестування; забезпечення максимізації доходу або мети власника інвестицій; мінімізація інвестиційних ризиків; диверсифікація вкладень. Відповідно ефективно регіональне портфельне інвестування має місце тоді, коли інвестиційні цілі в регіональній програмі досягаються при найменших ризиках.

З економічної теорії відомо, що інвестиційні вкладення в реальні проекти, як правило, спрямовані на виробничий розвиток країни, регіону, підприємства, а також на ріст ефективності і продуктивності праці, збільшення конкурентоспроможності продукції, що випускається. Фінансові інвестиції орієнтовано в основному на отримання доходу, на збільшення капіталізації і ліквідності, підвищення рівня інвестиційного клімату і інвестиційної привабливості країни, регіону, корпорації, а тим самим і на залучення додаткових засобів для реалізації реальних інвестицій. Загальне уявлення про формування інвестиційного портфелю базується на деяких основних принципах:

забезпечення інвестиційної стратегії для відповідності довгостроковим і поточним цілям інвестора;

відповідність інвестиційного портфелю фінансовим і інвестиційним ресурсам з метою забезпечення його фінансової стійкості і ліквідності;

оптимізація співвідношення доходності і ризику інвестицій з метою недопущення суттєвих фінансових збитків;

оптимізація прибутковості і ліквідності інвестицій для забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності інвестора;

забезпечення управління інвестиційним портфелем, що означає обмеженість числа і складності інвестицій відповідно з можливостями підприємства в частині слідкування стану параметрів інвестицій (дохідність, ризик, ліквідність) та своєчасної диверсифікації інвестиційного портфелю.

Ці принципи в теорії і на практиці використовувались відносно інвестиційних портфелів цінних паперів. Підхід, що пропонується, полягає в тому, що вони можуть і повинні використовуватися при здійсненні регіональних цільових програм. А саме інвестиційна сторона регіональних цільових програм повинна складатись з набору інвестиційних проектів або, що є модифікацією першого напрямку, вона повинна складатися на принципах портфельного інвестування.

Формування інвестиційного портфелю будь-якого рівня і управління ним включає такі етапи:

формулювання головної мети (забезпечення реалізації інвестиційної стратегії шляхом підбору найбільш прибуткових і безпечних об'єктів інвестування) і системи основних цілей створення портфелю (забезпечення високих темпів росту капіталу підприємства і його доходів, забезпечення мінімізації ризиків інвестицій, забезпечення достатньої ліквідності інвестиційного портфелю і т.п.), а також визначення системи пріоритетів, рівнів ризиків, розмірів очікуваного прибутку і можливих відхилень від неї тощо;

оптимізація пропорцій різних видів інвестицій у межах всього інвестиційного



портфелю з урахуванням обсягів і видів інвестиційних і фінансових ресурсів;

вибір конкретних реальних проектів, типів і видів цінних паперів для включення у інвестиційний портфель; оцінка інвестиційної привабливості і інвестиційної якості об'єктів інвестування і формування ефективного портфелю. В інвестиційний портфель повинні включатися об'єкти з різними рівнями ризику і доходу. Основними критеріями включення об'єктів в інвестиційний портфель є співвідношення дохідності, ризику і ліквідності об'єктів інвестицій;

моніторинг ефективності інвестиційного портфелю з метою його диверсифікації по мірі зміни дохідності і інших основних параметрів окремих складових, оцінка доходності, ризику і ліквідності інвестиційного портфелю та його окремих складових;

управління інвестиційним портфелем (продаж і придбання замість різних фінансових інструментів, продаж нерухомості і нематеріальних активів, робота з реальними інвестиціями тощо) для підвищення (або стабілізації) дохідності, безпеки і ліквідності його складу.

Ці етапи є однопорядковими як у класичній портфельній теорії, так і при організації регіонального портфельного інвестування. Разом з тим при організації останнього в реальній практиці необхідно урахувувати ряд обмежень: загальний обсяг інвестиційних ресурсів регіону обмежено; ряд об'єктів інвестицій (проектів) задовольняють умовам доходності, або по загальному обсягу більше, ніж обсяг інвестицій, тобто виникає завдання вибору деяких з них; регіональний портфель інвестицій повинен забезпечити певну програмну мету – наприклад, доведення до певного рівня певних показників або зростання капіталізації корпорацій регіону, вихід продукції

В основі будь-якого процесу регіонального портфельного інвестування знаходиться вибір інвестиційної стратегії, процес найбільш складний при прийнятті рішення. Саме тому портфельне інвестування доки ще не стало основним на вітчизняному ринку.

На розвинутому фондовому ринку портфель цінних паперів – це самостійний продукт і саме його продаж задовольняє потреби інвесторів при здійсненні вкладень капіталів. Портфель уявляє собою певний набір корпоративних акцій, облігацій з різним ступенем забезпечення і ризику, а також паперів з фіксованим прибутком, який гарантовано державою, тобто з мінімальним ризиком по основній і поточним сумах.

Таким чином, в регіональній портфельній стратегії повинен бути такий набір інвестиційних проектів, який забезпечить мінімальний ризик втрат по основній сумі інвестицій та забезпечить поточні інвестиції для продовження процесу інвестування. Іншими словами, регіональна інвестиційна стратегія повинна будуватися на принципах самодостатності.

Основне завдання портфельного інвестування – покращити умови інвестування завдяки надання сукупності цінних паперів таких інвестиційних характеристик, які не досягаються з позиції окремо взятого цінного паперу, і можливі тільки при їх комбінації. Тільки в процесі формування портфелю досягається нова інвестиційна якість з заданими характеристиками. Таким чином, портфель цінних паперів є тим інструментом, за допомогою якого інвестору забезпечується необхідна стійкість доходу при мініальному ризику.

Це положення можна застосовувати до регіонального портфельного інвестування таким образом. Комбінація інвестиційних проектів, які включено в регіональний інвестиційний портфель, повинна бути така, щоб вони доповнювали один одного, реалізація одного інвестиційного проекту є основою для виконання наступного, або ефект, який досягнемо при реалізації одного проекту може бути використано і при здійсненні другого. Відповідно набою регіональних інвестиційних проектів, які включено до програми, повинен бути комплексним.

Доходи за портфельними інвестиціями на ринку цінних паперів являють собою валовий прибуток по всій сукупності паперів, які включено в той чи інший портфель з урахуванням ризику. Виникає



проблема кількісної відповідності між прибутком і ризиком, яка повинна вирішуватися оперативно з метою постійного удосконалення структури вже сформованих портфельів і формування нових відповідно до вимог інвестора.

При розробці регіональних інвестиційних портфельів необхідно урахувати факт постійного корегування реалізації регіональних інвестиційних проектів. Для цього у програмі необхідно передбачити вільний резерв фінансових ресурсів, які вкладаються у надійні активи, а по мірі необхідності направлялися б у проекти портфелю, що по тим чи іншим причинам не отримали відповідного фінансування. Іншими словами регіональний інвестиційний портфель повинен обгладати відповідним ступенем свободи для своєї ефективної реалізації.

Іншою перевагою портфельного інвестування на ринку цінних паперів є можливість вибору портфелю для вирішення специфічних інвестиційних задач. Для цього використовуються різні портфелі цінних паперів, в кожному із яких буде власний баланс між існуючим ризиком, що приймається власником портфелю, і очікуваним їм прибутком в певний період часу. Співвідношення цих факторів і дозволяє визначити тип портфелю цінних паперів. Тип портфелю – це його інвестиційна характеристика, яка заснована на співвідношенні доходу і ризику. При цьому важливою ознакою при класифікації типу портфелю є те, яким способом і за рахунок якого джерела даний доход отримано: за рахунок росту вартості або за рахунок поточних дивідендів, відсотків.

Прийнято виділяти такі типи портфельів: портфель росту; портфель доходу; портфель росту і доходу; збалансований портфель.

Портфель росту формується з акцій компаній, курсова вартість яких зростає. Мета даного типу портфеля – ріст капітальної вартості портфелю разом з отриманням дивідендів.

Портфель доходу орієнтовано на отримання високого поточного доходу – відсотків і дивідендів. Такий портфель складається в основному з акцій доходу,

які характеризуються повільним ростом курсової вартості і високими дивідендами, облігацій і інших цінних паперів, інвестиційною властивістю яких є високі поточні виплати. Особливістю цього типу портфелю є те, що мета його створення – отримання відповідного рівня доходу, величина якого відповідає би мінімальній ступені ризику. Тому об'єктами портфельного інвестування є високонадійні інструменти фондового ринку з високим співвідношенням стабільно сплаченого відсотка і курсової вартості.

Формування портфелю росту і доходу здійснюється з метою запобігання можливих втрат на фондовому ринку як від падіння курсової вартості, так і від низьких дивідендів і відсотків. Одна частина фінансових активів, що входять до складу даного портфелю, принесе власнику ріст капітальної вартості, а інша – дохід. Втрата однієї частини компенсує іншу.

Збалансований портфель передбачає збалансованість не тільки доходів, але й ризиків, які супроводжують операції з цінними паперами, і тому в певній пропорції складається з цінних паперів зі швидко зростаючою курсовою вартістю та з високоприбутковими паперів. До складу даного портфелю включається звичайні та привілейовані акції, а також облігації. У залежності від кон'юнктури ринку у ті чи інші інструменти, які входять до портфелю, вкладається більша частина коштів.

Якщо розглядати типи портфельів у залежності від ступеню ризику, який приймає інвестор, то необхідно використовувати їх класифікацію, згідно з якою вони поділяються на консервативні, помірно-консервативні, агресивні і нераціональні. Кожному типу інвестора буде відповідати й свій тип портфелю цінних паперів: високо надійний, але низько прибутковий; диверсифікований; ризикований, але високо прибутковий; безсистемний.

Регіональні інвестиційні портфелі формується в залежності від інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія регіону включає: комплексну експертизу інвестиційних проектів і програм; формування регіональної інвестиційної програми та забезпечення її самодостатності; регіона-



льний інвестиційний маркетинг; розробка регіональних залогових механізмів; реалізація регіонального займу; створення сприятливих правових умов і інвестиційного клімату для інвесторів; розвиток ринкової інфраструктури для інвестицій.

Типу портфеля відповідає й тип обраної інвестиційної стратегії: агресивної, що направлена на максимальне використання можливостей ринку або пасивної.

Прикладом пасивної регіональної інвестиційної стратегії може бути практика цільових програм, коли їх виконання залежить тільки від рівня фінансування й правильного прогнозування інвестиційної діяльності. Прикладом такої стратегії служить рівномірний розподіл інвестицій по об'єктам і рокам. Переваги такого портфелю – низькі витрати по його формуванню і управлінню

Іншою перевагою такого підходу є його диверсифікація. Але витрати по управлінню високодиверсифікованим портфелем не дасть бажаного результату, тому що прибутковість портфелю не буде рости більш високими темпами, ніж витрати у зв'язку з високою диверсифікацією.

Під управлінням портфелю розуміється використання до сукупності різних видів цінних паперів певних методів і технологічних можливостей, які дозволяють: зберегти первісні інвестиції, досягти максимального рівня доходу; забезпечити інвестиційний напрям портфелю.

Іншими словами, процес управління спрямовано на збереження основної інвестиційної якості портфелю та тих властивостей, що відповідають інтересам його власника.

Активна модель управління портфелем передбачає ретельне слідкування і негайне придбання інструментів, які відповідають цілям портфелю, а також бистра зміна складу фондових інструментів, що входять до портфелю. Моніторинг є базою для прогнозування розміру можливих доходів від інвестиційних засобів і інтенсифікації операцій з інвестиціями.

