

ВЕСТНИК**НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА «ХПИ»****Сборник научных трудов****Тематический выпуск****«Технический прогресс и эффективность
производства»****63 '2010****Издание основано Национальным техническим университетом
«Харьковский политехнический институт» в 2001 году.****Государственное издание****Свидетельство Госкомитета по
информационной политике Украины
КВ № 5256 от 2 июля 2001 года****КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ:****Председатель**

Л.Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ, д-р техн. наук, проф.

Секретарь координационного совета

К.А. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук, доц..

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.;
 Е.И. Сокол, д-р техн. наук, проф.;
 Е.Е. Александров, д-р техн. наук, проф.;
 Л.М. Бесов, д-р ист. наук, проф.;
 А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.;
 Ф.Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.;
 М.Д. Годлевский, д-р техн. наук, проф.;
 А.И. Грабченко, д-р техн. наук, проф.;
 В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.;
 В.Д. Дмитриенко, д-р техн. наук, проф.;
 И.Ф. Домнин, д-р техн. наук, проф.;
 В.В. Епифанов, канд. техн. наук, проф.;
 Ю.И. Зайцев, канд. техн. наук, проф.;
 П.А. Качанов, д-р техн. наук, проф.;
 В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.;
 С.И. Кондрашов, д-р техн. наук, проф.;
 В.М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.;
 В.И. Кравченко, д-р техн. наук, проф.;
 Г.В. Лисачук, д-р техн. наук, проф.;
 В.С. Лупиков, д-р техн. наук, проф.;
 О.К. Морачковский, д-р техн. наук, проф.;
 В.И. Николаенко, канд. ист. наук, проф.;
 П.Г. Перерва, д-р техн. наук, проф.;
 В.А. Пуляев, д-р техн. наук, проф.;
 М.И. Рыщенко, д-р техн. наук, проф.;
 В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.;
 Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.;
 Ю.В. Тимофеев, д-р техн. наук, проф.;
 М.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

П.Г. Перерва, д-р экон. наук, проф.

Н.И. Погорелов, канд. экон. наук, проф.

Ответственный секретарь:

А.А. Круглов

А.И. Архиреев, д-р экон. наук, проф.;
 В.Я. Мищенко, д-р экон. наук, проф.;
 А.И. Яковлев, д-р экон. наук, проф.;
 В.Н. Тимофеев, д-р экон. наук, проф.;
 В.Я. Заруба, д-р экон. наук, проф.;
 Л.Н. Ивин, д-р техн. наук, проф.;
 П.А. Орлов, д-р экон. наук, проф.;
 В.Г. Герасимчук, д-р экон. наук, проф.;
 О.Е. Кузьмин, д-р экон. наук, проф.;
 В.И. Гончаров, д-р экон. наук, проф.;

Адрес редколлегии: 61002, Харьков,
 ул. Фрунзе, 21. НТУ «ХПИ».

Кафедра «Организации производства
 и управление персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53

707-65-07

ISSN № 2079-0767

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. – 2010. – № 63. –173 с.

У збірнику розглядаються питання розвитку та удосконалення економічних досліджень, рішення завдань оптимізації основних напрямків економічної діяльності за умов ринкових відносин, а також проблеми державного регулювання виробничо-підприємницьких процесів.

Для викладачів, наукових працівників, спеціалістів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей.

В сборнике рассматриваются вопросы развития и совершенствования экономических исследований, решения задач оптимизации основных направлений экономической деятельности в условиях рыночных отношений, государственного регулирования производственно-предпринимательских процессов.

Для преподавателей, научных работников, специалистов, аспирантов и студентов экономических специальностей.

**Рекомендоване до друку Вченою радою НТУ „ХПІ”,
Протокол № 11 від 28 грудня 2010 р.**

© Національній технічній університет “ХПІ”, 2010

ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.5

Н.Ю. МАРДУС, ст. викл. НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ОСНАЩЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК

Досліджено сучасний стан і рівень оснащення АПК України

The current state and level of equipment of Agriculture in Ukraine

Ключеві слова: агропромислове виробництво, імпорт, лізинг

Вступ. Стрімкий ріст цін на сільськогосподарську техніку, погіршення фінансового становища аграрних підприємств скоротило забезпечення тракторами сільського господарства України в 1995 р. майже у 36 рази, а вже у 2009 році – більш ніж у 100 разів. При чисельності парку в 393,1 тис. машин, потреба досягає 510 тис. Відсоток використання виробничих потужностей тракторних заводів також знизився з 93% (у 1985 році) до 5,2% (у 1997 році), а у 2009 році до 2% [1].

Постановка завдання. Вище проведені дослідження вказують на те, що виробництво тракторів в державі різко скоротилось. Причому, стан техніки, що є в наявності, незадовільний. Більшість технічних засобів, що використовуються АПК застаріла фізично й морально. Знос техніки у 10 разів перевищує темпи її оновлення. Нормативний строк служби більшості тракторів складає 7-10 років, більше половини тракторів були випущені близько 20 років назад. Зрозуміло, що нинішні темпи оновлення парку не достатні для нормального функціонування сільгоспідприємств [2].

Результати дослідження. Для України характерна непропорційно низька кількість сільгосптехніки на гектар орної землі. Так, за останні роки навантаження на один трактор в сільському господарстві України зросло в 2,2 рази, до того ж загальна потужність машинно-тракторного парку лише за останні 10 років скоротилася більш ніж на 40 %. Обсяги навантаження на сільськогосподарську техніку в Україні не є оптимальними і перевищують аналогічні показники у розвинених країнах у 5-10 разів.

Навантаження на одиницю сільськогосподарської техніки відбувається не дивлячись на те, що останнім часом зріс імпорт на техніку. Проте, придбати дорогу зарубіжну високопродуктивну техніку можуть в переважній більшості

лише крупні сільськогосподарські товаровиробники. В цей же час виробництво вітчизняної сільськогосподарської техніки не задовольняє потреби агровиробників за асортиментом та якістю продукції. Так, протягом останніх років, за даними Держмитслужби, відзначається зменшення вітчизняної техніки для АПК на внутрішньому ринку, що зумовлено збільшенням ввозу аналогічної техніки іноземного виробництва. Зростання імпорту відбувається не стільки за рахунок збільшення обсягу ринку, скільки за рахунок витіснення з нього українських виробників. Провідні світові виробники пропонують повний модельний ряд тракторів. Ці машини дорогі, але відповідають сучасним агротехнологіям. До того ж сервісні послуги західні виробники надають краще, ніж українські. Іноземці допомагають купити техніку в кредит, налагоджений лізинг, безкоштовне сервісне обслуговування.

Для стимулювання вітчизняного ринку сільськогосподарської техніки державою за останні кілька років прийнято ряд державних нормативних актів, щодо створення сприятливих умов, як виробникам так і споживачам тракторної техніки [3,4,5], передбачає закупівлю за кредитами з використанням державних компенсацій ставок по кредитах та вартості сільхозтехніки (з 2000 по 2008 рік склали майже 3,7 млрд. грн).

Державні кошти на фінансовий лізинг надаються на компенсацію вартості складної техніки [3]. Проте, у 2008 році, в межах програми 30% компенсації вартості і фінансового лізингу 38,3% коштів використано на придбання дешевої, а не складної техніки.

Вжиті Мінпромполітики заходи дозволили у 2009 році скоротити кількість ввезеної в Україну техніки до 6 тисяч екземплярів. Але, в супереч закону, що передбачає закупівлю з використанням державних преференцій лише вітчизняної техніки, значна частина коштів з Держбюджету за програмами фінансової підтримки сільхозвиробників використовуються для закупівлі імпортової техніки. Так, за минулий рік з використанням коштів, які надаються селянам із Держбюджету на компенсацію кредитних ставок банків придбано вітчизняної техніки лише на 10,7% від загальної суми.

Висновок. Основною метою державної підтримки є створення конкурентоспроможного машинобудівного комплексу, щодо забезпечення основних секторів реальної економіки інноваційно-ефективною продукцією власного виробництва [4]. Але, держава намагається одночасно за допомогою одної суми бюджетних коштів підтримати сільськогосподарських виробників та виробників сільськогосподарської техніки. З однієї сторони сільськогосподарські виробники не мають можливості отримати преференцію під час купівлі високопродуктивної та якісної техніки, з іншої сторони сума державної підтримки є незначною і впливу на технічне та технологічне оновлення заводів сільськогосподарського машинобудування не має.

Список літератури: 1. Джерело: Держкомстат. 2. Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» 4. Постанова Кабінету

Міністрів України від 11.03.2009 р. №264 «Про розширення внутрішнього ринку продукції вітчизняних підприємств машинобудування для агропромислового комплексу». 5. Постанова Кабінету Міністрів України від 18.04.2006 р. № 516 «Державна програма розвитку машинобудування на 2006 - 2011 роки».

Надійшла до редколегії 05.10.10

УДК 336.7

Н.М. ВОЛОСНІКОВА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто закономірності впливу грошово-кредитної політики на мікро- та макроекономічні процеси у трансформаційній економіці України.

In the article of influence of monetary policy at the micro and macro processes in transforming the economy of Ukraine.

Ключеві слова. Грошово-кредитна політика, мікро- та макроекономічні процеси.

Постановка проблеми та її актуальність. Важливу роль у досягненні сталого економічного розвитку держави відводиться грошово-кредитній політиці, основною метою якої є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Ефективність грошово-кредитної політики визначається, передусім, збалансованістю попиту і пропозиції на гроші, виваженим контролем динаміки та структури агрегатів грошової маси.

Обсяг та склад грошової маси, яка є одним з основних об'єктів монетарного регулювання, характеризує сучасний перебіг соціально-економічних процесів у країні та впливає на мікро- і макроекономічні процеси в державі: різке її зростання може призвести до збільшення інфляції, скорочення обсягів виробництва, погіршення стану платіжного балансу, зниження рівня зайнятості та доходів населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню функціонування грошово-кредитної політики в Україні у своїх дослідженнях приділяли увагу багато українських вчених, наприклад, Опарін В.М., Ковальчук П.Т., Семчев О.Д., Мельник П.В., Сомик А.В, Мороз А.М. та ін. Однак залишається мало дослідженим питання аналізу функціонування грошово-кредитної політики у контексті визначення особливостей впливу на мікро- та макроекономічні процеси в державі.

Цілі статті. Метою роботи є дослідження особливостей функціонування грошово-кредитної політики України та аналіз її недоліків.

Результати дослідження. Однією з передумов фінансової стабільності в країні є збалансованість попиту та пропозиції на гроші, тобто відповідність обсягу грошової маси потребам економіки. Статистичне дослідження динаміки та структури грошової маси дає можливість, по-перше, проаналізувати попит та пропозицію на гроші, оцінити їх збалансованість і викрити можливі диспропорції; по-друге, виявити недоліки монетарної політики держави, яку вона застосовує для забезпечення зростання грошової маси з урахуванням динаміки ВВП, ефективності виробництва й зайнятості; по-третє, обґрунтувати управлінські рішення щодо збалансованості попиту і пропозиції грошей з огляду на поведінку суб'єктів господарювання та населення.

Регулювання динаміки та структури грошової маси повинно відбуватися на основі принципу мінімізації впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що вимагає від науки теоретичної та практичної підтримки прийняття відповідних управлінських рішень.