Активне портфельне управління передбачає вивчення ситуації на ринку і придбання найбільш ефективних цінних паперів, а також швидку реалізацію низькопри-

буткових активів. Важливо не втрачати вартість портфелю та його інвестиційні властивості. Цей метод потребує значних фінансових витрат, тому що пов'язано з інформаційною, аналітичною, експертною і торгівельною діяльністю на ринку цінних паперів.

Використання активного методу управління регіональним портфелем об'єктивно потребує дотримання таких умов: необхідність управління вільними грошовими засобами у межах програми; наявність певного механізму відповідальності керівників програми; наявність невизначеності з точки зору прибутковості портфельних проектів і строків їх виконання.

Активне управління являє собою процес з періодичною ревізією портфелю, кількість якої залежить від ситуації на ринку. Пасивне управління передбачає створення гарно диверсифікованих регіональних портфелів з раніше визначеним рівнем ризику, що розраховано на довгу перспективу. Такий підхід можливо при достатній ефективності ризику. В умовах інфляції, невизначеності бюджетної політики такий підхід є малоефективним.

Неефективним є і такий спосіб пасивного управління регіональними інвестиційними проектами, як метод індексного фонду. Індексний фонд – це портфель, який відображає просування обраного біржового індексу, що характеризує стан всього ринку цінних паперів. Якщо інвестор бажає, щоб портфель відобразив стан ринку, він повинен мати таку частку цінних паперів, яку ці папери складають при розрахунку індексу.

При використанні методу утримання портфеля обираються акції з найменшим співвідношенням ціни до доходу, що дозволяє отримати дохід від спекулятивних операцій на біржі.

Метод управління портфелем визначає не тільки кон'юнктура ринку, але й тип портфелю. Неможливо отримати високих результатів від портфелю агресивного росту, до якого використовується метод пасивного управління. Пасивний метод управління можливо використати для регіонального портфелю, який забезпечено



державним замовленням на реалізацію інвестиційних проектів.

При формуванні інвестиційного портфелю необхідно обрати схему управління ним. При цьому можливі наступні варіанти: кожному виду інвестицій належить певна фіксована вага у інвестиційному портфелі, який залишається постійним досить довго; інвестор використовує гнучку шкалу ваги складових інвестиційного портфелю; інвестор використовує різні методи страхування себе від ризику при реалізації портфельних проектів.

Управління регіональним інвестиційним портфелем поділяється на управління його складових, у тому числі: реальними проектами і фінансовими інвестиціями. Кожна складова інвестиційного портфелю виступає як окремий портфель і відповідно управляється. Важливим етапом в управлінні інвестиційним портфелем є прийняття управлінських рішень по виходу з реальних проектів і продажу фінансових інструментів. Процес продажу фінансових інструментів простий і визначається ліквідністю конкретного інструменту. Для фінансових інструментів продаж окремих їх видів здійснюється за такими причинами: ріст судного відсотку на грошовому ринку; ріст темпів інфляції; зниження рейтингу емітенту; зниження ліквідності даного типу фінансових інструментів на фондовому ринку; зниження розміру фонду емітенту, підвищення рівня оподаткування на даний вид цінних паперів.

Як дві взаємопов'язані категорії в управлінні фінансовими інвестиціями розглядаються ризик та доходність. Ризик може бути визначено як рівень певної фінансової втрати або неотриманих доходів. Потенційний дохід, на який розраховує інвестор, залежить від розміру ризику. Портфельні ризики для інвестора розподіляються на систематичні, несистематичні і загальні. Загальні ризики включають однакові для усякого виду підприємницької діяльності ризику, у тому числі політичні, законодавчі, екологічні і т.п. Систематичний ризик – це ризик, пов'язаний з зміною цін на акції емітенту, що викликано загальноринковими змінами цін. Від складається з ризику змін відсоткових ставок, ри-

зику падіння загальноринкових цін та ризику інфляції.

Однією з важливих характеристик об'єкту інвестицій при формуванні інвестиційного портфелю є оцінка ліквідності інвестицій, яка уявляє собою їх потенційну спроможність в короткий час і без суттєвих втрат трансформуватися у грошові засоби з метою реінвестування засобів в більш вигідні види інвестицій. Ліквідність інвестицій характеризується часом трансформації і розміром фінансових втрат інвестора, пов'язаних з трансформацією. Така оцінка вимірюється кількістю днів, які необхідні для реалізації на ринку того чи іншого об'єкта інвестування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проблема залучення інвестицій – не у відсутності гарних проектів, а в забезпеченні гарантій і страхування ризиків вкладень в нестійку економіку України. Кожен інвестор потребує захищати свої вкладення з боку держави або регіональних органів влади. Основна складність при реалізації інвестиційного проекту – це відсутність загальноприйнятих критеріїв, на підставі яких можна оцінити макроекономічні фактори ризику і параметри нестабільності. До таких факторів можна віднести: нестабільність політичної системи України; високі інфляційні очікування; відсутність нормальних умов розвитку бізнесу, які породили проблеми несплати податків, порушення законів тощо; невизначеність кредитно-грошової політики держави; недосконалість податкового законодавства; великий обсяг зовнішніх боргів.

Проблеми, з якими зустрічаються інвестори та органи регіональної влади при залученні інвестицій і реалізації проектів, такі: недостатність або відсутність маркетингових досліджень інвестиційних проектів; недостатня інформаційна база про інвесторів і об'єкти інвестування; відсутність організаційно-економічних механізмів реалізації регіональної інвестиційної політики. В основі регіональної портфельної стратегії повинен бути такий набір інвестиційних проектів, який забезпечує мінімальний ризик втрат по основній сумі інвестицій і поточні інвестиції, тобто регі-



ональна інвестиційна політика будується на принципах самодостатності.

Література

1. Рынок ценных бумаг / под ред. В.А. Галанова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 448 с.
2. Мертенс А.В. Инвестиции. – К.: КИА, 1997. – 540 с.
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480с.
4. Большой экономический словарь/ Общ. ред. А.Н. Изрилияна. – М.: Правов. культура, 1994. – 895 с.

5. Фондовый рынок. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 480 с.

6. Управление инвестициями: справочное пособие для специалистов и предпринимателей / под ред. В.В. Шеремета. – М., 1998. – 398 с.

*Стаття подана
9.11.2010 р.*



УДК 33.012.8

КУЦЕНКО Н.А.

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВІДКРИТІСТЬ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В даній статті визначено вплив зовнішньоекономічної діяльності на рівень відкритості та позитивні і негативні наслідки відкритості регіонів на розвиток економіки України.

Ключові слова: відкритість, регіон, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, економічна інтеграція.

Постановка проблеми. Найважливішою рисою регіональних економічних систем в умовах розвитку глобалізації є відкритість, що означає інтеграцію регіонів в національний і світовий економічний простір, їхню включеність в систему як внутрінаціонального, так і міжнародного розподілу праці.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності України відбулися кардинальні зміни: ліквідована монополія держави на зовнішньоекономічні операції, введена внутрішня і зовнішня конвертованість національної валюти по поточних операціях, лібералізований торговий режим, іноземні інвестори отримали право укладати операції на фінансових і фондових ринках, брати участь в приватизаційних конкурсах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та регіонального співробітництва України в контексті європейської інтеграції присвячені роботи таких науковців, як З.С. Варналія, В.М. Василенка, І.Й. Гладій, О.І. Гонти, О.Г. Гранберга, Б.Т. Кліяненка, Н.А. Кухарської, В. Рубченко, В.В. Третяк та інших.

Не вирішені частини загальної проблеми. У ряді найважливіших зовнішніх погроз для регіону у сфері зовнішньоекономічної діяльності - відмова від підтримки вітчизняних виробників, відкриття внутрішніх ринків регіону для імпорту продуктів; загострення диспаритету цін між промисловістю і сільським господарством. Таким чином, економіка регіону повинна бути настільки відкритою, щоб забезпечувалося не тільки економічне зрос-

тання, але і вирішувалися довгострокові цілі – забезпечувалися стабільний регіональний розвиток і захист інтеграційних зв'язків. Саме дослідження цих питань є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Загальносвітові тенденції відкриття національних економік, інтеграція країн у світові ринки товарів, послуг, капіталів, робочої сили і інформації, поступова реалізація ключових напрямків ринкової трансформації економіки України обумовлюють підвищення відкритості вітчизняної економіки та її регіонів у світовому масштабі.

Відкритість регіональної економіки пов'язана з впливом участі регіону в територіальному розподілі праці на формування структури її виробництва. У регіональній економічній системі більш-менш замкнутого характеру структура виробництва залежить, з одного боку, від наявних у регіоні ресурсів, з іншого – від структури внутрішнього попиту. Для відкритої економіки регіону характерно, що територіальний розподіл праці впливає на ухвалення рішень, які стосуються формування внутрішньої структури виробництва [1].

Відкритість означає нерозривний зв'язок регіону з регіонами як своєї країни, так і інших зарубіжних країн. Відкриття економіки регіону припускає відсутність бар'єрів на шляху розвитку інтеграційних зв'язків, що сприяє ефективнішому використанню ресурсів і економічному зростанню регіону через поглиблення спеціалізації і кооперації. Таким чином, необхідною умовою відкритості регіону є відсутність обмежень на шляху розвитку інтеграційних зв'язків.



Відкрита регіональна економіка характеризується значними обсягами експортно-імпортних операцій, міжрегіональних взаємодій, трансграничного переміщення капіталу, міграційних потоків робочої сили, внутрінаціонального і міжнародної кооперації виробництва. У той же час сам факт наявності у регіону зовнішньоекономічних зв'язків не означає, що у нього відкрита економіка. Проте принципове значення має залежність економічного розвитку регіональної економіки від зовнішньорегіональних чинників і умов. При цьому зовнішньоторговельний оборот досягає такого рівня, коли він починає стимулювати економічне зростання (як правило, понад 25% ВВП).

Повністю відкритою економікою є економіка, розвиток якої визначається виключно тенденціями, що діють поза регіональним господарством. Відзначимо, що у світовому господарстві не існує країн і регіонів такого типу. Повне відкриття національних ринків здатне зруйнувати всю господарську систему, зробивши не конкурентоспроможними багато виробництв. Під замкнутою розуміється економіка регіону, розвиток якої визначається виключно внутрішніми тенденціями. Слід зазначити, що в сучасному світі практично немає регіонів, які були б повністю незалежні від дії ззовні.

Високий ступінь відкритості регіону в реалізації світогосподарських зв'язків веде до зростання залежності регіону від кон'юнктури світових ринків, при цьому навіть незначні негативні зміни на світових ринках негативно позначаються на стані економіки регіону.

Негативний вплив може також надати даний чинник на втрату частини внутрішнього ринку регіональними товаровиробниками унаслідок як високих якісних характеристик інорегіональної продукції, так і відсутності розумної політики протекціонізму на державному рівні.

Протистояти негативній дії даного чинника на рівні регіону може тільки підвищення конкурентоспроможності продукції регіональних товаровиробників, особливо наукоємних галузей, що мають високу частку додаткової вартості [2].

На цій підстав відкритість регіонів пов'язана з необхідністю скорочення невиправданого імпорту, зниження долі сировини в експорті й збільшення у ньому продукції з високим рівнем переробки, наукомісткої продукції і товарів високотехнологічних виробництв.

Отже, під відкритою економікою розуміється таке господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють в світовому господарстві. В цьому контексті відкритість регіонів передбачає взаємодію економіки регіонів із зовнішнім світом, таку форму інтернаціоналізації господарської діяльності, де господарським суб'єктам регіонів відкритий доступ на більшість ринків та в більшість галузей і сфер інших регіонів.

Для оцінки рівня відкритості регіонів України потрібно визначити систему показників (індикаторів), які впливають та розрахувати ці показники за окремими регіонами України. Для всебічної оцінки відкритості регіонів і її наслідків необхідно враховувати наступні складові: зовнішньоторговельну, фінансову (інвестиційну), технологічну, комунікаційну та політичну.

Особливо небезпечною зовнішньою загрозою є надзвичайно високий ступінь відкритості регіональної економіки (частка експорту товарів та послуг у ВВП становить вище 50% та прямує до 100 і більше %). Це зумовлює суттєву залежність економіки регіонів України від ситуації на світових ринках. Надзвичайно зростає відкритість тих регіонів, де експортна квота перевищує 100%.

Взагалі по Україні недостатній рівень покриття імпорту експортом, тобто від'ємне сальдо чистого експорту, але значення 0,9 цього показника свідчить про зростання відкритості економіки країни в цілому за рахунок розвитку окремих регіонів.

Взагалі по Україні спостерігається відкритість тільки більш розвинутих регіонів, що свідчить про включення України в міжнародну торгівлю завдяки цим регіонам, але сировинна орієнтація експорту і висока імпортна квота вказують на неефективну спеціалізацію регіонів, зниження їх економічної безпеки.



Процес відкриття повинен відповідати стану конкурентоспроможності економіки регіонів та їх підприємств, інакше під тиском сильних іноземних конкурентів вітчизняні виробники будуть усунені з внутрішнього ринку.

Прийнявши за 100% середній за регіонами України показник, стандартизуємо розподіл регіонів по групах. Відповідно до величини експорту на душу населення, всі регіони України поділяються на 4 групи:

регіони з високою експортозалежністю, в яких показник експорту на душу населення перевищує середній за регіонами України показник; регіони з середньою експортозалежністю (експорт на душу населення в межах від 50 до 100%); регіони з експортозалежністю на рівні 20-50% від середнього; регіони з експортозалежністю на рівні менше 20% від середнього (табл.1).

Т а б л и ц я 1

Типологія регіонів України відповідно до величини експорту на душу населення

Величина експорту на душу населення	Регіони (у порядку убавання)
Регіони з високою експортозалежністю	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська і Полтавська області, м. Київ
Регіони із середньою експортозалежністю	Закарпатська, Миколаївська, Одеська і Сумська області
Регіони з експортозалежністю на рівні 20-50% від середньої	АР Крим, Хмельницька, Вінницька, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська області, м. Севастополь
Регіони з експортозалежністю на рівні менше 20% від середньої	Тернопільська, Чернівецька області

Зустрічним експортному потоку в міжнародній торгівлі є імпорт. Причому складання типології регіонів по їх імпорتنій залежності важливе з погляду оцінки зовнішньоекономічної безпеки країни. Як критерій імпорتنій залежності регіону вибраний показник вартості імпорту на душу населення.

Відповідно до даних додатку побудуємо типологію регіонів України в залежності від величини імпорту на душу населення (табл. 2).

При оцінці відкритості регіонів доцільно розрахувати і фінансову складову, яка виражається в основному у збільшенні міжнародних капіталопотоків у формі прямих та портфельних інвестицій

При оцінці відкритості регіонів доцільно розрахувати і фінансову складову, яка виражається в основному у збільшенні міжнародних капіталопотоків у формі прямих та портфельних інвестицій

Т а б л и ц я 2

Типологія регіонів України в залежності від величини імпорту на душу населення

Величина імпорту на душу населення	Регіони
Менш 100 дол.	-
Від 100 до 300 дол.	Кіровоградська, АР Крим, Вінницька, Херсонська, Чернівецька області, м. Севастополь
Від 300 до 500 дол.	Тернопільська, Житомирська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Чернігівська області
Понад 500 дол.	Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська, Черкаська області, м. Київ



Особливої уваги заслугове інвестиційна складова, що характеризує фактичний рівень залучення прямих іноземних інвестицій регіонами.

В умовах інтеграції економіки регіону зростає значення такої передумови як конкурентоспроможність, оскільки регіон на сучасному етапі розвитку глобалізації, а не окрема країна, має більше можливостей створити конкурентоспроможний на світовому ринку кластер галузей.

Саме від конкурентоспроможності залежить вибір моделі економічного розвитку господарського комплексу регіону взагалі і моделі його інтеграційних зв'язків зокрема.

Зазначимо, що у загальному вигляді конкурентоспроможність регіону визначають як здібність регіону в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють потребам ринку, реалізація яких підвищує добробут регіону, країни та її окремих громадян.

Всі показники відкритості регіонів безпосередньо пов'язані між собою і з рівнем їхньої конкурентоспроможності.

Слід враховувати: Європейська інтеграція надає нові можливості для України та її регіонів. Разом з тим інтеграція України у європейський економічний простір може завдати суттєвих негативних соціально-економічних наслідків для тих регіонів, які не виробили власної стратегії конкурентоспроможності та не забезпечили формування відповідної суспільної ідеології конкурентоспроможності.

Особливо вагомим є це завдання в умовах загострення глобальної конкуренції, нав'язування інтеграційних правил поведінки, застосування загальних для всіх суб'єктів конкурентної боротьби принципів, правил і норм.

Активна міжнародна політична позиція дозволить Україні підтримувати вітчизняних товаровиробників на основі використання можливостей міжнародно-правового механізму захисту їхніх інтересів на внутрі-

шньому та зовнішньому ринках; прискорити економічну трансформацію шляхом гармонізації українського законодавства до міжнародних стандартів; сприяти підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності на конкурентній основі шляхом взаємного зменшення торгових бар'єрів з провідними торговельними партнерами України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, слід зазначити, що при збереженні курсу України на ліберальну економіку і, як слідство, все більш широкому включенні регіонів в глобальні процеси, слід чекати посилення міжрегіональних контрастів. Економічне зростання охопить не всі регіони одночасно, його темпи будуть різними. При цьому більше шансів перейти до стійкого зростання мають саме відкриті регіони.

Література

1. Кухарская Н.А. Регион как субъект трансформации национальной экономики / Н.А. Кухарская // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонНУ, 2007. – Ч.1. – С. 108-112.
2. Рубченко В. Некоторые проблемы обеспечения безопасности региона во внешнеэкономической сфере (на примере Ростовской области) / В. Рубченко // Экономиста. – 2001. – № 20 (74) .
3. Третьяк В.В. Развитие региональных внешнеэкономических связей: питання теорії та практики: монографія / В.В. Третьяк; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 331 с.

*Стаття подана
3.12.2010 р.*



ФОРМУВАННЯ ЦІН НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

Розглянуто специфічні риси міжнародної торгівлі послугами; визначено особливості світового ринку послуг; охарактеризовано методи ціноутворення та цінові стратегії, які використовують підприємства, що надають різноманітні послуги на міжнародному ринку.

Ключові слова: послуга, міжнародний ринок послуг, ціноутворення, цінові стратегії, міжнародна торгівля послугами.

Постановка проблеми. Сфера послуг є однією з найважливіших складових світової економіки, що швидко зростає. В умовах глобалізації світової економіки сфера послуг стає одним із впливових чинників, від яких залежать зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення.

В Україні є потенціал для розвитку сфери послуг. Так, розвиток науки, технологій і висококваліфікована робоча сила є необхідними передумовами для динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, електронної і мобільної торгівлі. Слід також використати вигідне географічне та економічне положення країни для розвитку транспортної інфраструктури та туризму. Встановлення цін на послуги є доволі складним та важливим для дослідження питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ціноутворення на світових ринках приділяють увагу різні автори [5-9]. Проте формування цін на світові послуги та вибір стратегії діяльності підприємств сфери послуг в літературі розглянуто недостатньо. І хоча методи ціноутворення та перелік існуючих цінових стратегій допомагає сформуванню можливих альтернатив діяльності підприємства сфери послуг при встановленні цін, але, як правило, лише зображує особливості певної цінової стратегії, аніж механізм формування цін на міжнародному ринку послуг.

Метою статті є вивчення особливостей світового ринку послуг, виявлення перспектив експорту послуг в Україні та Луганській області, визначення методів

ціноутворення на міжнародні послуги та формування цінових стратегій діяльності підприємств сфери послуг на світових ринках.

Виклад основного матеріалу. Всі сфери міжнародного співробітництва потребують розвинених послуг, що є продовженням і розвитком сучасного виробництва. До основних особливостей світового ринку послуг слід віднести наступні: системність розвитку, яка означає, що ринок послуг розглядається як цілісна система з багатьма складовими, пов'язаними між собою; чутливість до ринкових змін, причиною якої є постійні коливання в попиті та пропозиції послуг на ринку; висока швидкість обороту капіталу, пов'язана з коротшим виробничим циклом в сфері послуг; постійне зростання асортименту послуг [1].

Основна відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами, з якої витікають особливості міжнародної торгівлі послугами, в тому, що послуги не мають властивості накопичуватися. Обсяг ринку послуг складає приблизно 25% світового товарного обігу, причому темп росту даного сектору світової економіки значно перевищує темп росту світового товарного обігу [1]. Також торгівля послугами впливає на зайнятість населення національної економіки в значно більшому ступені, ніж товарний ринок.

До специфічних рис міжнародної торгівлі послугами можна віднести: місце виробництва і споживання послуг співпадає — експорт послуг обов'язково передбачає їх виробництво за кордоном; тісний зв'язок ринку послуг з ринком товарів, капіталів і робочої сили; ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно біль-



ша, ніж на ринку товарів; національна сфера послуг захищена більш сильно; ряд послуг практично не включається до міжнародного обігу [1]. Міжнародний ринок послуг складається з: послуг фрахту; інших транспортних послуг; туризму; інших послуг, що надають державні організації (банківські, страхові, біржові, посередницькі, експорт технологій тощо); інших послуг, що надаються приватним сектором. Основну роль в міжнародній торгівлі послуг грають туризм та транспортні послуги.

Оцінку розвиненості країни часто зводять до оцінки дохідності сектора послуг. Є країни, в яких сфера послуг дає до 60% ВВП і вище. Наприклад, в США — 67%, у Франції — 63%, в Японії — 56%, в Англії — 56,5%, в Германії — 58%, в Італії — 56%. Фінансово-кредитна сфера виступає провідною для всіх розвинених країн. Рух капіталів і його обслуговування стоїть завжди на першому місці. За цим показником виділяють три центри: США, Японію, Західну Європу [1].

Позитивне сальдо торгівлі України послугами за 9 місяців 2010 р. в порівнянні з відповідним періодом 2009 р. збільшилося на 29,8% - до \$4,3 млрд [2]. За 9 місяців 2010 р. обсяг експорту послуг становив \$8,2 млрд. і збільшився по відношенню до аналогічного періоду 2009 р. на 18,3%, обсяг імпорту склав \$3,8 і по відношенню до відповідного періоду минулого року склав 99,3% [3]. Зовнішньоторговельні операції послугами проводилися з партнерами 213 країн світу [2]. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту склали транспортні (68,3%), ділові, професійні та технічні (12,8%) послуги. У порівнянні з 2009 р. експорт послуг збільшився на \$1,3 млрд [2]. Експорт послуг до країн СНД становив 49,7% від загального обсягу експорту, до країн Європейського Союзу – 26,5%. Основною країною-партнером залишається Російська Федерація, на яку припадає 3,75 млрд (45,9% від загального обсягу експорту послуг) [3].

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського імпорту послуг склали транспортні (21,8%), фінансові (20,3%), різні ділові, професійні та техніч-

ні послуги (14,8%) і державні послуги, не віднесені до інших категорій (11,9%) [3]. Імпорт послуг в Україну в цілому зменшився в порівнянні з 9 місяцями 2009 р. на \$28,8 млн. Імпорт послуг з країн СНД становив 17,4% від загального обсягу імпорту, з країн Європейського Союзу – 52,9%. Збільшилися обсяги послуг, отриманих з Віргінських Островів (Британських) – на \$51,5 млн (в 3,5 рази), Португалії – на \$37,9 млн (в 8,3 рази), Швеції – \$34,9 млн (на 37,9%), Кіпру – на \$32,3 млн [3].