У дослідженні динаміки грошової маси першорядне значення має оцінювання попиту на гроші, стабільність якого визначає ефективність грошово-кредитної політики. Відповідно до методологічних засад статистичного забезпечення управління грошовою масою, необхідно застосовувати систему абсолютних та відносних показників аналізу попиту на гроші як в цілому, так і для кожного окремого напрямку дослідження (банки, суб'єкти господарювання, населення), що дозволяє комплексно оцінювати рівень попиту на гроші та вплив монетарної політики на реальний сектор економіки (рис.1).

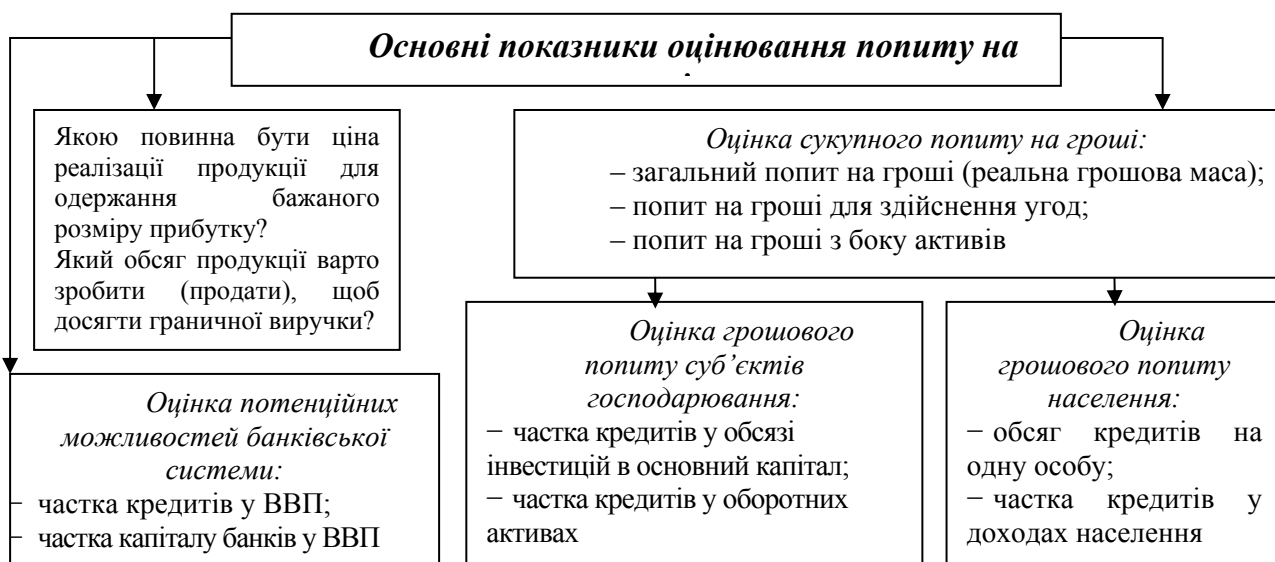


Рис. 1 – Система показників статистичного аналізу попиту на гроші

Дослідження динаміки грошової маси в Україні необхідно здійснювати за трьома напрямками: аналіз формування грошової маси; аналіз структури та динаміки наявної грошової маси; аналіз розміщення грошової маси (рис. 2).

Хоча регулятивні заходи монетарної політики здійснюються безпосередньо в грошово-кредитній сфері, її ефект не обмежується цією

сферою, а проявляється також у реальній економіці завдяки впливу монетарних змін на виробництво, інвестиції, зайнятість тощо. Тому монетарна політика по суті є складовою загальної економічної політики держави.

Останнім часом повільне просування реформ у реальному секторі економіки та зростання ризиків у бюджетно-фіскальній сфері України створювали додаткові виклики для монетарної сфери в 2010 році та посилювали тиск на грошову одиницю. За таких умов для забезпечення стабільності та рівноваги на грошово-кредитному ринку Національний банк України вдався до проведення більш стриманої грошово-кредитної політики, яка була спрямована виключно на запобігання додатковому тиску на гривню і не стала на заваді поступовому відновленню процесів кредитування банками реального сектору економіки.

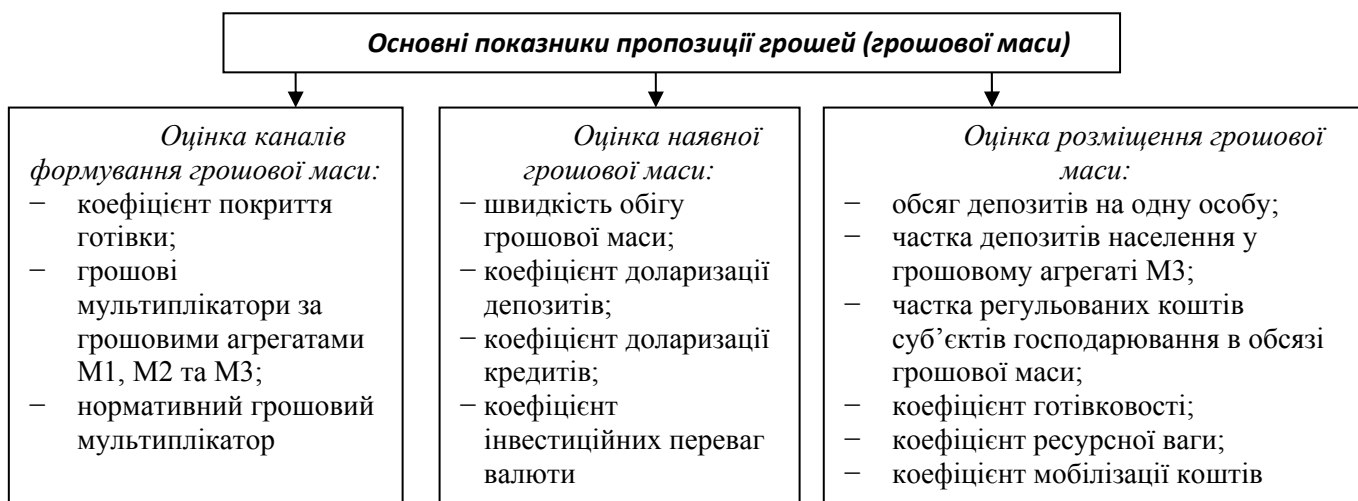


Рис. 2 – Система показників статичного аналізу пропозиції грошей

Суттєве звуження зовнішнього попиту внаслідок негативних тенденцій у світовій економіці поруч із падінням внутрішнього попиту через уповільнення зростання доходів населення та ускладненим доступом до фінансових ресурсів виступали основними причинами низхідної динаміки розвитку української економіки протягом 2010 р.

Адаптація загальної теорії систем до дослідження економічної природи державного управління грошово-кредитною політикою дозволила визначити основні композиційні елементи цієї системи, до яких віднесено: суб'єкти управління в особі відповідних державних інституцій; об'єкт управління – грошово-кредитна політика та окремі її складові; управлінська діяльність через яку реалізуються численні прямі та зворотні зв'язки між суб'єктами та об'єктом управління; функції, принципи та методи управління грошово-кредитною політикою (рис. 3).

Аналіз діючої практики управління грошово-кредитною політикою показав, що в Україні використання такого важливого інструмента регулювання економіки, як грошово-кредитна політика повністю залежить від рішень однієї державної інституції – Національного банку України. Для забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку національного

господарства в умовах подолання фінансової кризи необхідно запровадження структури ієрархії цілей грошово-кредитної політики найбільш прийнятної для вітчизняної економіки. Доцільним є використання у якості головної стратегічної мети грошово-кредитної політики ріст ВВП, що підпорядковано стратегічною ціллю, стосовно якої, має бути оптимальний рівень інфляції – необхідне підвищення цін, що є невідворотним наслідком цілеспрямованого інтенсивного росту економіки.

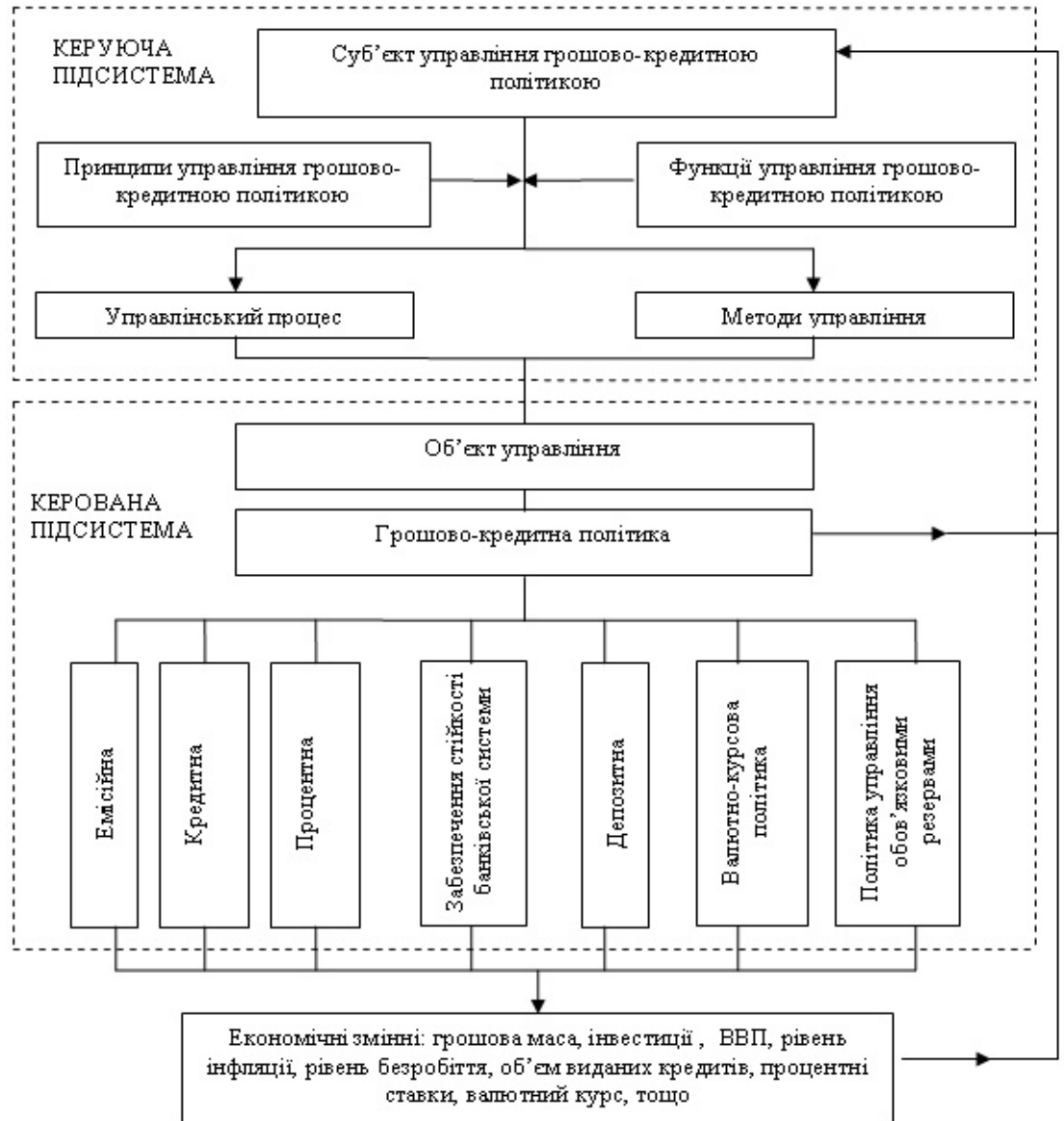


Рис. 3 – Система державного управління грошово-кредитною політикою

Аналіз основних складових інституційного забезпечення грошово-кредитної політики виявив наступні проблеми, які заважають як найбільш повно використовувати потенціал грошово-кредитних інструментів в регулюванні вітчизняної економіки: недосконалість законодавчо-правових актів, неузгодженість діяльності державних регуляторів, надто висока незалежність Національного банку від інших суб'єктів державного управління в прийнятті грошово-політичних рішень, нераціональна структура банківських установ, недостатня розвинутість фінансового ринку.