Що стосується зовнішньої торгівлі послугами Луганської області, також спостерігається суттєве збільшення експорту послуг та зменшення імпорту послуг, про що свідчать дані за 9 місяців 2010 року (табл. 1).

Матеріали табл. 1 свідчать, що спостерігається збільшення експорту транспортних, ділових і професійних та комп'ютерних послуг за 9 місяців 2010 року, одночасно значно підвищився імпорт ліцензійних послуг.

Виходячи з того, що експорт послуг є доволі актуальним питанням в Україні і Луганській області, слід звернути увагу на більш ґрунтовне приділення уваги формуванню цін на ці послуги.

Ціноутворення у сфері послуг відбувається за схожою схемою до ціноутворення у будь-якій іншій сфері торгівлі. Той факт, що в умовах ринку ціна встановлюється об'єктивно внаслідок співвідношення попиту і пропозиції, не викликає сумнівів. Розробка цінової стратегії у сфері надання послуг на зовнішніх ринках пов'язана з наступним: ціноутворення є однією з головних сторін маркетингової діяльності, важливим засобом управління, який дозволяє формувати обсяг прибутку; вільне ціноутворення в умовах ринкової економіки пов'язане з вирішенням таких питань, як вибір критеріїв та методики формування, захист від державного регулювання цін; більшість дрібних та середніх підприємств сфери послуг обмежені в ресурсах для того, щоб приймати участь у ціновій конкуренції; ринок послуг є, по-суті, ринком покупця [5].



Т а б л и ц я 1

Структура зовнішньої торгівлі послугами підприємств Луганської області²

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис.дол. США	у % до загаль- ного обсягу	у % до 9 місяців 2009 р.	тис.дол. США	у % до загаль- ного обсягу	у % до 9 мі- сяців 2009 р.	
Послуги – разом, у т.ч.:	81942,4	100,0	338,8	37030,9	100,0	52,5	44911,6
Транспортні послуги	32273,8	39,4	521,0	7430,9	20,1	30,8	24843,0
Морський транспорт, з нього:	–	–	–	12,1	0,2	30,8	–12,1
пасажирський	–	–	–	1,0	7,8	–	–1,0
вантажний	–	–	–	11,2	92,2	55,8	–11,2
Повітряний транспорт, з нього:	5202,3	16,1	3580,4	1172,7	15,8	446,8	4029,6
пасажирський	5107,3	98,2	526526,8	367,0	31,3	144,4	4740,3
інше	95,0	1,8	65,8	805,8	68,7	9615,4	–710,8
Залізничний транспорт, з нього:	16888,5	52,3	2594,9	4237,2	57,0	18,8	126514,3
пасажирський	–	–	–	209,8	5,0	112,3	–209,8
вантажний	504,5	3,0	80,4	3846,8	90,8	17,3	–3342,4
Інше	16384,0	97,0	71018,8	180,6	4,3	197,6	16203,4
Трубопровідний	2060,5	6,4	–	–	–	–	2060,5
Інший транспорт, з нього:	8122,5	25,2	150,5	2008,8	27,0	153,1	6113,7
пасажирський	243,7	3,0	97,8	77,8	3,9	648,7	165,9
вантажний	7567,6	93,2	153,0	167,0	8,3	244,0	7400,6
Інше	311,3	3,8	154,0	1764,0	87,8	143,2	–1452,7
Подорожі	5931,4	7,2	112,7	7714,9	20,8	160,6	–1783,5
Послуги зв'язку	–	–	–	58,2	0,2	188,5	–58,2
Будівельні послуги	3027,1	3,7	122,7	41,65	0,1	11,2	2985,4
Страхові послуги	8,8	0,0	–	10,0	0,0	12,5	–1,2
Фінансові послуги	–	–	–	5931,0	16,0	24,3	–5931,0
Комп'ютерні послуги	44,5	0,0	197,6	3023,5	8,2	155,7	–2979,0
Роялті та ліцензійні послуги	–	–	–	194,5	0,5	149615,4	–194,5
Інші ділові послуги	45,4	0,1	94,6	2460,8	6,7	52,0	–2415,5
Операційний лізинг	45,4	100,0	94,6	2460,8	100,0	52,0	–2415,5
Різні ділові, професійні та технічні послуги, з них:	40519,9	49,5	409,8	9574,4	25,9	96,7	30945,6
юридичні, бухгалтерські та інші послуги	–	–	–	1579,9	16,5	310,7	–1579,9
реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки	2847,9	7,0	–	162,3	1,7	51,4	2685,6
науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги	600,3	1,5	99,7	52,3	0,6	177,4	548,0
послуги в архітектурних, інженерних галузях	14403,7	35,6	159,9	5557,4	58,0	111,3	8846,3
послуги в галузі сільсько-го господарства, видобутку корисних копалин	22449,9	55,4	8321,5	1912,4	20,0	51,6	20537,4

² За матеріалами [4].



Отже, можна зробити висновки, що на ринку послуг вагомому роль відіграє такий фактор вподобання покупця, тобто формування ціни більшою мірою буде залежати від того, який попит буде на послуги в тому чи іншому регіоні.

При формуванні цінової стратегії фірмі слід враховувати такі характерні особливості, які впливають на процес формування ціни в сфері послуг: висока цінова еластичність попиту; великий розрив у часі між моментом встановлення ціни та моментом купівлі-продажу; неможливість зберігання продукту, внаслідок чого невчасно реалізовані продукти призводять до збитків; сильний вплив конкурентів на процес ціноутворення; державне регулювання цін у сфері транспорту; необхідність сезонної диференціації цін; високий рівень орієнтації на психологічні особливості споживача, оскільки ціна може пов'язуватись із соціальним статусом клієнта; дороговизна різноманітних послуг [6,7]. Однак не треба вважати, що виробник послуг сподівається тільки на ціну, яку йому запропонує ринок, а сам ніякої участі в ціноутворенні не бере. Виробник послуг використовує методіку розрахунку вихідних цін. Послуги пропонуються покупцям саме за такими цінами.

Процес розрахунку цін на послуги включає: постановку завдання ціноутворення, оцінку витрат, врахування попиту на послугу, аналіз цін і послуг конкурентів, вибір методу ціноутворення [5]. Основним завданням ціноутворення є покриття витрат вироблення послуг і одержання прибутку [7]. Ціна дає змогу підприємству сфери послуг захопити лідерство на ринку. Сутність його полягає в завоюванні значної частки на ринку. Цього досягають завдяки зниженню цін або виробництву послуг високої якості. Зниження ціни має певну мінімальну межу — покриття витрат з виробництва послуг, розподілу і збуту, включаючи справедливую норму прибутку [7]. Якщо підприємство за допомогою ціни не покриває витрат вироблення послуг, то воно через певний час зазнає банкрутства. У зв'язку з цим потрібна правильна оцінка усіх витрат. Для того, щоб успішно використовувати ціну як важіль конкурентної

боротьби, виробник послуг повинен весь час шукати шляхи до зниження витрат вироблення послуг. Якщо індивідуальна вартість менша, ніж ринкова, то виробник, реалізуючи послуги за ринковими цінами, одержує надлишковий прибуток, який дає йому значні переваги перед конкурентами.

При встановленні ціни треба враховувати попит, що склався на ці послуги. Підвищення ціни може зменшити купівельну спроможність покупців, а отже, і попит на послуги. Зниження ціни підвищує попит, але до певної межі. Є рівень ціни, після якого попит не зростає, а починає падати [7]. Покупець починає з підозрою ставитися до дешевої послуги, вважаючи, що вона низької якості й може завдати йому шкоди. Слід враховувати також еластичність попиту на послуги, виробники повинні знати, що якщо послуги втрачає еластичність попиту, треба знижувати ціни.

Отже, можна зробити висновок, що мінімальна ціна визначається витратами виробництва послуг, а максимальна залежить від попиту на ці послуги. Також на рівень цін підприємства впливають ціни конкурентів. Виробник послуг повинен знати ціни і якість послуг своїх конкурентів. Для цього використовують такі способи: порівняння цін за допомогою прейскурантів, закупівля устаткування і перевірка його якості, вивчення думки покупців про якість послуг конкурентів та рівень цін на послуги [5-7]. Якщо встановлено, що якість послуги не поступається якості послуги конкурентів, встановлюють ціну, близьку до ціни послуги конкурентів. Якщо послуги за якістю кращі, ніж послуги конкурентів, можна встановити вищу ціну.

Є багато методів ціноутворення. І кожне підприємство має право обрати той з них, який відповідає її інтересам. Найпростіший метод ціноутворення полягає у розрахунку ціни за формулою: середні витрати плюс прибуток [5]. Другий додаток іноді називають націнкою, її розмір залежить від виду послуги, попиту на нього, вартості послуги одиниці, обсягу продажу тощо. Інший метод ціноутворення ґрунтується на основі рівноваги попиту і пропозиції. Продавець відчуває цю рівновагу за стійким попитом на свої послуги.



Популярний також метод розрахунку ціни на основі аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку. Виробник знає, що покриття валових витрат виробництва послуг потребує певного обсягу виробництва [6]. Такий метод ціноутворення передбачає аналіз різних варіантів цін, їх вплив на обсяг збуту. Він необхідний для подолання рівня беззбитковості та одержання бажаного прибутку.

Таким чином, враховуючи процес формування цін на послуги було виявлено такі методи ціноутворення: витрати-плюс [8]; ціноутворення на основі нормативної рентабельності та ціноутворення, засноване на цінності послуги. Слід підкреслити, що процес ціноутворення передбачає формування цінової стратегії, яка є складовою частиною політики цін. Стратегія ціноутворення — це основні напрями, заходи та методи, за допомогою яких може бути досягнута визначена мета цінової політики [5]. Підприємства сфери послуг, які діють на міжнародних ринках застосовують в своїй діяльності стратегію «зняття вершків», стратегію дискримінаційних цін та стратегію «проникнення на ринок». Наведемо характеристику зазначених стратегій.

Стратегія «зняття вершків» успішно діє, якщо на ринку йде скорочення пропозиції послуг, а попит нееластичний від підвищення ціни на послуги. Наприклад, реалізація круїзних турів [5]. Ця стратегія є рідкісним явищем на міжнародному ринку послуг, оскільки важко винайти нові послуги, за які споживачі погодяться платити найвищі ціни.

Стратегія дискримінаційних цін вважається дуже гнучким інструментом, що враховує зміну ринкового попиту, цін залежно від часу, місця, виду, продукту та обсягу продаж [5, 6]. Наголос робиться на неоднакову цінову еластичність попиту в різних груп споживачів. Наприклад, дискримінаційне ціноутворення доцільне при виході фірм на національні ринки, що формуються, коли внутрішньоєкономічна ситуація (інфляція, високі ціни і тарифи при низькому рівні сервісу) стимулює зростання виїзного туризму [9]. Маніпулювання цінами здійснюють підприємства, що отримують серйозну конкуренцію на зов-

нішньому ринку. Встановлення нижчих цін на послуги створює демпінгову ситуацію. Економічно виправданої вважається різниця цін, при якій сукупний обсяг реалізації фірми забезпечує рентабельність, не нижчу від нормальної. Цінова дискримінація за категоріями споживачів практикується також для різних ринкових сегментів залежно від готовності і можливості платити цю ціну [8]. Наприклад, студентам, інвалідам, молодятам даються знижки в готелях, при придбанні квитків на транспорт [5]. Дискримінація цін з урахуванням фактора часу використовується, коли готелі і транспортні компанії знижують ціни перед піковим сезоном, щоб залучити споживачів і тим самим відшкодувати витрати, пов'язані з підтримкою рівня обслуговування і збереженням кваліфікованого персоналу [8, 9]. Ціни дискримінуються за місцем, наприклад, коли вартість однакових номерів у готелі різний залежно, наприклад, від виду з вікна. Так, номер у готелі з видом на море коштує набагато дорожче, ніж номер з вікнами, що виходять у внутрішній дворик готелю [9].

Стратегія «проникнення на ринок» базується на встановленні низького рівня цін з метою залучення більшої кількості клієнтів. Низька ціна в даному випадку являє собою своєрідну плату за впровадження послуги на ринок. Така стратегія застосовується новими підприємствами або підприємствами, що прагнуть захопити більшу частку ринку. Із зростанням обсягів реалізації та зміцненням фірми на ринку ціна поступово підвищується до середньогалузевого рівня, але це не призводить до зменшення попиту [5].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Враховуючи зазначене, можна зробити висновки, що підприємствам сфери послуг України потрібно зменшувати свої витрати і створювати всі умови, щоб державне регулювання забезпечувало нормальні умови для функціонування. Вдалий вибір методу встановлення цін на міжнародні послуги та формування ефективної цінової стратегії дозволить підприємству сфери послуг отримувати високий дохід, збільшувати обсяги надання послуг, завойовувати нові сегменти ринку.



Література

1. Характеристика світового ринку послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.net/me_kneu/2-1.htm.

2. Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України, прогноз Мінекономіки. – Режим доступу: www.me.gov.ua, www.ukrstat.gov.ua/.

3. Фінансові новини [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України, прогноз Мінекономіки. – Режим доступу: <http://finance.tochka.net/ua/10438-ukrainanarashchivaet-polozhitelnoe-saldo-torgovli-uslugami>.

4. Структура зовнішньої торгівлі послугами Луганської області за 9 місяців 2010 року [Електронний ресурс] / Головне управління статистики в Луганській області. – Режим доступу: <http://www.lugastat.lg.ua/1110.htm>.

5. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2002.

6. Ушакова Н.Г. Міжнародне ціноутворення: [навч. посіб.] / Н.Г. Ушакова, Н.Л. Савицька. – К.: Професіонал, 2004. – 218 с.

7. Деева А.И. Цены и ценообразование: [учеб. пособ.] / А.И. Деева. – М.: Экзамен, 2003. – 288 с.

8. Бицько О.С. Особливості ціноутворення в туристичній галузі України / О.С. Бицько // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – №1. – С.123-126.

9. Ілляшенко А.Х. Туристичні ресурси як передумова розвитку туристично-рекреаційної галузі України / А.Х. Ілляшенко // Держава та регіони. – 2008. – №5.

*Стаття подана
12.12.2010 р.*



НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Сьогоднішні реалії вимагають від наукового суспільства не лише наукового обґрунтування неминучого реформування застарілих систем та методів господарювання, а й практичної реалізації заявлених реформистських заходів.

Одним із застарілих стереотипів є визнання того, що практики не пишуть й не читають наукових книг, а теоретики є далекими від практичного життя, тобто «той, хто знає – не говорить, а той, хто говорить – не знає». **Отже, метою цієї рубрики є подолання машкару-блого стереотипу та втілення наукових здобутків й теоретичних розробок у механізми розв'язання реальних практичних проблем.**

Віддзеркалення поставлених проблем та шляхи їхнього вирішення було представлено на щорічному засіданні „Круглого столу” з проблем оподаткування, яке відбулося 11 листопада 2010 року у Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля.

Вже восьмий рік кафедра оподаткування організує подібні зустрічі з метою обміну науково-практичною інформацією з актуальних проблем оподаткування. В умовах економічних реформ постає питання вирівнювання податкового навантаження країни та розвитку економічного потенціалу промислових регіонів. Тому на проведеному засіданні, зокрема, розглядалися пропозиції щодо зміни проекту податкового кодексу та їхній вплив на діяльність бюджетоформуючих підприємств. На засіданні обговорювалася пенсійна реформа, зокрема, питання про продовження пенсійного віку.

Також були розглянуті питання податкових змін у таких структурах, як Луганська митниця, ДП "Укрзалізниця" та ВАТ «ХК «Луганськтепловоз», представники яких були присутні на круглому столі.

Формат круглого столу обраний не випадково, оскільки до участі в ньому і до обговорення найважливіших проблем щодо оподаткування залучаються студенти, що навчаються за напрямом підготовки „Економіка та підприємництво”, які є перспективною надією нашої держави.

З 2003 року «Круглий стіл» з проблем оподаткування переріс не тільки на рівень університету, але і цього року уперше відбувся у форматі Інтернет-конференції, присвяченої податковим новаціям в контексті економічних реформ, у

якій взяли участь представники навчальних закладів України, Росії, Болгарії, Польщі.

Засновниками Інтернет-конференції виступили: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Державна податкова адміністрація в Луганській області, Національна Академія Наук України Луганська філія, Луганська міська рада Управління економікою, L&J Techtrading Sp. z o.o. Wyższa Szkoła Menedżerska Warszawie (Вища Школа менеджменту у м. Варшаві).

За словами завідувача кафедри оподаткування, доктора економічних наук, професора Тетяни Калінеску, подібні «круглі столи» - традиція університету. Кожного року восени кафедра запрошує до діалогу всіх, кого цікавить тема податків, щоб обговорити нагальні питання, відпрацювати методологічні напрямки, звірити годинники з податковою службою Луганщини, заохотити студентів до активних диспутів.

Окрім професорсько-викладацького складу факультетів фінансового управління і управління економікою СНУ ім. В. Даля, представників місцевої влади, керівників бюджетоутворюючих підприємств на засіданні була широко представлена податкова служба регіону. Зокрема, заступник голови Державної податкової адміністрації в Луганській області Віталій Немцев розповів про важливість впровадження електронного документообігу. За його словами, створена система дозволяє максимально автоматизувати процес надання податкової звітності, запобігти черг і безпосереднього контакту з податковим інспектором і посадовими особами інспекції. Це



робить неможливим зловживання службовим становищем в ході цього процесу. Також виключається можливість появи помилок при перенесенні даних з паперового звіту на електронні носії.

На думку заступника голови ДПА в Луганській області, надання звітності в електронному вигляді є плюсом і для податкової служби. Процес обробки звітності – один з найбільш трудомістких. Так, у жовтні поточного року платниками податків області було надано майже 8,3 тис. тільки декларацій з ПДВ, з них понад 7,5 тис. (91,5 відс.) – в електронному вигляді.

Докладно про роботу з великими платниками податків на засіданні «Круглого столу» розповів заступник начальника спеціалізованої державної податкової інспекції по роботі з великими платниками податків у м. Луганську Віталій Свиридов.

Начальник управління оподаткування юридичних осіб Ігор Яцуненко висвітлює основні аспекти оподаткування підприємств у сучасних умовах розвитку економіки.

Начальник відділу адміністрування податків з доходів фізичних осіб Лідія Тюпа запропонувала аудиторії розглянути питання новацій в оподаткуванні фізичних осіб.

Основна тема виступу начальника відділу внутрішнього контролю управління податкового контролю юридичних осіб Ольги Мацкеєвої – ідеологічні засади контрольно-перевірочної роботи.

За результатами «Круглого столу» були подані такі пропозиції та рекомендації

Реформування податкової системи України повинне бути спрямоване на подолання нестабільності податків та їх кількості, тому що ці аспекти оподаткування держави відіграють негативну роль у процесі поліпшення інвестиційної привабливості держави, прагнення до євроінтеграції та розвитку держави у цілому. Модернізація системи оподаткування повинна базуватися на науково обґрунтованих принципах та методах, які будуть стимулювати суб'єктів господарювання до зниження частки збиткових виробництв, а також до пі-

двищення його прибутковості. Реалізація визначених завдань реформування податкової системи дозволить створити основи для поліпшення економічної ситуації в державі, забезпечить мобілізацію певної частини ВВП на фінансування державних витрат, створить умови для реалізації бюджетної політики, що в кінцевому підсумку сприятиме зростанню національного багатства України і добробуту її громадян.

Головними засадами реформування податкової системи є:

- забезпечення макроекономічної, соціальної і політичної стабільності в суспільстві;
- наявність достатніх умов для активізації інвестиційних процесів, зокрема, надійного захисту конкуренції, прав власності, незалежної судової і виконавчої влади;
- реформування бюджетної системи до вимог Європейської хартії про місце самоврядування, забезпечення відповідності бюджетних видатків інтересам населення;
- узгодження податкової, бюджетної і грошово-кредитної політики;
- забезпечення прозорості економічних відносин;
- створення належних умов для активізації підприємницької діяльності;
- зниження рівня корупції в державних органах;
- ефективне використання коштів державного бюджету, раціоналізація структури видатків з метою збільшення обсягу інвестицій у виробничий та людський капітал.

Підвищення ефективності адміністрування податків можна забезпечити шляхом автоматизації і модернізації органів державної податкової служби та зниженням витрат на адміністрування податкової системи.

Збалансованість зростання обсягів і масштабів виробництва повинна досягатись шляхом збільшення у ресурсоспоживанні долі вторинної сировини і матеріалів та економії первинних ресурсів. Зростання використання відходів і вторинної сировини є одним з важливих напрямів зниження



матеріало- і енергоємності виробництва, оскільки рівень витрат на залучення до обороту вторинних ресурсів значно нижчий, ніж на розширення виробництва первинної сировини і палива.

Податкове стимулювання раціонального використання природних і матеріальних ресурсів рекомендовано здійснювати на основі встановлення податкових ставок, які будуть заохочувати підприємців використовувати вторинні ресурси і відходи замість первинної сировини. Це можливо здійснити на основі спеціальної шкали, яка представлятиме систему податкових ставок і коефіцієнтів знижки з урахуванням вартості всіх видів ресурсів у відповідності з їхньою класифікацією за галузевою приналежністю.

Забезпечення ресурсозбереження у виробничій діяльності підприємств може бути здійснене шляхом розробки державних та регіональних програм, у яких передбачається диференційований підхід до норм оподаткування з урахуванням удосконаленої класифікації ресурсів.

Прийняття нового податкового Кодексу України має стати цілісним, гармонійно пов'язаним та комплексним документом, який інтегрує розрізнені нормативні акти податкового права в єдине зрозуміле джерело податкового регулювання; усуне суперечливі та неоднозначні норми; сформує підґрунтя для сталого розвитку економіки, підприємництва, відіграє важливу роль в усуненні тіньового бізнесу.

Важливе значення у процесі детінізації має створення сприятливих умов для економічної діяльності та формування відносин між бізнесом, суспільством і владою на основі максимального узгодження інтересів усіх суб'єктів господарювання. Цього можна досягти завдяки кластерному підходу, який давно і ефективно використовується в розвинених країнах.

З метою формування ефективної системи оподаткування доходів громадян необхідно провести реформування системи обов'язкових нарахувань (відрахувань) на заробітну плату, зокрема, запровадити єдиний соціальний внесок з метою поступового зниження рівня оподаткування фонду оплати праці; відмовитися від силових

методів і максимізувати добровільність сплати податків; підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни платників податків.

Приведення податкової системи відповідно до принципів і стандартів ЄС сприятиме постійному економічному зростанню на основі зваженої інноваційно-інвестиційної політики держави, дозволить Україні підвищити конкурентоспроможність вітчизняних галузей господарювання. Українським урядом приймаються певні заходи по досягненню поставлених завдань за допомогою активної участі країни в міжнародних організаціях, міжнародних конференціях за рішенням глобальних питань і інших міжнародних інститутах. Цим крокам сприятимуть і засідання даного «Круглого столу», включення в його оргкомітет для обговорення цих проблем науковців Польщі, що вже працюють в умовах Євросоюзу та можуть поділитися своїм досвідом.