Висновки. На основі проведеного дослідження особливостей функціонування грошово-кредитної політики України можна зробити наступні узагальнення. По-перше, на відміну від центральних банків економічно розвинутих країн, НБУ через недостатній рівень розвитку ринку державних цінних паперів не має можливості ефективно впливати на економічну ситуацію за допомогою операцій на відкритому ринку. По-друге, незважаючи на велику кількість законодавчих актів, більшість питань щодо взаємодії грошово-кредитної не вирішено. Вони пов'язані з тим, що: в сучасному законодавстві залишається невизначеною стратегічна ціль реалізації грошово-кредитної політики; немає чіткого розподілу відповідальності між органами державного регулювання за підтримку стабільності цін.

Від запровадження заходів, спрямованих на усунення недоліків грошово-кредитної політики України, залежить ефективність функціонування як грошово-кредитної політики, так і економіки України в цілому. Вони мають позитивно вплинути на темпи соціально-економічного розвитку держави.

Список літератури: 1. Фінансова політика в Україні та Російській Федерації: порівняння, досвід, проблеми: Монографія / За ред. А. І. Сухорукова. – К.: НІУРВ, 2000. – 124 с. 2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Режим доступу: www.minfin.gov.ua. 3. Вахненко Т. Взаємодія політики державних запозичень і грошово-кредитної політики у забезпеченні фінансової системи країни / Т. Вахненко // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 82-94. 4. Консультації щодо зміцнення ролі НБУ у забезпеченні цінової стабільності. Зелена книга. – Центр соціальних експертиз Інституту соціології НАН України. – 2008 р. – 18 с. Режим доступу: www.bank.gov.ua

Надійшла до редколегії 13.10.10

УДК 658:005

І.В. СКРИПНИК, магістр ХБІ УБС

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ В УСТАНОВАХ ТА ОРГАНІЗАЦІЯХ

Анотація. У статті узагальнено підходи до визначення поняття «інвестиційний проект», «управління бізнес-проектами» та визначені особливості оцінки бізнес-плану створення нового бізнесу. Систематизовано існуючий досвід оцінки бізнес-планів та запропоновано критерії комплексної оцінки бізнес-планів започаткування підприємницької діяльності.

Annotation. In the article generalized going near determination of concept «investment project», «management business-projects», and certain features of estimation of business plan of creation of new business. Sistema-tizovano existent experience of estimation of business plans and the criteria of complex estimation of business plans of establishment of entrepreneurial activity are offered.

Ключові слова. бізнес-план, експертна оцінка, управління бізнес-проектом, бізнес-планування, інвестиційні ресурси, банківське кредитування.

Постановка проблеми. Трансформаційні зміни в економіці України, її стабілізація та початок виходу з кризи спонукають до подальшого дослідження питань теоретичного, науково-методичного і практичного характеру ефективного використання інвестиційних ресурсів як основи формування інвестиційно-інноваційного типу економіки України, передумови подальшого виходу нашої держави на нові економічні рівні і забезпечення економічного зростання в майбутньому.

Аналіз останніх джерел і публікацій: І.О. Бланк, Б.В. Губський, В.В. Корнєєв, Б.Л. Луців, О.В. Дзюблук, М.Л. Лапішко, Л.І. Нейкової, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, А.П. Вожжова, М.І. Савлук, І.О. Лютий, А.М. Мороз, Д.Г. Лук'яненко, С.В. Науменкова, В.Д. Лагутіна тощо. Серед російських вчених варто виокремити праці В.В. Ковальова, І.В. Ліпсица, Я.С. Мелкумова, І.І. Мазура, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге та інших. Вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили такі зарубіжні економісти як Й. Шумпетер, Р. Кінг, Р. Левайн, Д. Фернадеза, А. Галетовіц та інші.

Метою статті є теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення управління бізнес-проектами, зокрема у частині його банківського кредитування, як чинника розширення інвестиційної сфери і підвищення ефективності економіки України за умов становлення та розвитку ринкових відносин, визначити особливості оцінки бізнес-плану створення нового бізнесу.

Основна частина роботи. У методичній літературі з оцінки інвестиційних проектів та їх відбору для фінансування наводяться такі тлумачення бізнес-проекту: “справа”, “діяльність”, “захід, що передбачає здійснення комплексу будь-яких дій, які забезпечують досягнення певних завдань”. Ближче до цього поняття за змістом терміни “господарський захід”, “комплекс робіт”, “проект як система організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів, які необхідні для здійснення будь-яких дій чи які описують дії”.

На основі аналізу наведених визначень та ознак бізнес-проекту можна сформулювати узагальнене визначення поняття інвестиційного бізнес-проекту. Інвестиційний бізнес-проект – це обмежена за часом цілеспрямована зміна системи зі встановленими вимогами до якості результатів, можливими межами витрат коштів та ресурсів і специфічною організацією з його розробки та реалізації.

Розглянемо існуючі підходи до визначення поняття управління бізнес-проектами (УБП) або просто управління проектами (УП). Представимо визначення в наступному вигляді: автор (автор і назва документу (інформаційний ресурс): визначення та поняття УП:

Автор і назва документу	Визначення та поняття
1. Веретенников В.І., Тарасенко Л.М., Гевліч Г.І	а) УП - це сукупність управлінських дій, направлених на підвищення ефективності операційної, інвестиційної, фінансової і інших видів діяльності підприємств. Процес УП утворений плануванням проектів в з'єднанні з процесами регулювання і контролю впровадження [9, с. 6];
2. Товб А.С., Ципес Г.Л.	а) УП - це область менеджменту, що охоплює ті сфери виробничої діяльності, в яких створення продукту або послуги реалізується як унікальний комплекс взаємозв'язаних цілеспрямованих заходів при визначених вимогах до термінів, бюджету і характеристик очікуваного результату; б) УП - професійна творча діяльність по керівництву людськими і матеріальними ресурсами шляхом вживання сучасних методів, засобів і мистецтва управління для успішного досягнення заздалегідь поставлених цілей при певних вимогах до термінів, бюджету і характеристик очікуваних результатів проектів, здійснюваних в ринкових умовах в соціальних системах. УП включає планування, організацію, моніторинг і контроль всіх аспектів проекту в ході безперервного процесу досягнення його цілей [6, с. 15];
3. Кучеренко В.Р., Маркитан О.С	УП - методологія керівництва і координації людських і матеріальних ресурсів впродовж життєвого циклу проекту шляхом вживання системи специфічних сучасних методів і техніки управління для досягнення визначених результатів впровадження певної ідеї [10, с. 71];
4. Пінто Дж.К.	Управління проектом передбачає контроль над використанням ресурсів з моменту його концептуальної розробки і впродовж всього періоду його здійснення кульмінацією якого є здобуття результатів, що підтримують і уточнюють стратегічний напрям розвитку організації [5, с. 44];
5. Кліффорд Ф. Грей, Ерік В. Ларсон	первинна функція УП - це балансування часом, витратами і роботою з врахуванням обмежень і вимог при одночасно максимальному задоволенні запитів клієнтів. УП переслідує досягнення певної мети проекту [7, с. 17];

6. Кобиляцкий Л.С	УП - це діяльність, направлена на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях за часом, витратами (ресурсами) і якістю кінцевих результатів [4, с. 13];
8.[http://www.projectmanagement.ru/]	ефективне УП - це інтеграція інформаційних систем планування з управлінськими процедурами і організаційною структурою;
10.[http://www.analitica.ru/rus/projects/project_management.htm]	УП - це одна з ефективних управлінських технологій, основу якої складають планування, мотивація, розвиток грамотних комунікацій усередині проекту, створення гнучкіших організаційних структур;

З врахуванням приведених визначень поняття, а також на додаток до них, у використовуваній літературі УП розглядається як: 1) набір практичних методів; набір інструментів [11, с. 11], практична методологія [1, с. 84], методологія [8, с. 14; 11, с. 11]; 2) область менеджменту; набір правил і принципів менеджменту; одна або декілька функцій процесу управління (менеджменту); одна з ефективних управлінських технологій; управлінське завдання; сукупність управлінських дій.

Таким чином, УП пройшло ряд трансформацій від простого набору інструментів до ідеології [11, с. 11].

На підставі проведеного аналізу досліджуваних визначень поняття УП перейдемо від одиничних форм його представлення до його найбільш загальної форми.

УП - це інтегрований менеджмент всіх видів ресурсів, що задіяні в проектному циклі, інструментарієм якого є сучасні методи, техніка і технології управління, направлений на ефективне досягнення поставлених цілей і певних результатів за комплексом базових для проекту параметрів.

Для успішної реалізації будь-якого інвестиційного бізнес-проекту необхідною умовою є розробка його бізнес-плану.

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Інвестори не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом, що переконує у життєздатності підприємницького проекту і дає відповіді на запитання: які кошти необхідні для реалізації проекту, хто є конкретним споживачем, чи виправдовує себе проект економічно та ін. За таких умов питання оцінки якості розробки бізнес-плану набувають особливої актуальності як для інвесторів, так і для підприємців, адже і тим і іншим потрібно знати критерії, відповідно до яких визначається якість бізнес-плану.

Бізнес-план є специфічним документом, який розкриває низку проблем залежно від мети його створення, тому провести експертизу бізнес-плану, засновану на використанні будь-яких коефіцієнтів, порівняно складно.

Незважаючи на те, що на зміст бізнес-плану впливає багато чинників, процес формування структури бізнес-планів має багато спільного. Зокрема, будь-який бізнес-план, який представляється майбутньому інвестору (в конкретному випадку - службі зайнятості населення), повинен містити такі логічно пов'язані між собою розділи [4, с. 5].

1. Вступ (резюме, короткий опис проекту).
2. Опис продукції чи виду діяльності (роботи або послуги).
3. План маркетингу.
4. Виробничий (комерційний) план.
5. Організаційний план.
6. Ризики.
7. Фінансовий план.
8. Висновки.
9. Додатки.

Систему критеріїв для комплексної оцінки такого бізнес-плану можна запропонувати у вигляді таблиці (див табл. 1)

Таблиця 1 - Система критеріїв комплексної оцінки бізнес-плану проекту

Розділи бізнес-плану	Критерії комплексної оцінки бізнес-плану
1. Вступ (короткий опис проекту)	а) актуальність визначеної місії; б) рівень деталізації проекту; в) професійність автора та виконавців проекту; г) реальність джерел фінансування.
2. Опис товару чи виду діяльності	а) переваги споживчих якостей товару; б) конкурентоздатність товару; в) достатність умов щодо забезпечення належної якості.
3. Маркетинг	а) об'єктивність наведеної характеристики ринку та галузі; б) якість виконання сегментації ринку; в) якість аналізу конкурентного середовища; г) адекватність ринковим умовам ціноутворення; д) обґрунтовність прогнозування попиту споживачів; е) достатність стимулювання споживачів та реклами.
4. Фінансовий план	а) рівень оптимізації проектних витрат; б) реальність звіту про доходи; в) повнота звіту про рух грошових коштів; г) досягнення бажаного рівня беззбитковості проекту; д) виправданість терміну окупності проекту; е) забезпечення належного рівня прибутковості.

Розділи бізнес-плану	Критерії комплексної оцінки бізнес-плану
5. Виробничий (комерційний) план	а) достатність виробничого потенціалу; б) вирішення інфраструктурних проблем; в) вирішення проблем кваліфікованого персоналу; г) передбачення виробничих зв'язків.
6. Організаційний план	а) забезпечення вичерпності заходів згідно з проектом; б) реальність призначених термінів; в) відповідність заходів проектним умовам.
7. Ризики	а) рівень врахування реальних факторів ризику; б) достатність та адекватність передбачених заходів.

Відсутність в Україні єдиних вимог до критеріїв оцінки бізнес-плану значно ускладнює його експертну оцінку та робить її дещо суб'єктивною.

Для аналізу бізнес-плану найкраще застосовувати експертний підхід, оскільки показники якості бізнес-плану не піддаються безпосередньому вимірюванню.

Висновки: У даній роботі визначено особливості оцінки бізнес-плану створення нового бізнесу: на основі аналізу міжнародного досвіду оцінки бізнес-планів вперше запропоновано систематизований підхід до відбору критеріїв експертної оцінки бізнес-плану, в основу якого покладено визначення основних факторів, що впливають на забезпечення стійкості бізнесу та досягнення конкурентної переваги.

Комплексний підхід до аналізу бізнес-плану дозволяє не тільки враховувати багатоаспектність цього документа, але і представити цілі і вимоги різних учасників проекту, а отже, і передбачити на кожному етапі повний набір завдань для їх вирішення.

Запропонований підхід узагальнює багаторічний досвід розвитку підприємництва. У його основу покладено визначення чинників, що впливають на забезпечення стійкості бізнесу та конкурентної переваги з урахуванням реального стану підприємницького середовища в Україні.

Відповідно до запропонованого підходу доцільне застосування бальної системи оцінки бізнес-плану, за якої його сумарна оцінка складатиметься з оцінки всіх розділів, максимальна оцінка яких, у свою чергу, має бути диференційованою за ступенем впливу на досягнення бажаного підприємницького ефекту.

Список літератури: 1. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року N 436-IV.// Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, ст.144. 2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 47. – С. 646. 3. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – Х.:ВД «ІНЖЕК», 2003 р. – 240 с. 4.

Кобиляцкий Л.С. Управление проектами: Навчальный посібник. – К.: МАУП, 2002. – 252с. **5.** *Пинто Дж. К.* Управление проектами / Перев. с англ. под ред. В.Н. Фунтова – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»). **6.** *Товб А.С., Цинес Г.Л.* Управление проектами: стандарты, методы, опыт.—М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003.—240с.:ил. [Проекты и стандарты.]-----**22** **7.** *Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон* Управление проектами: Практическое руководство: [пер с англ.] /. – М.: Дело и сервис, 2003. – 528 с. **8.** *Тарасюк Г.М., Шваб Л.Л.* Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. – К.: „Каравела”, 2003. – 432 с. **9.** *В.І. Веретенников, Л.М. Тарасенко, Г.І. Гевлич.* Управление проектами: Навчальный посібник/. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 280 с] **10.** *Кучеренко В. Р., Карпов В. О., Маракитан О. С.* Бізнес-планування фірми: Навчальный посібник, 2003 **11.** <http://www.projectmanagement.ru/> **12.** http://www.analitica.ru/rus/projects/project_management.htm

Надійшла до редколегії 13.10.10

УДК 336.143.232

В.О. МАТРОСОВА, канд. экон. наук, доц. НТУ «ХПИ»

ДЕФИЦИТ ПЕНСИОННОГО ФОНДА, КАК ОБЩАЯ ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Зависимость внешнего кредитования Украины от решения проблем Пенсионного фонда. Пути преодоления дефицита Пенсионного фонда. Повышение пенсионного возраста в Украине, как общая проблема социальной политики страны

The foreign crediting dependence in Ukraine as a decision of the Fund of Pensions problems. The ways of overcoming the Fund of Pensions deficit. The pension age rise in Ukraine as a public problem of the social politics in Ukraine.

Дефицит Пенсионного фонда составляет почти 18 миллиардов. Кабинет министров Украины установил поступления в Пенсионный фонд на 2010 г. на уровне 160 млрд. 643,8 млн. грн., расходы – 177 млрд. 698,8 млн. грн., дефицит бюджета ПФ составит 17 млрд. 926 млн. грн. Такие цифры приводятся в проекте бюджета Пенсионного фонда на 2010 г.

Согласно проекту бюджета, запланированный остаток средств на начало следующего года составит 870,9 млн. грн. Поступления от предприятий и организаций составят 97 млрд. 631,5 млн. грн., от граждан – 6 млрд. 2,3 млн. грн., средства Государственного бюджета - 39 млрд. 318 млн. грн.

Поступления и расходы Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы в 2010 г. составят 44,1 млн. грн., Фонда общеобязательного государственного социального страхования от несчастных случаев на производстве – 344,7 млн. грн.

Расходы, которые планируется осуществить за счет собственных средств, составляют 140 млрд. 335,8 млн. грн., в том числе на пенсионное

обеспечение граждан согласно Закону «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» - 132 млрд. 582,3 млн. грн.

Расходы за счет средств Госбюджета на выплату пенсий и пособий, назначенных по разным пенсионным программам, предусмотрены на уровне 36 млрд. 974,2 млн. грн. Запланированный остаток средств по итогам 2010 г. составит 871 млн. грн.

Согласно бюджету Пенсионного фонда Украины, утвержденному постановлением Кабинета министров № 235 от 11 марта 2009 г., по итогам года дефицит бюджета ПФ составит 13 млрд. 53 млн. 39,7 тыс. грн.:

- доходная часть – 151 млрд. 89 млн. 52,8 тыс. грн.,
- расходная часть – 164 млрд. 142 млн. 92,5 тыс. грн.

Согласно постановлению, покрытие дефицита бюджета фонда на выплату пенсий будет осуществлено за счет средств государственного бюджета.

Согласно отчету Европейского Союза, в Украине один из самых высоких в Европе объемов пенсионных расходов по отношению к ВВП (более 18% в 2009 году). На 2010 год пенсионные расходы прогнозируются на уровне 17% от ВВП. Вследствие избирательной гонки повышение пенсий в Украине обрело хаотичный, необоснованный и трудно предсказуемый характер. Пенсионные расходы растут опережающими темпами, вопреки экономической способности их обеспечить.

Как считают европейские и некоторые отечественные экономисты, повышение пенсионного возраста - необходимый шаг для обеспечения стабильности пенсионной реформы. Об этом говорится в отчете Европейского Союза и Программы развития ООН, представленном сегодня в Киеве. На фоне существующей проблемы демографического старения населения в Украине уже сейчас на 10 человек трудоспособного возраста приходится 4 человека пенсионного возраста (60-55 лет), а к 2050 году их количество приблизится к 8.

По прогнозу Европейского союза и ПР ООН, с такой тенденцией в 2025 году количество плательщиков взносов и пенсионеров сравняется, а к 2050 году количество пенсионеров превысит число плательщиков взносов на 25%. Это повлечет дополнительное давление на бюджет Пенсионного фонда и на государственный бюджет Украины.

Исследование выявило, что при условии сохранения существующей системы дефицит собственных поступлений в Пенсионный фонд Украины составит 12% в 2025 году и 30% в 2050 году. «При такой ситуации невозможно будет сохранить основные показатели пенсионной системы на текущем уровне, в частности соотношение средней пенсии и зарплаты, размера бюджетных дотаций в Пенсионный фонд и размера взносов. В таких условиях украинское общество встанет перед вопросом, как поддерживать финансовую состоятельность пенсионной системы», - говорится в отчете.

Ситуация усложняется распространением неформальной занятости, в результате чего лишь 50-75% общего количества занятого населения в разных регионах страны платят пенсионные взносы. Сейчас на 10 плательщиков пенсионных взносов в Украине приходится в среднем 9

пенсионеров. Проблема отслеживания неформальной занятости, теневых денежных потоков по заработной плате и неформальных, ничем не облагаемых доходов из-за рубежа является одним из основных источников пополнения Пенсионного Фонда и решения проблемы его дефицита.

Так, в Западной Украине большая часть активного населения постоянно работает в странах Западной Европы (Испания, Италия, Португалия). При этом данные лица, являясь гражданами Украины, согласно положению о недопущении двойного налогообложения не уплачивают налоги с доходов в бюджет Украины. Но основная проблема состоит в том, что данные граждане в своем большинстве работают за границей на временной основе и рассчитывают в перспективе вернуться на Родину и получать пенсию, в данный период ничего не уплачивая в Пенсионный и другие социальные фонды. При этом необходимо отметить, что при действующей сейчас солидарной системе пенсионного страхования, активная часть населения Центра и Востока страны, работающая в Украине и уплачивающая взносы, фактически содержат пенсионеров Западной Украины.

На одного работающего за границей приходится в среднем 3-4 пенсионера, из расчета на семью, и несколько иждивенцев (жена и в среднем 2 детей), которые пользуются услугами бесплатной медицины, образования и другими социальными услугами и дотациями, активно используется система субсидирования по коммунальным платежам. Также по данным статистики продолжительность жизни граждан западного региона Украины (в особенности горного массива Карпат) гораздо выше, чем на Востоке страны. Данная сфера поддерживается из взносов в фонды социального страхования работающих в Украине граждан, Государственного и местных бюджетов.

Эта проблема может быть решена на уровне Правительства Украины путем предоставления таким семьям свободного выбора: вносить в Пенсионный Фонд Украины и фонд социального страхования по нетрудоспособности средства, исходя из общего количества проживающих в Украине иждивенцев данной семьи или полностью взять их на свое личное попечение, отказавшись от государственных пенсий, пособий, субсидий и услуг. Нам кажется это решение вполне приемлемым в условиях жесткого дефицита средств Пенсионного, других социальных фондов и бюджетов всех уровней. Такой опыт был уже апробирован в Грузии и дал положительный экономический эффект на уровне страны.

Также целесообразно на период кризиса в бюджетной сфере Украины ограничить максимальный уровень пенсий предельными суммами не более 10-15 минимальных зарплат.

В Украине принято решение увеличить пенсионный стаж и уравнивать сроки выхода на пенсию женщин и мужчин, говорится в меморандуме украинских властей Международному валютному фонду (МВФ), направленном в рамках возобновления кредитного сотрудничества.

Согласно документу, планируется внести законопроект, в котором предусматривается постепенное увеличение пенсионного возраста для

женщин до уровня мужчин - с 55 до 60 лет, добавляя шесть месяцев ежегодно с 2010 года.

Законопроект, согласно меморандуму, будет предусматривать увеличение минимального срока пенсионного страхования с 5 до 15 лет, увеличение на 10 лет квалификационного периода для получения полной пенсии, что должно явиться стимулом для работающих дольше сохранять работоспособность. Это должно улучшить сбалансированность Пенсионного фонда на 2 млрд. грн в 2011 году.