Реформування податкової системи необхідно проводити таким чином, щоб зробити її більш досконалою з погляду українського суспільства, більш зрозумілою та ефективною для платників податків. Перш за все реформуванню повинна підлягати саме податкова служба. Державна податкова система повинна забезпечувати довіру громадян до податкової служби.

Створення відкритої та найбільш ефективної співпраці між податкоплатниками та державою неможливе без дотримання суб'єктами господарювання норм етики та моралі.

Здійснюючи контроль від імені держави, чиновники повинні зберігати реальний бюрократичний контроль і разом з тим дотримуватися політики соціально-відповідальної поведінки.

В умовах побудови дієвого правового економічного середовища і формування прогресивних засад щодо мобілізації податків, зборів та обов'язкових платежів важливу роль має відігравати запровадження єдиної системи формування доходів бюджету і посилення контролю на всіх стадіях бюджетного процесу. Прогнозування, планування, виконання і звітування доходів бюджету відповідно чинного зако-



нодавства має відбуватися у межах єдиного механізму формування і функціонування доходів бюджету.

Для досягнення цієї мети мають бути запроваджені такі заходи:

- завершення податкової реформи та прийняття Податкового кодексу;

- розробка та прийняття єдиного документа, який на законних підставах зможе регулювати взаємовідносини всіх гілок державної влади і місцевих органів самоврядування при прогнозуванні і плануванні доходної та витратної частин бюджету;

- створення раціональної системи бюджетно-податкового прогнозування, планування та регулювання соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Засідання «Круглого столу» відбувалося в той час, коли проект Податкового кодексу чекав своєї черги для розгляду у Верховній Раді. Хочеться сподіватися, що найближчим часом цей звіт законів стане предметом детального розгляду в науковому й підприємницькому середовищах.

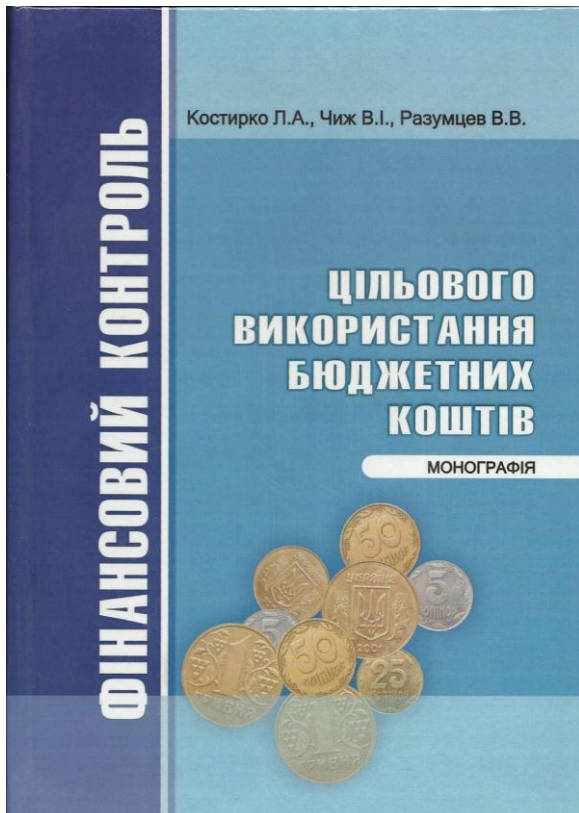


РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Шановні науковці, викладачі, практичні фахівці, державні службовці, керівники та працівники підприємств, молоді вчені та всі, хто не байдужий до значних наукових подій, якими є вихід в світ новітніх розробок у галузі економічної діяльності у вигляді нових видань економічної літератури, спеціально для Вас створено відповідну рубрику.

Метою даної рубрики є оприлюднення вагомих наукових праць та інформаційна підтримка молодих вчених, аспірантів, студентів та усіх зацікавлених питаннями економічного реформування.

ПРОПОНУЄМО ВАШІЙ УВАЗІ



Костирко Л.А.

Фінансовий контроль цільового використання бюджетних коштів:

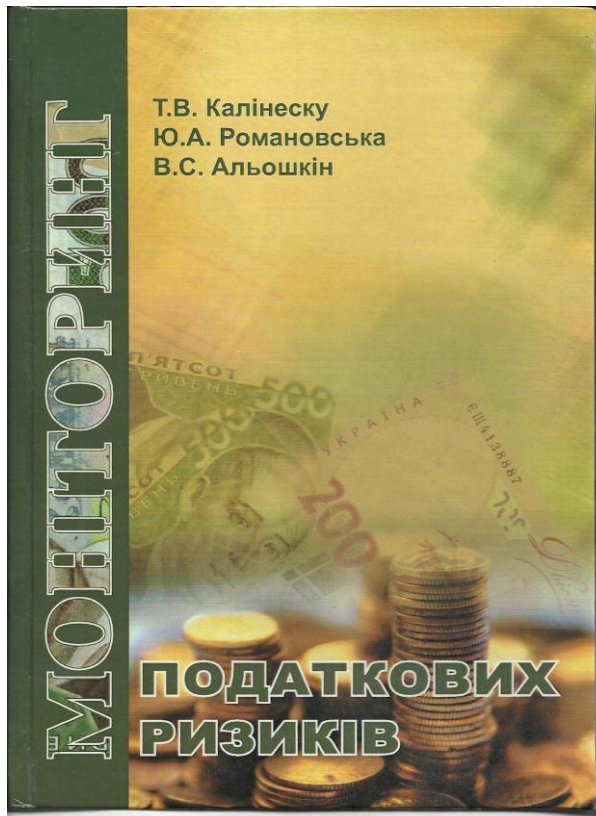
Монографія. / Костирко Л.А., Чиж В.І., Разумцев В.В. - Луганськ; вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. - 292 с.

Визначено форми та методичний інструментарій внутрішнього фінансового контролю. Вдосконалено процедури контролінгу та аудиту ефективності використання бюджетних коштів. Розкрито послідовність моніторингу бюджетних цільових програм на підставі використання програмно-цільового підходу. Особливу увагу приділено комплексному аналізу використання бюджетних коштів та доцільності бюджетного фінансування. Наведено процедуру оцінки результативності фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів шляхом використання методів бальної оцінки на основі запропонованих критеріїв відповідності його складових та ризику.

Монографія може бути корисною для викладачів, науковців, студентів та аспірантів економічних вузів, фахівців з фінансового контролю, контролерів.

У монографії викладено теоретичні та методичні положення щодо удосконалення фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів підприємствами вугільної галузі. Уточнено сутність, функції та принципи фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів.





Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(лист № 1.4/18-Г-1453 від 20.06.08)

Навчальний посібник визнано науковим суспільством на IV Всеукраїнському конкурсі наукових робіт молодих вчених імені М.І. Туган-Барановського, який щорічно проводиться Національним університетом Державної податкової служби України (м. Ірпінь).

Навчальний посібник удостоєно премії у номінації „Навчальні посібники та підручники” за конкурсним напрямом

„Податкові аспекти економічного розвитку України”, 22 жовтня 2010 року.

Калінеску Т.В.

Моніторинг податкових ризиків: навчальний посібник / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, В.С. Альошкін. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. -240 с.

У навчальному посібнику викладено особливості оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання, обґрунтовано доцільність формування механізму моніторингу. Викладено теоретичні та практичні основи управління й мінімізації податкових ризиків. Доповнено практикумом, у якому представлено задачі, ситуації, вправи для самостійної роботи і контролю знань.

Посібник призначено для викладачів і студентів економічних вишів, а також для підприємців, спеціалістів усіх напрямів діяльності підприємств, регіональних органів управління, які цікавляться проблемами моніторингу податкових ризиків.



Т. Коханський, Ю. Закжевський, Л. Левашова

Конкурентность предприятий на глобальных рынках: Монография. - Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2010. - 220 с.

З кожним днем все важливіше, складніше і цікавіше стає міжнародний бізнес з погляду того, що світова економіка підкоряється процесу глобалізації, головним наслідком якої є зростання масштабу і інтенсивності конкуренції, а також еволюції методів і інструментів конкуренції. Конкурентне середовище зумовлює можливості розвитку підприємства і сприяє чіткій реалізації його цілей на арені ринкової конкуренції, що дозволяє ефективно створювати привабливі ринкові пропозиції в глобальному бізнесі.

Інтернаціоналізація економіки у другій половині минулого століття зумовила посилення стратегічного напрямку у діяльності конкуруючих підприємств на світових ринках. Актуальним питанням стали вибір та формування стратегії конкурентної поведінки, що забезпечували б довготривалу перемогу не лише на національному рівні, але і на міжнародних ринках.

На сьогоднішній день є твердження, що тим чинником, який свідчить про об'єднання світу, є створення глобального ринку. Це неможливо заперечувати, оскільки в світі в сучасних умовах здійснюється поглиблення міжнародного розподілу праці, особливо розвитку товарообміну, обміну послуг і факторів виробництва. Тенденції процесу глобалізації характеризуються загостренням конкуренції як на локальних, так і на міжнародних ринках. Тому конкурентність стає важливим інструментом і, разом з тим, основним виміром економічного життя. Це все виявляє актуальність даної монографії і робить її посправжньому цікавою для широкого кола читачів.

Глобалізація, окрім того, поступово змінює пріоритети. Поруч із традиційними факторами національної сили (економічного, демографічного, військово-політичного характеру) висуваються нові фактори: інформаційно-комунікаційний потенціал,

володіння сучасними технологіями, можливість впливу через міжнародні організації, положення на світових фінансових ринках. Інакше кажучи, процес глобалізації підсилює конкурентні переваги «сильних» країн, а «слабих» робить ще слабшими.

Для формування глобальної конкуренції підприємств необхідно розробити стратегічні дії, які перетворюють ресурси, змінюють основні сфери діяльності і розвивають організацію, при цьому формуючи досконалу координацію і конфігурацію чинників, що створюють вартість підприємства.

Конкурентність в глобальному масштабі дозволяє вітчизняним виробникам поліпшити свою привабливість на основі удосконалення економічної і конкурентної політики підприємства. Чесна конкуренція між підприємствами на глобальних ринках, як одна з провідних основ управління функціонуванням економікою, є неодмінною умовою, що забезпечує найбільше повернення інвесторам, і найбільшу сатисфакцію споживачам. Конкуренція може бути також природним обмежувачем для тих господарюючих суб'єктів, які не мають вагомого ресурсного підґрунтя для своєї діяльності.

Глобалізація, з одного боку, характеризується зростаючою ідентичністю чи подібністю національних систем економічного регулювання й інститутів, у тому числі і державних, а також конвергенцією національних державних політик. Це відбувається в силу схвалених у багатобічному порядку моделей поведінки, способу дії і систем цінностей, включаючи єдність постулатів нових технологій, гомогенізацію споживання і споживчого попиту, стандартизацію виробництва і пропозиції товарів і послуг. Іншою характеристикою глобалізації є універсалізація і конвергенція підходів до прав людини, а також культур і загальнолюдських цінностей під впливом засобів масової інформації.



Основна мета монографії "Конкурентність підприємств на глобальних ринках" - логічне та комплексне сучасне викладення як базових понять – конкуренції та глобалізації, так і важливіших методів та напрямків аналізу потенціалу конкурентних підприємств.

Авторами монографії розкриті поняття міжнародного бізнесу, глобалізації, конкурентності підприємства, сформульовані основні підходи щодо характеристики глобальної конкуренції, визначені стратегії міжнародного бізнесу, конкурентні переваги на місцевому та міжнародних ринках, властивості та фактори процесу глобалізації, проаналізовано потенціал глобалізаційного сектору, схема взаємодії міжнародного оточення і підприємств для подальшого опрацювання міжнародних стратегій. Заслуговує на увагу також висвітлення впливу глобальних стратегій конкуренції на конкурентність підприємств, корисність від отримання міжнародної конкурентної переваги.