Помимо того, украинские власти планируют изменить базу начисления пенсий, предусмотрев их дополнительное увеличение на 1% за каждый год, отработанный сверх определенного срока: 20 лет – для женщин и 25 лет – для мужчин, говорится в меморандуме. Предполагается, что это позволит сократить расходы Пенсионного фонда на 6,2 млрд. грн в 2011 году.

Международный валютный фонд выделил Украине первый транш в размере 1,89 млрд. долларов кредита stand-by. Из общего объема первого транша 1 млрд. долларов пойдет на финансирование дефицита госбюджета, а 0,89 млрд. долларов - в золотовалютные резервы Национального банка.

Второй транш кредита МВФ Украина может получить при выполнении программы сотрудничества фонда.

Международный валютный фонд согласился предоставить Украине кредит в размере SDR 10 млрд. (15,15 миллиарда долларов). В заявлении, обнародованном МВФ, уточняется, что средства Украине будут выделяться в течение двух с половиной лет.

Следует отметить, что эксперты считают необходимым прекратить дискуссии о повышении пенсионного возраста и немедленно начать пенсионную реформу в Украине. "Для того, чтобы покрыть дефицит бюджета Пенсионного фонда, необходимо немедленно начать пенсионную реформу в Украине, которая будет в себя включать реформирование солидарной пенсионной системы, создание накопительной пенсионной системы и поддержку негосударственного пенсионного страхования. Гражданин Украины должен получать пенсию из трех источников, а не так как сейчас - из одного источника", - считает бывший первый заместитель министра труда и социальной политики Павел Розенко. По его словам, фактический дефицит Пенсионного фонда на сегодня составляет более 60 млрд. грн. Он считает, что желание правительства повысить пенсионный возраст в государстве способно "похоронить в целом" пенсионную реформу в Украине. По его словам, вопрос пенсионного возраста не является ключевым вопросом пенсионной реформы в государстве. По мнению Розенко, на сегодняшний день проведение пенсионной реформы в Украине фактически остановлено, и правительство не делает никаких шагов для ее проведения.

Повышение пенсионного возраста для женщин в Украине является критическим шагом. Женщины и дети являются наиболее социально незащищенными слоями населения в нашей стране. При несовершенной социальной и коммунальной инфраструктуре, бытовых тяготах, отсутствии доступной и дееспособной медицины, незащищенности в семье увеличение

пенсiонного порога для женщин является деструктивным механизмом в социальной политике страны. Вначале необходимо решить коммунальные и бытовые проблемы, создать надежную социальную систему, поднять из руин медицину и внедрить медицинское страхование. Показатели условий труда и быта в Европе невозможно сравнивать с аналогичными показателями в Украине. Необходимо внести изменения в Семейный кодекс в разделе защиты интересов женщин и детей при разводе. Ввиду существующей системы укpывания истинных доходов граждан, действующая система алиментов не отвечает действительности и европейским стандартам. И лишь после этого можно обосновано говорить о повышении пенсионного возраста для женщин.

Список литературы: 1. www.focus.ua 2. www.2000.net.ua

Надійшла до редколегії 14.10.10

УДК.336.225

О. І. ЛИННИК, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

Є. В. АНІСІМОВА, магістр НТУ «ХПІ»

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ

У статті розглянуто проблеми адміністрування податків в Україні. Виявлено прорахунки державної податкової політики в період реформування економіки. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму регулювання податкової системи України

The problems of administration of taxes are considered in the article. Faults of the state tax policy during reforming economy are shown. The ways of improvement of the control mechanism to tax system of Ukraine are offered

Вступ. Проблема адміністрування податків в Україні існує давно та поширюється високими темпами. Збій в системі адміністративного регулювання податковою сферою підриває цілісність економічної системи в цілому, гальмує розвиток держави у інших сферах.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз стану податкової системи України в умовах реформування та виявлення недоліків в системі управління податками.

Методологія. Актуальність тематики, пов'язаної з дослідженням регулювальних механізмів оподаткування, підтверджується науковими публікаціями сучасних українських вчених. Зокрема, їй присвячені роботи Селіванова А., Павленка Р., Ластовецького А., Кірея А., Соколовської А. М.

та ін., які досить багато уваги приділяють удосконаленню регуляторного потенціалу податків в Україні.

Результати дослідження. Адміністрування податків – це механізм, що включає систему способів та організаційно-правових заходів відчуження уповноваженими державними органами податків і зборів [1]. Адміністрування податків перебуває під впливом податкової політики держави: податкова політика формує організаційний механізм податкової системи і визначає зміст адміністрування. Помилки в податковій політиці та прорахунки в концепції розвитку податкової системи спричиняють недоліки механізму адміністрування податків. Українська податкова система вкрай потребує вдосконалення системи адміністрування як одного з елементів економічної системи держави. Надмірне регулювання податкових відносин, широкі права і недосконалість механізмів відповідальності податкових органів в Україні створюють несприятливі умови для ділової активності. Зарегульованість економічних і соціальних відносин, зловживання правоохоронних і контролюючих органів службовими повноваженнями веде до поширення корупції, розростання тіньової економіки, зниження інвестиційної привабливості України [2].

Кількість документів, що обов'язкові до виконання дуже велика. В них розгорнуто прописано повноваження державних органів та не досить розкрито їх обов'язки та відповідальність. Більше 100 органів наділені правом перевірки юридичних осіб з різних питань, причому 61 з них має право заарештовувати банківські рахунки, позбавляти ліцензій, вилучати документи. В цілому, українські підприємці витрачають на спілкування з різними контролюючими установами більше 30% свого часу, що є неприпустимою витратою часу і людських ресурсів (як бізнесом, так і державними органами) [3].

Недоліком у правовому регулюванні податків є неспівпадіння або протиріччя у законодавчих актах, що призводить до неправильної трактовки тих чи інших норм або методів оподаткування. Нерозвиненість системи адміністрування порушує нормальну господарчу діяльність підприємств, перешкоджає здійсненню статутної діяльності і відповідно – працевлаштуванню і оплаті праці людей, розрахункам з бюджетами тощо. Відповідно погіршується соціально-економічна ситуація [4].

Згідно рейтингу ВБРР «Paying Taxes 2010» українська податкова система займає 181 місце з 183. Підприємцям доводиться платити 147 податків, витрачаючи на це більш ніж 736 годин. Податкову систему обтяжують заплутані механізми нарахування оподатковуваних баз, об'єм обов'язкової звітності, кількість контрольних і наглядових процедур, котрі вимагають як гіпертрофованого апарату уповноважених контролюючих органів, так і непродуктивних затрат підприємців [5].

Висновок. Необхідно провести кодифікацію податкового законодавства країни у Податковий кодекс, який нині розробляється. Це буде сприяти визначенню засад відносин між платниками податків та державними органами стягнення і контролю. Об'єднання розрізаних нормативних актів з

цього питання в межах одного документу дозволить спростити такі відносини шляхом уніфікації їх регулювання. Теперішніми цілями є створення якісної податкової системи, яка дозволить забезпечити сприятливі умови для ведення бізнесу, здійснення інвестицій та збільшення сукупних податкових надходжень до усіх рівнів бюджетів та державних цільових фондів. Зростання податкових надходжень до бюджетів не повинне залежати від рівня податкового навантаження, а має забезпечуватись за рахунок прискорення оборотності капіталу і підвищення ділової активності суб'єктів господарювання.

Ліквідація недоліків системи адміністрування податків має проводитися по таких напрямках:

розробка чітких об'єктивних та доступних процедур податкового обліку, звітності і реєстрації. Недопущення викривлення інформації внаслідок застосування різних методик обліку та стандартизація строків подання звітності;

чітка регламентація повноважень контролюючих органів, впровадження обмежень та кваліфікаційних вимог до посадових осіб контролюючих органів. Введення адекватної відповідальності посадових осіб за неправомірне використання таких повноважень та/або порушення прав платників податків;

налагодження співпраці банків, митних та податкових органів задля оперативного реагування на зміни кон'юнктури світового ринку, а також торговельних режимів в інших державах та структури економіки в Україні. Недопущення скасування банківської та комерційної таємниці;

розробка стратегії регулювання непрямими податками, визначення методів диференціації платників, об'єктів та ставок оподаткування, справедливого та прозорого механізму податкових пільг;

інституціональний розвиток положень ст. 92 Конституції України та ст. 1 Закону України «Про систему оподаткування», що забезпечить стабільність та узгодженість регулюючого впливу держави у сфері оподаткування, а також положень низки Указів Президента України щодо спрощення систем звітності та оподаткування;

розробка та реалізація програм по підвищенню освітнього, культурного, професіонального та духовного рівня платників податків.

На нашу думку реалізація цих заходів зробить можливим проведення податкової реформи в Україні, що в свою чергу призведе до розвитку економіки та суспільства.

Список літератури: 1. *Ластовецький А. С.* Організаційно-правові засади адміністрування податків // *Право України.* – 2003. – № 11. – С. 37–40. 2. *Селіванов А.* Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України // *Право України.* – 2002. – № 2. – С. 34–38. 3. *Павленко Р.* Міжнародний інститут порівняльного аналізу «Система адміністрування податків в Україні», 09.01.2003, Інтернет-видання Юриспруденція он-лайн, www.lawyer.org.ua; 4. *Кирей А.* «О толкованиях строгих и не совсем...(размышления по поводу налоговых разъяснений)», *Бухгалтерия* N19/01(486/1) от 13.05.2002 г. 5. Рейтинг всевітнього банку Paying Taxes 2010, <http://russian.doingbusiness.org>. 6. *Мірошник В. В.*, Податкова реформа в Україні в контексті євроінтеграції, КНТУ, Економічні науки, 2010, вип. 17. 7. *Швабій К.І., Гусак Ю.Д.* Напрями підвищення ефективності адміністрування податків в Україні. // *Наукові записки. Серія економіка. Нац. Університет Острозька Академія. Випуск 10.* – Ч.1. – 514 с., 2008 р.

Надійшла до редколегії 18.10.10

УДК 331.321.3: 225

Р.Ф. СМОЛОВИК, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПИ»
И.Ю. БЕРКО, магістр НТУ «ХПИ»

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА

В статье анализируются проблемы оплаты труда в Украине, с учётом современных условий кризисной ситуации; факторы, влияющие на изменение уровня оплаты труда; даётся сравнительный анализ оплаты труда по экономически развитым странам.

In the article the problems of payment of labour are analysed in Ukraine, taking into account the modern terms of crisis situation; factors, influencing on the change of level of payment of labour; the comparative analysis of payment of labour is given on the economic developed countries.

Ключевые слова: заработная плата, стоимость рабочей силы, факторы, продуктивность.

Вступление: Величина заработной платы, ее динамика, в сочетании с уровнем цен, с учётом инфляции, имеют самое непосредственное взаимодействия в процессе анализа и оценки жизненного уровня населения страны. В связи с этим изучение факторов, определяющих изменение заработной платы, как номинальной, так и особенно реальной, имеет, с точки зрения, анализа жизненного уровня имеет важнейшее теоретическое и практическое значение.

Постановка задачи: Как известно оплата труда – это превращенная форма стоимости рабочей силы, а ее динамика внутренне взаимосвязана как с изменением стоимости рабочей силы, так и с процессом отклонения цены от

стоимости. Однако товар рабочая сила – специфический товар, на процесс формирования его стоимости влияет целый ряд факторов; причём одни из них действуют в сторону ее повышения, другие – в сторону снижения.

Как показывает анализ, в условиях Украины на формирование стоимости рабочей силы влияют разнообразные факторы: географические, культурно-экономические, а также рыночные факторы - спрос, предложение; конкуренция или монополия на рынке труда. Среди них, как правило, выделяют факторы, которые способствуют качественной характеристике рабочей силы (интенсивности труда: рост материальных и духовных потребностей; увеличение сложности выполняемой работы; увеличение объёма выполняемых услуг в сфере образования, здравоохранения, коммунальных и пр.). К факторам, способствующим снижению качественной характеристики рабочей силы можно отнести: снижение продуктивности и труда; удельный вес женского детского и непроизводительного труда в общей его структуре.

Анализ публикации: Вопросы современного состояния оплаты труда в Украине; Действующим тарифным ставкам по оплате труда, с учётом сложности выполнения работы, условий труда, уделено достаточно внимания учёных, специалистов, в данной области и практические работы предприятий организации, таких как В.Д. Ракоти, АН. Рофе, В.В. Травин, Д.Ф. Шавишвили, СВ. Шекшни, Э.А. Уткин. Однако не учтены некоторые особенности формирования оплаты труда в условиях кризисной ситуации.

Кроме того, необходимо учитывать и процесс воспроизводства трудовых ресурсов, которые требуют удовлетворения как материальных так и культурных, духовных потребностей. В этом случае важное значение имеет изменение той величины стоимости, воплощенной в средствах, обеспечивающих жизненный уровень. Однако, как показал анализ, указанные средства не отражают динамику стоимости самой рабочей силы, ибо реальная заработная плата значительно меньше действительных потребностей трудовых ресурсов. Причём разрыв между ними в современных условиях кризисной ситуации, как показал проведённый анализ не сокращается, а увеличивается.

Результаты исследования: Практика экономически развитых стран позволяет сделать вывод о возможности применения различных форм и систем оплаты труда. Их выбор зависит от основных факторов: степени контроля, состояния уровня нормирования труда, за выполняемым объёмом произведенной продукции и её учётом; уровнем затрат, связанных с внедрением определенной системы оплаты труда. Экономически развитые страны используют тарифную систему оплаты, которая имеет свои модифицированные формы. Одной из них является система аналитической оценки рабочих мест, в которой тарифные ставки устанавливаются не только в зависимости от сложности работ, но и с учётом факторов: характеризующих квалификацию исполнителей: образование, опыт, профессиональная подготовка; умственные и физические усилия; уровень

ответственности за применение работниками, в процессе выполнения работы оборудования, материалы; условия труда.

Необходимо отметить, что в современных условиях в западных странах наблюдается следующая демографическая ситуация с одной стороны, происходит процесс «старения» рабочей силы, а с другой неуклонно сокращается естественный прирост населения. В связи с этим указанные страны, для обеспечения необходимого жизненного уровня своим пенсионерам, используют стратегию привлечения трудовых мигрантов из других стран. В этих условиях украинский рынок труда характеризуется не только оттоком рабочей силы за пределы страны, но и наличием неконкурентных рабочих мест, что естественно, влияет на уровень безработицы. В этих условиях важное значение приобретает разработка государственной политики направлено на совершенствование системы оплаты труда, с учётом указанных выше факторов.

Проделанные нами расчёты позволяют сделать вывод, что темпы отставания Украины по уровню производительности труда, приблизительно, соответствует темпам отставания по уровню оплаты труда. При этом тенденции отражают опережающие темпы роста в Украине заработной платы, а не производительности труда. В 2008 г. Украина по уровню оплаты труда вплотную приблизилась к Болгарии - по сравнению с остальными странами переходной экономики отставание составляет от 49,7 (Румыния) до 86,5% (Словения). Отставание Украины по уровню заработных плат возросло: по сравнению с Чехией на 73 евро, Польшей - на 61, Эстонией - на 53. Уменьшился разрыв в оплате труда только по сравнению с Болгарией (на 44 евро) и несколько с Венгрией (на 5 евро). Абсолютное значение отклонения в оплате труда имеют следующие значения по данным последних годов, по сравнению со Словенией (1049 евро в 2008 году), Чехией (549), Венгрией (484), Польшей (473 евро). Бесспорно, что такое положение с оплатой труда будет постоянно способствовать оттоку рабочей силы в зарубежные страны.

Как государство, так и население страны ориентировано на высокопроизводительное, рентабельное производство и систематическое повышение благосостояния общества. Для этого широко используются различные системы подготовки и переподготовки квалификации, эффективные системы оплаты и стимулирования труда, которая базируется на высоком уровне минимальной заработной платы.

Что же касается Украины, то можно сделать вывод, что экономика ориентирована, в большей степени на формирование модели рынка дешевой рабочей силы, что, естественно, негативно сказывается на развитии рыночного механизма, лишает данную модель фактора конкурентоспособности.

Надійшла до редколегії 28.10.10

УДК 338.242.4: 658.147.2

О.С. ПАРХОМЕНКО, канд. екон. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджуються основні тенденції та проблеми регулювання дивідендної політики за кордоном: зниження прибутковості акцій, подвійне оподаткування дивідендів. Визначено важливість вирішення зазначених питань для підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

In the article basic tendencies and problems of adjusting of dividend policy are investigated: decline of profitability of shares, double taxation of dividends. The importance of decision of the noted questions for the investment attractiveness increase of enterprises is determined.

У сучасних умовах ресурс переформування економіки (приватизації) значною мірою вичерпаний – близько 70% власності тепер належить приватним підприємствам. Таким чином, приватизація сьогодні не є пріоритетним державним завданням. На перший план виходить завдання вдосконалення системи управління державним майном, підвищення прибутковості підприємств, досягнення оптимального балансу податкових і неподаткових (у тому числі дивідендних) надходжень до бюджету [1].

Останнім часом аналітики очікують на поліпшення ситуації в корпоративному секторі взагалі і в галузі формування дивідендної політики підприємств зокрема. Це пов'язано в першу чергу з нещодавнім прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства», дію якого спрямовано на приведення процесу корпоративного управління в Україні у відповідність з міжнародною практикою. Проте при цьому залишається багато проблем у формуванні оптимальної дивідендної політики, яка б задовольняла інтереси й держави, й правління, й акціонерів, й потенціальних інвесторів і сприяла економічному зростанню корпоративних підприємств в Україні.

Тому при регулюванні дивідендної політики вітчизняних підприємств необхідно враховувати накопичений досвід західних корпорацій у вирішенні подібних питань, а також уважно дослідити сучасний стан як корпоративного управління загалом, так і особливості реалізації дивідендної політики як його складової в окремих галузях народного господарства України.

Метою даної роботи, таким чином, є встановлення основних тенденцій розвитку регулювання дивідендної політики за кордоном, аналіз проблем, пов'язаних з цією сферою діяльності, та визначення можливих шляхів їх подолання.

Переходячи до основного змісту статті, слід зазначити, що один з найважливіших показників ефективності дивідендної політики – рівень дивідендної прибутковості – є значно нижчим сьогодні у світі, ніж 50-100 років тому (табл. 1).

Таблиця 1 - Показники дивідендів у довгостроковій перспективі

Показники для S&P500	Дивідендна прибутковість, %	Норма виплачуваного дивіденду, %	Прибуток на акцію, \$	Дивіденд на акцію, \$
Середнє значення за 1871-1945 рр.	5,3	72	1	1
Середнє значення за 1946-2000 рр.	4,1	51	3,6	2,3

Зниження дивідендів протягом тривалого періоду пояснюється тим, що після війни корпорації стали більше реінвестувати прибуток у свій розвиток, що сприяло підвищенню загальної прибутковості акцій. Крім того, розповсюдженою є практика викупу компанією власних акцій. При тому протягом зазначеного часу підвищувалися ціни на акції, що також спричинило зменшення показника дивідендної прибутковості, і донедавна (2001-2002 рр.) у більшості країн дивідендна прибутковість продовжувала падати. Наприклад, у Великобританії цей показник в 1972 р. становив 4,2%, а в 2002 р. - 2,3%; у США - відповідно 3,3 і 1,2, у Німеччині - 4,3 і 1,3. Наразі спостерігається значне зростання інтересу до акцій з дивідендними виплатами в порівнянні з 90-ми роками [2].

Нормативне регулювання дивідендної політики за кордоном обмежується вирішенням двох основних питань: 1) які органи відповідальні за визначення розміру і затвердження дивідендів; 2) строки видачі дивідендів.

Так, у більшості країн Європи (Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Швеція) затвердження дивідендів в обов'язковому порядку стосується компетенції зборів акціонерів [2].

Більшість кодексів найкращої практики корпоративного управління також практично не приділяють увагу дивідендам. Башкіна У.І. наводить лише національні особливості в деяких країнах [2]:

- Франція (Hellebuyck Commission Recommendations) рекомендує компаніям відмовлятися від існуючої практики виплат додаткових дивідендів акціонерам, які володіють акціями протягом певного часу;
- Великобританія: один з кодексів (NAPF Corporate Governance Code) рекомендує, щоб компанії трохи обмежували можливості виплати дивідендів акціями замість готівки; тому зобов'язані отримати для цього схвалення акціонерів.

Регулювання дивідендної політики в країнах Азії також передбачає вирішення того, які органи і в якій компетенції відповідають за процедуру нарахування і виплати дивідендів, їхнього розміру та форми виплати (табл. 2).

Ще одне з актуальних питань дивідендної політики - проблема подвійного оподаткування: оскільки дивіденди виплачуються із чистого прибутку і є особистим доходом акціонерів, то, відповідно, виходить, що спочатку прибуток корпорації обкладається податком на прибуток, а потім та частина прибутку, що йде на виплату дивідендів, обкладається ще й податком на доходи фізичних осіб, коли ці дивіденди одержують приватні особи.

Таблиця 2 - Регулювання дивідендної політики в Азії [2, 3]

Країна	Законодавчі вимоги, що забезпечують своєчасну виплату дивідендів акціонерам	Органи, відповідальні за оголошення, затвердження й видачу дивідендів
Бангладеш	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 2 місяців після оголошення.	Оголошення і виплата дивідендів – рада директорів. Затвердження – акціонери.
Китай	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 2 місяців після оголошення.	Оголошення і виплата дивідендів – рада директорів. Затвердження – акціонери.
Гонконг	Немає. Дата встановлюється радою директорів.	Проміжні – радою директорів; річні дивіденди пропонуються радою директорів і затверджуються акціонерами. Акціонери можуть тільки підтверджувати або відкидати пропозицію і не можуть самі встановлювати величину дивідендів.
Індія	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 30 днів після оголошення.	Проміжні – рада директорів; річні – акціонери.
Малайзія	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 1 місяця після закриття реєстру, протягом 3 місяців – після оголошення.	Оголошення і виплата – компанія; затвердження – акціонери.
Пакистан	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 45 днів після оголошення.	Акціонери.
Філіппіни	Дивіденди, виплачувані як готівкою, так і акціями, повинні бути виплачені протягом 18 операційних днів після дня реєстрації.	Дивіденди у формі готівки й акцій – рада директорів; дивіденди у формі акцій рада директорів об'являє за умови, що 2/3 або більше акціонерів згодні.
Сінгапур	Немає.	Акціонери.
Південна Корея	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 1 місяця після оголошення.	Акціонери.
Тайпей	Немає. Дата встановлюється радою директорів на підставі рішення збори акціонерів.	Акціонери.
Таїланд	Дивіденди повинні бути виплачені протягом 1 місяця	Проміжні – рада директорів; річні – акціонери.