Вдало в монографії подані різні концепції та точки зору щодо глобальної конкурентності підприємств. Безумовно, це допоможе керівникам підприємств та спеціалістам регіональних органів управління при вирішенні питань стосовно конкурентності підприємств у глобальному масштабі.

Автори монографії дають можливість ознайомитися з умовами та проблемами розвитку підприємств на етапі від-

буття глобалізаційних процесів, з суттю міжнародної координації та міжнародного управління, а також з різними стратегіями інтернаціоналізації товару.

Стиль та мова викладання досліджуваного матеріалу відповідають вимогам, що висуваються для такого роду видань, матеріал подано в чіткій логічній послідовності.

Таким чином, монографія, що рецензується, виконана на належному професійному рівні з врахуванням сучасних даних, основних положень вітчизняної, зарубіжної економічної науки і заслуговує позитивної оцінки.

Специфіка та новизна монографії полягає в узагальненні різних точок зору щодо теоретичних основ конкурентності підприємств та авторському висвітленні еволюційної суті процесу глобалізації, виходячи із взаємозв'язків теоретичних розділів з отриманням практичних навичок, що дозволить адаптувати набуті теоретичні знання до реальних умов конкурентного середовища українських підприємств.

У зв'язку з вищезазначеним вважаю, що монографію "Конкурентність підприємств на глобальних ринках" можна рекомендувати для використання не тільки спеціалістам в галузі економіки та менеджменту, але й студентам різних спеціальностей, аспірантам, викладачам і фахівцям різних сфер народного господарства, які цікавляться процесом глобалізації конкурентності підприємств.

Доктор економічних наук,
професор кафедри «Міжнародна економіка»
Східноукраїнського національного
університету імені Володимира Даля



Третяк В.В.



АНОТАЦІЇ ДО СТАТЕЙ

Басов М.Г.

Исследование обеспечения отечественной экономики инвестиционными ресурсами

Исследована динамика инвестиционного потенциала отечественной экономики, определены состав и структура основных видов инвестиционных ресурсов. Проведен анализ поступления прямых иностранных инвестиций и определены возможности самофинансирования предприятий на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, валовое накопление капитала, прямые иностранные инвестиции, корпоративные инвестиционные ресурсы, прибыль, амортизация, лизинг.

Basov M.G.

Investment resources of the domestic economy research

The article describes dynamic of investment capacity of Ukrainian economy, general sources structure, direct foreign investments is analyzed, the corporate resource structured and possibilities of self-financing of the enterprises at the present stage is investigated.

Keywords: investments, investment resources, total accumulation of the capital, direct foreign investments, corporate investment resources, profit, amortization, leasing.

Бурбело О.А., Бурбело С.О.

Правовое обеспечение детинизации экономики

В статье исследованы некоторые факторы, способствующие функционированию теневого сектора, экономики и предлагаются меры по совершенствованию налогового законодательства как одно из направлений детинизации национальной экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, уклонение от налогообложения, фиктивное предпринимательство, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, субъект предпринимательской деятельности, нало-

говый кредит, минимизация налоговых обязательств.

Burbelo O.A., Burbelo S.O.

Legal ensuring the output from shade of the economy

Some factors, which favour the functioning of shadow sector of economy, are examined in the article and some measures are offered on perfection of tax legislation as one of the ways to withdraw national economy from shadow.

Key words: shadow economy, evasion from taxation, sham business, income tax, value-added tax, subject of entrepreneurial activity, tax credit, minimization of tax obligations.

Карамушко Н.А.

Факторы влияния на научно-техническое и инновационное развитие предприятий АПК

Рассмотрены и обобщены факторы инновационного развития, определено их влияние на формирование инновационной политики и развитие инновационной деятельности предприятий АПК. Обобщен опыт развитых стран мира относительно принципов финансирования инновационной деятельности и стимулирования поступления частного капитала, определены направления активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, потенциал, прогноз, инновационная политика, стратегия, экстраконцессия, обновление.

Karamushko N.A.

The factors of the influence upon research and innovation development enterprise APK

The factors of innovative development are considered and generalized, certainly their influence on forming of innovative policy and development the innovative activity of APK enterprises. The experience of the world developed countries are generalized in relation to principles of financing the innovative activity and stimulation receipt of private capital. The directions of innovative activity are certain.



Keywords: innovative development, potential, prognosis, innovative policy, strategy, update.

Перловская Н. В.

Влияние денежных потоков формирования капитала на финансовую зависимость Украины от внешних ресурсов

В статье исследованы денежные потоки формирования чистых сбережений и капитала в отечественной экономике, проведен анализ их влияния на рост обязательств и финансовую зависимость страны от внешних ресурсов, сделаны предложения по укреплению финансовой безопасности экономики страны.

Ключевые слова: денежные потоки, валовой внутренний продукт, чистые сбережения, активы, государственный кредит, страна-заемщик, государственный долг.

Perlovska N. V.

Monetary streams influence on capital forming and financial dependence of Ukraine on foreign resources

Monetary streams of net savings formation and the capital in domestic economy are investigated in the article, the analysis of their influence on growth of obligations and financial dependence of the country on external resources is carried out, proposals on strengthening of financial safety of national economy are made.

Keywords: monetary streams, a total internal product, net savings, actives, the state credit, the country-borrower, a public debt.

Заблоцкая И.В., Корсакова О.С. Интеграция предприятий: налоговый аспект

Статья посвящена исследованию проблем налогообложения интегрированных корпоративных структур. Исследован механизм расчета и уплаты налоговых платежей по налогу на прибыль группы предприятий. Обосновано применение системы трансферного ценообразования в пределах промышленно-финансовой группы.

Ключевые слова: интеграция, промышленно-финансовая группа, налогообложение, трансферная цена.

Zablockaya I.V., Korsakova O.S. Integration enterprise: tax aspect

The article deals with issues of taxation integrated corporate structures. The mechanism of calculation and payment of tax payments on income tax of enterprises. The application of transfer pricing within the industrial and financial group.

Key words: integration, industrial and financial group, taxation, transfer price.

Калинеску Т.В.

Рациональность и иррациональность реформ в налогообложении

Рассмотрены рациональные и иррациональные подходы к реформам, которые происходят в налогообложении. Доказано, что идеи иррационализма акцентируют внимание во внутреннем мире человека. Поэтому реформы, которые происходят в налоговой системе и в экономике страны, должны быть иррациональными, направленными на удовлетворение интересов человека, его стремлений и ощущений, которые формируются под воздействием менталитета украинской нации, базисом которого выступает в общем виде человеческая мировая культура.

Ключевые слова: рациональность, иррациональность, реформа налогообложения, удовлетворения интересов человека.

Calinescu T.V.

Rationality and irrationality of reforms in taxation

The rational and irrational aspects are considered to reforms which take a place in taxation. It is well-proven that the ideas of irrationalism are accent attention in the internal world of human. Therefore reforms, which take a place in the tax system and in the economy of country, must be irrational, directed on satisfaction of interests of human, his aspirations and feelings, which are formed under act of Ukrainian nation mentality, the base of which in a general view is comes forward a human world culture.

Key words: rationality, irrationality, reform of taxation, satisfaction of human interests.

Корецкая-Гармаш В.А., Раевская Н.В.

Налоговый контроль: проблемные аспекты и направления совершенствования



В данной статье рассмотрены сущность, проблемные вопросы и особенности налогового контроля как одного из элементов налоговой политики государства. С этой целью определены и проанализированы направления усовершенствования налогового контроля и реформирование налогового законодательства.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые проверки, плановая проверка, внеплановая проверка, налоговый аудит, проект Налогового кодекса.

Koretska-Garmash V.A., Raevskaya N.V.
Tax Control: problematic aspects and directions of improvement

In this article essence, problem questions and features of tax control, is considered as one of elements of tax policy of the state. To that end certainly and directions of perfection of tax control and reformation of tax law are analysed.

Keywords: tax control, tax verifications, plan verification, provided for by the plan not verification, tax audit, project of the Internal revenue code.

Малаева Т.В.

Проблемы в сфере бюджетного контроля и направления их решения

Автором статьи предпринята попытка систематизации проблем в сфере бюджетного контроля и сформирована система мер по их преодолению.

Ключевые слова: бюджетный контроль, органы бюджетного контроля, финансовая деятельность, бюджетные средства, реформирование бюджетного контроля.

Malaeva T.V.

Problems in the area of budgetary control and direction of their solutions

The author of the article is undertake the attempt of systematization of problems in the field of budgetary control and the system of measures is formed on their prevention.

Keywords: budgetary control, organs of budgetary control, financial activity, budgetary facilities, reformation of budgetary control.

Житный П.Е., Кучма И.В., Якимова А.А.
Особенности инвестиционной деятельности на рынке золота

В работе рассмотрены особенности инвестиций в золото на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: инвестиции в золото, банковские металлы, золото, слитки, монеты, рынок золота.

Jutnui P.E., Kuchma I.V., Yakimova A.A.
The features of investment activities in the gold market

In this work the features of investments in gold were looked out at the present stage of economics developing.

Keywords: investments in gold, bank metals, gold, ingots, coins, the gold market.

Карамышева А.Н., Новикова А.Г.
Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в условиях посткризисного состояния экономики

Рассмотрены проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в Украине во время выхода страны из кризисного состояния, проанализированы ситуация и проблемы на рынке банковского кредитования, предложены меры по усовершенствованию кредитования.

Ключевые слова: кредит, малый и средний бизнес, кризис, кредитный риск, финансовые ресурсы.

Karamisheva A.N., Novikova A.G.
Problems of crediting of small and average business in the conditions of the post-crisis state of economy

Problems of crediting of small and average business in Ukraine are considered during an exit of the country from a crisis state, analysed a situation and problems in the market of bank crediting, measures on crediting improvement are offered.

Keywords: the credit, small and average business, crisis, credit risk, financial resources.

Криклий О.А., Евченко Н.Г.

Оценка себестоимости банковского продукта

В статье рассмотрены методические подходы к оценке себестоимости банковского продукта, определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: себестоимость, банковский продукт, себестоимость банковс-



кого продукта, традиционные методы учета расходов, метод ABC.

Crickley O.A., Yevchenko N.G.

Evaluation of the cost of banking product

The article considers methodical approaches to estimating the cost of banking products, determine their strengths and weaknesses.

Keywords: cost, bank product, the cost of banking products, traditional cost accounting ABC method.

Шаповалова С.М., Трускалова О.И.

Банковская и финансовая системы: общность и отличия

Отражены содержание и сущность банковской и финансовой систем. Проанализирован категориальный аппарат, связанный с их функционированием, а также выявлены общность и отличие этих систем на основе критериев, которые характеризуют направленность их функций.

Ключевые слова: банковская система, финансовая система, свободные средства, активы отраслей экономики, перераспределение, кредит, бюджет.

Shapovalova S.M., Truskalova O.I.

Banking and financial system: similarities and differences

Maintenance and essence of banking and financial systems are reflected. A category vehicle, related to their functioning, is analysed, and also community and difference of these systems are deduced, on the basis of criteria which characterize the orientation of their functions

Keywords: banking system, financial system, free facilities, assets of industries of economy, redistribution, credit, budget

Дюбанов А.С., Рамазанов С.К. Информационная модель оценки и управления конкурентоспособностью предприятия

Статья посвящена разработке информационной модели оценки и управления конкурентоспособностью предприятия. Для разработки используется методология описания бизнес-процессов IDEF0. Разработанная информационная система состоит из пяти блоков, которые полностью характеризуют весь процесс оценки и управления конкурентоспособностью предприятия.

В разработанной системе выделяются две обратных связи, которые характеризуют соответственно тактический и стратегический уровни планирования внедрения конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, информационная модель, оценка конкурентоспособности, управление конкурентоспособностью.

Dyubanov A.S., Ramazanov S.K.

Information model for evaluation and management of enterprise competitiveness

The article is devoted to the development of information models for assessing and managing the company's competitiveness. To develop a methodology describing business processes IDEF0. The developed information system consists of five blocks, which completely characterize the entire process of evaluation and management of the company's competitiveness. In the developed system into two distinct feedback loops that characterize the tactical and strategic levels of planning for the implementation of competitive advantage.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, information model, assessment of competitiveness, the management competitiveness.

Зеленко Е.А.

Возможность оценки деловой репутации как результата социальной ответственности предприятия

В статье рассмотрены понятие «деловая репутация предприятия» и его основные характеристики. Раскрыта взаимосвязь между социальной ответственностью предприятия и его деловой репутацией.

Ключевые слова. Деловая репутация, гудвил, социальная ответственность, нематериальные активы.

Zelenko E.A.

Ability to assess goodwill as a result of social responsibility.

The concept of enterprise business reputation and its basic descriptions are considered in the article. Intercommunication between social responsibility and business reputation of enterprise is exposed.



Keywords. Business reputation, goodwill, social responsibility, non-material assets.

Костырко Л.А., Сурженко Л.А.
Информационное обеспечение управления финансово-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий

В статье рассмотрены проблемы, методологические аспекты, элементы информационного обеспечения. Предложена интегрированная модель информационного обеспечения управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Раскрыт механизм взаимодействия систем поддержки управления через информацию.

Ключевые слова: информационное обеспечение, финансово-хозяйственная деятельность, интегрированная модель, управление, финансовый контролинг.

Kostirko L.A., Surzhenko L.O.
Informative providing of management financially economic activity of industrial enterprises.

In the article is consider problems, methodological aspects, elements of the informative providing. A computer-integrated informative zabezpecheniya case frame is offered financially economic by activity of enterprise. The mechanism of co-operation of the systems of support of management is exposed through information.

Keywords: informative providing, financially economic activity, computer-integrated model, management, financial kontrolling

Лихоносова А.С.
Оценка эффективности самоорганизации предприятий

Предоставлено авторское видение самоорганизации предприятия. Обоснована целесообразность размежевания самоорганизационных действий и самоорганизационных процессов предприятия. Обобщены существующие научные подходы относительно оценивания эффективности. Предложена круговая оценка самоорганизационных мероприятий. Разработан алгоритм оценивания эффективности самоорганизации предприятия.

Ключевые слова: предприятие, самоорганизация, эффективность, целесообразность, оценивание, эффект, результат, влияние, самоорганизационные процессы, развитие предприятия.

Likhonosova A.S.
Evaluating the effectiveness of self-organization of the enterprises

Courtesy of author's vision of self-organization of the enterprise. Expediency disengagement self-organization actions and processes of the enterprise. Summarizes the existing scientific approaches to the evaluation of effectiveness. Proposed a circular score self-organization events. Designed agloritm estimating the effectiveness of self-organization of the enterprise enterprise.

Keywords: enterprise, self-organization, effectiveness, feasibility, evaluation, effect, outcome, impact, samoorganizatsionnye processes, development of the enterprise.

Недобега Е.А.
Мониторинг социально-экономического развития предприятий

Рассмотрены сущность, объекты и субъекты мониторинга социально-экономического развития предприятий. Разработано основные этапы мониторинга социально-экономического развития предприятий.

Ключевые слова: предприятие, развитие, социально-экономическое развитие, мониторинг.

Nedobega E.A.
Monitoring of socio-economic development of enterprises

Essence, objects and subjects of monitoring of socio-economic development of enterprises are considered. The basic stages of monitoring of socio-economic development of enterprises are developed.

Keywords: enterprise, development, socio-economic development, monitoring

Шведчиков А.А.
Принципы развития промышленного предприятия в условиях быстрых изменений



Показана целесообразность применения информационного подхода для описания процессов развития промышленного предприятия. В рамках предложенного подхода сформулированы принципы устойчивого развития предприятия в условиях быстрых изменений. Предложен количественный показатель для оценки устойчивого развития предприятия.

Shvedchikov O.A.

Principles of development of the industrial enterprise in the conditions of fast changes

The expediency of application of the information approach for the description of developments of the industrial enterprise is presented. Within the limits of the offered approach principles of a sustainable development of the enterprise in the conditions of fast changes are formulated. The quantity indicator for an estimation of a sustainable development of the enterprise is proposed.

Бережная Т.Ф., Полковников С.А.

Проектирование финансовых потоков в кластере

В статье рассматриваются вопросы планирования финансовых потоков в кластере, исследуется инновационное производство по построению цепей дополнительных затрат и информационно-аналитической системы.

Ключевые слова: экономика региона, кластера, за дополнительную плату.

Berezhnaya T.F., Polcovnicov S.A.

Projecting cash flows in a cluster

In the article the questions of planning of financial streams in an innovative-production cluster are explored, by construction of chains of additional cost and informatsionno-analiticheskikh systems.

Keywords: Economy of region, Cluster, Additional cost.

Свиридова Н.Д.

Принципы портфельного инвестирования в политике привлеченных иностранных инвестиций в экономику региона

Портфельные инвестиции в современных условиях развития остаются распространенной формой инвестирования.

Это объясняется тем, что в инвестиционный процесс наиболее активно включается частный капитал, который не используется в производстве. Формирование инвестиционного портфеля любого уровня и управления им включает в себя этапы, такие же, как в классической портфельной теории, так и при организации регионального портфельного инвестирования.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, регион, инвестиционный портфель, реальные инвестиции, экономика, капитал.

Sviridova N.D.

Principles of portfolio investment policy to attract foreign investment in the economy of the region

The portfolio investment in modern conditions of development loses a common form of investment. This is because the investment process is the most actively includes the private capital, that is not involved in production process. The building an investment portfolio of any level and management includes the stages that are the same as in classical portfolio theory and in the organization of regional portfolio investment.

Keywords: foreign investment, the region, investment portfolio, real investment, the economy, the capital.

Куценко Н.А.

Влияние внешнеэкономической деятельности на открытость экономики регионов Украины

В данной статье определено влияние внешнеэкономической деятельности на уровень открытости и положительные, негативные последствия открытости регионов на развитие экономики Украины.

Ключевые слова: открытость, регион, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, экономическая интеграция.

Kutsenko N.A.

Influence of foreign trade activities on an openness of economy of regions of Ukraine

In given article influence of foreign trade activities on level of an openness and positive, negative consequences of an openness of regions on development of economy of Ukraine is defined.



Keywords: an openness, region, foreign trade activities, export, import, economic integration.

Пархоменко Н.А.

Формирование цен на международном рынке услуг

Рассмотрены специфические черты международной торговли услугами; изучены особенности мирового рынка услуг; охарактеризованы методы ценообразования и ценовые стратегии, которые используют предприятия, предоставляющие различные услуги на международном рынке.

Ключевые слова: услуга, международный рынок услуг, ценообразование, ценовые стратегии, международная торговля услугами.

Parkhomenko N.A.

Pricing for the international market

The specific features of international trade are considered by services; the features of the world market of services are studied; the methods of pricing and price strategy which use the enterprises, rendering various services in the international market are characterized.

Keywords: service, world market of services, pricing, pricing strategies, international trade in services.



ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Басов Максим Геннадійович** Аспірант кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Бережна Тетяна Федорівна** Науковий співробітник Луганської філії Інституту економіки промисловості Національної Академії Наук України і Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ)
- Бурбело Олег Анатолійович** Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри „Економічна безпека”, Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка (м. Луганськ)
- Бурбело Сергій Олегович** Здобувач кафедри „Економічна безпека” Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка (м. Луганськ)
- Дюбанов Олексій Сергійович** Аспірант кафедри «Економічна кібернетика» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Житний Павло Євгенович** Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Заблодська Інна Володимирівна** Доктор економічних наук, професор, директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної Академії Наук України (м. Луганськ)
- Зеленко Олена Олександрівна** Аспірант кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Євченко Наталія Григорівна** Кандидат економічних наук, Державний вищий навчальний заклад «Українська Академія банківської справи Національного банку України» (м. Суми)
- Калінеску Тетяна Василівна** Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)



Кармишева Ганна Миколаївна	Асистент кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Карамушко Наталія Анатоліївна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Корецька-Гармаш Вікторія Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Корсакова Ольга Сергіївна	Аспірант кафедри «Фінанси» Донбаського державного технічного університету (м. Донецьк)
Костирко Лідія Андріївна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Криклій Олена Анатоліївна	Кандидат економічних наук, доцент Державний вищий навчальний заклад «Українська Академія банківської справи Національного банку України» (м. Суми)
Кучма Інеса Володимирівна	Асистент кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. (м. Луганськ)
Куценко Наталія Адольфівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Ліхоносова Ганна Сергіївна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Малаєва Тетяна Віталіївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко- правових дисциплін Луганського університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка (м. Луганськ)
Недобега Олена Олександрівна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Новікова Альона Геннадіївна	Слухач магістратури спеціальності «Банківська справа» факуль- тету фінансового управління Східноукраїнського національного



	університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Пархоменко Наталія Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Перловська Наталія Вікторівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Полковников Сергій Андрійович	Завідувач відділом, Державної установи Науково-дослідний ін- ститут соціально-трудова відносин (м. Луганськ)
Раєвська Наталія Миколаївна	Слухач магістратури спеціальності «Оподаткування» факультету фінансового управління Східноукраїнського національного уні- верситету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Рамазанов Султан Курбанович	Доктор економічних наук, доктор технічних наук, професор, декан факультету інноваційної економіки та кібернетики, завіду- вач кафедри «Економічна кібернетика» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Свірідова Наталія Дмитрівна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Туризм та готельне господарство» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Сурженко Людмила Олексіївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри „Фінанси” Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Трускалова Олена Ігорівна	Студент спеціальності «Банківська справа» факультету фінансо- вого управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Шведчиков Олексій Андрійович	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Якімова Аліна Андріївна	Магістр кафедри «Банківська справа» факультету фінансового управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)



ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 1, 2011

Відповідальний за випуск
Літературний редактор

Л.А. Костирко
З.І. Андропова

Технічний редактор
Оригінал-макет

Т.М. Дроговоз
Г.С. Ліхоносова

Підписано до друку 19.01.2011 р.
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк.17,7. Обл. вид. арк. 18,5.
Тираж 300 екз. Вид. № 2556..Замов. № _____

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12. **Факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: uni@vugu.lugansk.ua
http://vugu.lugansk.ua

Надруковано ФОП Котова О.В.
91022, м. Луганськ, вул. Сент-Ет'єнівська, 40.
Тел.: (0642) 33-88-63.



Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі
ВИМОГИ
щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал
«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

Сфера розповсюдження та категорії читачів науково-виробничого журналу „Часопис економічних реформ“:

- загальнодержавна;
- науковці, практикуючі фахівці, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів та ділова еліта країни.

Тематичні рубрики:

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

Програмні цілі науково-виробничого журналу „Часопис економічних реформ“:

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення *.doc або *.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 6 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (колонтизули не передбачаються).

Структура статті повинна відповідати Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Рукопис має бути підписаний всіма авторами.

ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ

- **рецензія доктора економічних наук** (завірена відповідним чином);
- **довідка про автора**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **електронний варіант статті** (файл на CD-R чи CD-RW) у форматі Microsoft Word з розширенням «.doc чи .rtf». Диск потрібно підписати.

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

Головний редактор

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

Відповідальний секретар

Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail:

lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

Сподіваємося на плідну співпрацю!