	після оголошення.	
В'єтнам	Немає. Дата встановлюється радою директорів.	Оголошення й виплата дивідендів – рада директорів. Затвердження – акціонери.

Проблема виявляється й у Європі, і в Америці досить серйозною, тому що в багатьох країнах податкові ставки на доходи корпорацій сягають 50% і вище (рис. 1), а сумарний податковий тягар на дивіденди навіть перевищує 50% (табл. 3), а це означає, що податки справляють вплив, який дестимулює інвестування в акції.

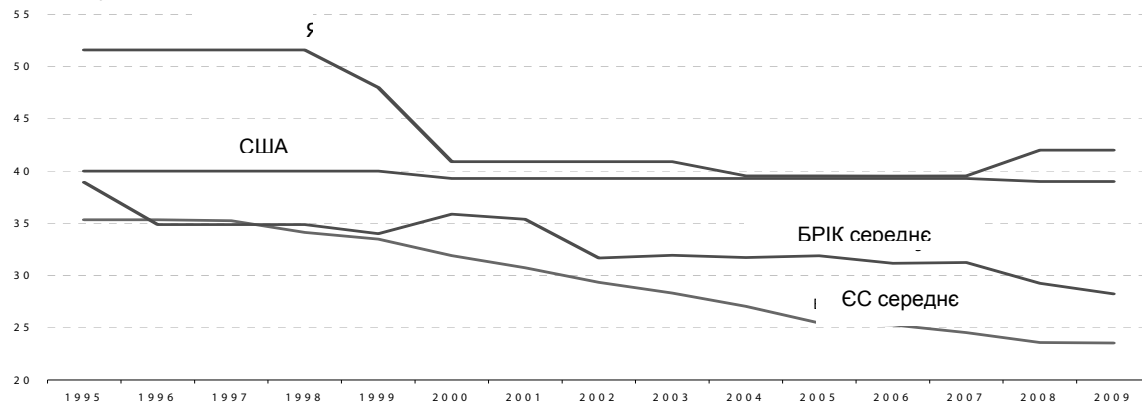


Рис. 1. Ставки оподаткування прибутку корпорацій Європи, США та Азії [4, с. 105]

Таблиця 3 - Сумарний податковий тягар податку на прибуток і прибутковий податок з розподіленого прибутку [2, 5]

Країни	Податковий тягар
Нідерланди, Японія	більше 70%
Люксембург, США, Франція, Туреччина, Канада, Швейцарія	60-70%
Данія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Австралія	50-60%
Швеція, Бельгія, Польща, Австрія, Німеччина, Великобританія, Угорщина, Італія, Корея, Мексика	40-50%
Чехія, Ісландія, Греція, Н. Зеландія	30-40%
Фінляндія, Норвегія	25-30%

При цьому слід зазначити, що у Греції, Новій Зеландії, Фінляндії та Норвегії податок на прибуток від отримання дивідендів не нараховується, і розмір податку, наведений у табл. 3, є тільки величиною податку на прибуток підприємств [5].

Спотворення ринку виникає через те, що подвійне оподаткування завищує ціну залученого капіталу. А оскільки відсотки по кредитах віднімаються з оподаткованого прибутку, то фінансування за допомогою кредитування і випуску облігацій виявляється значно вигіднішим. Стимулювання кредитів, у свою чергу, збільшує ймовірність неплатоспроможності й приводить до дискримінації дрібних і молодих компаній, у яких доступ до кредитування обмежений і здійснюється за менш сприятливих умов [2].

Подвійний податковий тягар може також стати причиною: дестимулювання заощаджень та інвестицій; зниження стимулу платити дивіденди на користь нерозподіленого прибутку, що може привести до інвестування збиткових або неприбуткових проєктів; дестимулювання створення бізнесу у формі корпоративних підприємств; збільшення непродуктивних зусиль фінансових менеджерів по пошуку ухилення від податку через високі податки на дивіденди та інші типи доходу від капіталу.

Башкіна У.І. звертає увагу на те, що в різних країнах здійснюють певні спроби усунення подвійного податкового тягара шляхом запровадження низки заходів [2]:

- часткові або повні знижки з податку на прибуток;
- установлення для дивідендів (або на всі види капітального доходу) ставок, які є нижчими, ніж звичайна ставка прибуткового податку;
- відрахування корпорацією дивідендів з оподатковуваної бази для податку на прибуток;
- часткове виключення дивідендів з оподатковуваних доходів фізичних осіб;
- різні ставки корпоративних податків на розподілений і нерозподілений прибуток;
- відсутність будь-яких знижок.

У США в 2003 р. було здійснено податкову реформу, яка дала можливість здійснити унікальні дослідження. Необхідність цієї реформи підкріплювалася тим, що подвійне оподаткування дивідендів у США негативно впливає не тільки на інвестиції, але й на доходи більшості громадян - адже навіть ті американці, які не здійснюють прямих вкладень в акції, побічно беруть участь у них через корпоративні й індивідуальні пенсійні плани.

Початком цієї кампанії став випуск у США в 2003 р. «The Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act», серед основних положень якого було значне зниження податкового тягара – замість обкладання за звичайною схемою доходів фізичних осіб максимальною ставкою податку 35% дивіденди обкладаються тільки податком у 15%, що дозволило запровадити для отримання доходу у вигляді дивідендів такий же сприятливий податковий режим, як і для особистого доходу з капіталу [2].

Прихильники реформи стверджували, що реформа знизить податкову невідність дивідендів, спонукатиме фірми платити більше дивідендів і стимулюватиме інвестування й ділову активність. Але деякі опоненти наполягали на тому, що корпорації на зможуть платити більш високі дивіденди, тому що держава все ще прямо не зацікавлена у прибутках підприємств [6].

Супротивники реформи переконували, що найбільшу вигоду однаково одержать багаті платники податків, які отримують непропорційно більшу частку дивідендів, більшості ж звичайних американських родин це принесе мало або взагалі жодної вигоди.

Результати досліджень, які було здійснено після впровадження реформи [7], виявили значні позитивні зрушення – різкий стрибок дивідендних виплат

по декількох вимірах. У дослідженні використовувалися дані The Center for Research in Security Prices, починаючи з 1980 р. по 1 квартал 2004 р. Дослідники виявили, що:

- у 2003 році частка публічних компаній, які виплачують дивіденди, збільшилася на 20 %, а до того вона знижувалася протягом 2 десятиліть - більше 150 компаній почали виплачувати дивіденди, причому більшість - на регулярній основі, а не як разові «спеціальні» розподіли;
- багато компаній, які вже платили дивіденди, збільшили величину регулярних дивідендів;
- збільшилася кількість спеціальних (разових) виплат дивідендів, але величина даного ефекту досить мала в порівнянні зі збільшенням регулярних виплат.

Усі отримані результати стосуються компаній всіх розмірів і не залежать від прибутків компаній та інших характеристик. Таке збільшення регулярних дивідендних виплат протягом наступних за 2003 років було безпрецедентним в історії корпоративного сектора США [7], що підтвердилося у процесі порівняння результатів податкової реформи 1986 р., яка також знизила величину максимального прибуткового податку з 50% до 28% і привела до тимчасового концентрованого збільшення особистих дивідендних виплат. Проте регулярні виплати після 1986 р. значно не збільшилися.

У Росії розмір дивідендів, виплачуваних акціонерними товариствами протягом останніх років неухильно збільшувався (рис. 2) [8, с.474], але часто високий рівень дивідендів пов'язаний з легалізацією доходів власниками компаній, а не зі створенням позитивного іміджу в інвесторів, особливо це стосується підприємств з великою часткою участі обмеженого кола осіб [9].

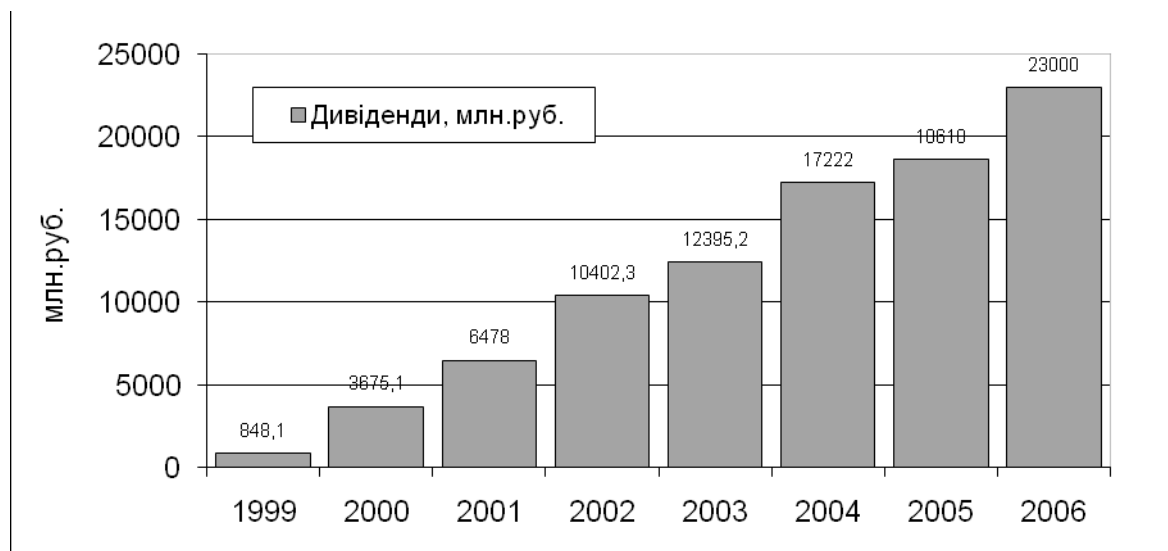


Рис. 2. Динаміка виплат дивідендів у Росії [8, с.474]

Однак при цьому вже багато компаній усвідомлюють значення дивідендів як сигналу інвесторам про загальний стан бізнесу. Підприємства стали приділяти більше уваги проміжним дивідендам. У цілому все це свідчить про поступові позитивні зрушення у формуванні дивідендної культури російських компаній [9].

При цьому слід зауважити, що Україна є однією з країн Східної Європи, яка має дуже значну кількість акціонерних товариств, що є наслідком масової приватизації 90-х років, а також деякої моди минулих років на організаційну форму у вигляді акціонерних товариств, переважно закритих. На розвинутих ринках дивідендна політика відіграє особливу роль, формуючи рівень інвестиційної привабливості компанії. Однак на українському ринку ця функція дивідендної політики майже не працює, через що виникає потреба у додатковому дослідженні процесу її формування і реалізації на підприємствах окремих галузей народного господарства.

Список літератури: 1. Білоченко А.М. Удосконалення формування та реалізації дивідендної політики підприємств з державною часткою в Україні / А.М. Білоченко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 96 – 102. 2. Башикина У.И. Дивидендная политика западных фирм и ее регулирование [Електронний ресурс] / У.И. Башикина // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2005. – №6(19). – Режим доступу до журн.: <http://www.aojournal.ru/tabid/55/mid/401/newsid401/52/Default.aspx>. 3. White Paper on Corporate Governance in Asia [Електронний ресурс] / OECD. – June 10, 2003. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/48/55/25778905.pdf>. 4. Taxation trends in the European Union [Електронний ресурс]. / Data for the EU Member States and Norway. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009 – 384 pp. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2009/2009_full_text_en.pdf. 5. Jomard I. Tax Systems in European Union Countries [Електронний ресурс] / I. Jomard // OECD Economics Department Working Papers. – No. 301. – 2001. – Режим доступу: [http://www.ois.oecd.org/olis/2001doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2001\)27](http://www.ois.oecd.org/olis/2001doc.nsf/linkto/eco-wkp(2001)27). 6. Michel N.J., Rector R.A. Dividend Policy and the 2003 Tax Cut: Preliminary Evidence [Електронний ресурс] / Norbert J. Michel, Ralph A. Rector // WebMemo. – 2004. – №594. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/research/taxes/wm594.cfm>. 7. Raj C. Do Dividend Payments Respond to Taxes & Preliminary Evidence from the 2003 Dividend Tax Cut [Електронний ресурс] / C. Raj, E. Saez // NBER Working Paper. – №10572. – 2004. – Режим доступу: <http://elsa.berkeley.edu/~saez/NBER10572.pdf>. 8. Российская экономика в 2007 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 29) – М.: ИЭПП, – 2008. – 657 с.

Надійшла до редколегії 28.10.10

УДК.339.19

О.І. ЛИННИК, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»
М.А. ШТУЧКА, магістр НТУ «ХПІ»

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ТА ОЦІНКА ОБСЯГІВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена визначенню основних теоретичних питань тіньової економіки. Значне місце займає оцінка обсягів та вивчення структурних особливостей тіньової економіки в Україні. Також розглянуто питання динаміки рівня тіньової економіки в відсотках до офіційного ВВП в період з 2003 по 2009 р.

The article is devoted to determination of the main theoretical issues of the shadow economy. Of considerable importance is the volume of assessment and examination of structural features of the shadow economy in Ukraine. Also considered dynamics of the shadow economy in percent of official GDP in the period from 2003 to 2009.

Актуальність проблеми. Поширення в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також збільшення обсягів продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють собою суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки. У даній статті розглядається суть і структура тіньової економіки, її стан в Україні, а також проводиться оцінка її обсягів в відсотковому відношенні до ВВП.

Аналіз останніх наукових досліджень Питанням дослідження проблеми тіньової економіки приділяється значна увага зарубіжними і вітчизняними науковцями. Серед них – З.С.Варналія П. Гутман, Е. Фейг, Блейдс, Фрей, Век-Ханнеман, Вейсрод, О. В. Турчинов, О. І. Барановский, М. Ю. Дімітрєєва, О. М. Ляшенко та ін. У той же час залишаються нерозв'язаними багато проблем, особливе місце, на мою думку, належить питанням зменшення сектора тіньової економіки.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних видів тіньової економіки в Україні, їх долі у % до ВВП, а також аналіз динаміки її обсягів.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка це господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки, збільшуючи власні прибутки. Сама тіньова економіка має складну структуру, різні вчені формулюють її по різному, проте згідно рекомендації ООН від 1993 року, при розрахунку сумарного об'єму тіньової економіки держави потрібно включати неформальну, приховану та кримінальну економічну діяльність. Відповідно до цих критеріїв можна виділити наступні види тіньової економіки:

- «Друга» (прихована) тіньова економіка — це заборонена законом економічна діяльність працівників офіційної економіки, яка приводить до прихованого перерозподілу раніше створеного національного доходу. З точки зору суспільства у цілому прихована тіньова економіка не виробляє ніяких нових товарів чи послуг: вигодами, які отримуються від «другої» економіки, користуються одні люди за рахунок втрат, які несуть інші люди.
- «Сіра» (неформальна) тіньова економіка — економічна діяльність по виготовленню та реалізації звичайних товарів та послуг яка дозволена законом, але не реєструється (переважно дрібний бізнес). На відміну від прихованої економіки, яка невідривно пов'язана з офіційною економікою та паразитує за її рахунок, «сіра» економіка функціонує автономно. У цьому секторі виробники або свідомо ухиляються від

офіційного обліку, не бажаючи нести витрати (пов'язані з отриманням ліцензій, сплатою податків тощо), або звітування про такий вид діяльності взагалі не передбачено.

- «Чорна» (кримінальна) тіньова економіка — заборонена законом економічна діяльність, яка пов'язана з виробництвом та реалізацією заборонених та дефіцитних товарів та послуг. Кримінальною економікою у широкому значенні можна вважати всі види діяльності, які повністю виключені з нормального економічного життя, оскільки вони вважаються несумісними з ним й такими, що його руйнують (наприклад, наркобізнес, грабунки тощо) [1].

Ні для кого не є таємницею той факт, що діяльність деяких підприємств цілком, або частково виходять за рамки закону. Власники приховують реальну чисельність своїх працівників, не платять податки, порушують стандарти якості продукції і права інтелектуальної власності та навіть не реєструються юридично. Особливо гостро ця проблема стоїть в країнах, що розвиваються, але стикаються з нею і розвинені країни.

За різними оцінками, рівень тіньової економіки в Україні знаходиться в діапазоні від 25% до 60%. Мінекономіки України в 2009 році оцінило рівень тінізації економіки в 35,6% від офіційного ВВП, а це приблизно 325 млрд. грн.. Якщо розглянути попередні періоди, то цей показник був на 7,6% менший в 2008 році. Як свідчать дані рисунку 1, найбільш низький показник був в 2007 році і становив 26% [2].

Незважаючи на ріст рівня тіньової економіки, політики і експерти майже не звертають уваги на такий стан справ. В такому становищі уряд повинен стимулювати вихід підприємств із тіні, знижувати податки, тоді як в нашій країні навпаки намагаються ввести в дію податковий кодекс, який підтримує тільки великих підприємців і, на мою думку, підштовхує малий і середній бізнес ховатися у тіні.

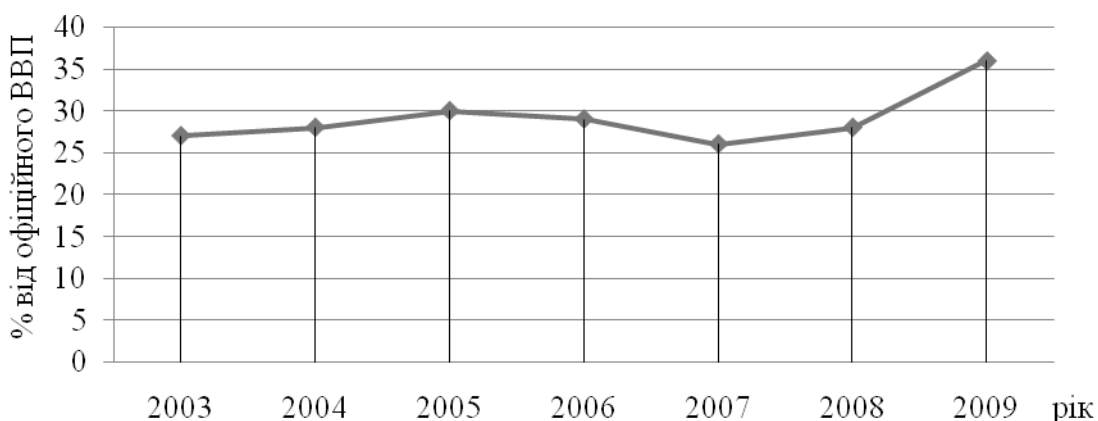


Рис. 1 – Рівень тіньової економіки в % від офіційного ВВП

Дослідження газети «Дело», проведені по висновкам 2009 року дещо відрізняються від даних Мінекономіки України. За їхніми даними доля тіні у

вітчизняній економіці складає 45,4% від розміру офіційного ВВП [3]. Більш детально висновки досліджень можна зобразити у вигляді таблиці:

Таблиця 1 – Оцінка обсягів тіньової економіки в порівнянні з обсягами ВВП

Показник	Структура офіційного ВВП		Структура тіньової економіки (без кримінальної)	
	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.
Торгівля	16,5	64,2	50,2	32,2
Переробна промисловість	18,6	72,7	22,4	16,3
Фінансова промисловість	9,8	38,1	27,8	10,6
Будівництво і операції з нерухомістю	5,1	19,9	37,7	7,5
Сільське господарство	4,1	16,2	22,2	3,6
Видобувна промисловість	4,7	18,2	19,8	3,6
Інші види економічної діяльності	41,2	160,9	33,9	54,6

Самим тінізованим сектором української економіки серед легальних видів діяльності, за висновками дослідження, є торгівля – рівень тінізації тут досягає 50%. Наступними за рівнем тонізації йдуть сектори будівництва і торгівлі нерухомістю, відповідно до результату дослідження там приховано 37% діяльності. Третє місце по непрозорості займає фінансовий сектор. В цій галузі не відображається 27% діяльності. В абсолютних показниках фінансисти принесли аж 10,6 млрд. грн. в тінь. Четверте місце займає переробна промисловість і сільське господарство, хоча в грошових показниках переробними випереджають аграріїв. Перші принесли до тіньового ВВП за перше півріччя 2009 року 16 млрд. грн., тоді як другі – 3,6 млрд. грн. На п'ятому місці – видобувна промисловість. Представники цієї галузі приховали 3,6 млрд. грн. Безумовно, детінізація економіки дозволить покрити дефіцит держбюджету та дасть поштовх економічному зростанню. Спрощення дозвільних систем та модернізація державних фінансів дозволить не тільки зекономити на держапараті, але і створити стимули для розвитку бізнесу.

Детінізація фінансових потоків також дозволить залучити частину готівки в обігу на депозити та поточні рахунки, що дасть ресурси для кредитування економіки. Залишається сподіватися, що нова влада знайде засоби для якомога більшої детінізації, інакше Україна зіткнеться з активним незадоволенням населення [4].

Висновки. На даний момент рівень тіньової економіки в Україні, є досить високим, і по офіційним даним становить 36%. Основними причинами формування тіньових потоків є слабкий контроль за дотриманням законів, високі витрати діяльності у формальному секторі, специфічні соціальні стереотипи. Скорочення частки тіньового ринку – складне завдання, пов'язане з великим ризиком. Проте якщо уряд зверне увагу на глибинні причини, він зможе скоротити вірогідність майбутніх соціальних потрясінь.

Список літератури: 1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації/За ред. З.С.Варналія.-К.: НІСД, 2006.-576 с.- С. С.25-89. 2. <http://www.me.gov.ua> 3. <http://delo.ua> 4.Мар'ян Заблоцький. «Тіньова нація», Економічна Правда, 13 квітня 2010.

Надійшла до редколегії 05.11.10

УДК. 336.221.4

К.В. БОВК, магістр НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

У статті визначено сучасний стан та основні недоліки податкової системи України. Розглянуто концепцію реформування податкової системи та зарубіжний досвід застосування податку на додану вартість та напрями його реформування.

In the article modern state and basic lacks of the tax system of Ukraine is certain. Conception of reformation of the tax system and foreign experience of application of tax is considered value-added and directions of his reformation.

Вступ. Проблеми реформування податкової системи в Україні існують вже давно та потребують їх вирішення. Економічна ситуація в країні певною мірою залежить від стану податкової системи. Характер стягнення податків безпосередньо впливає на соціальний стан населення, рівень їхнього життя.

Постановка завдання. Сучасна податкова система України зберігає низку суттєвих недоліків, які є системними. По-перше, витрати платників на виконання вимог податкового законодавства лишаються надмірно високими.

По-друге, відсутність стабільного регулювання оподаткування, а діюча нормативно-правова база непрозора та заплутана.

По-третє, багаторазове оподаткування (оподатковуються дохід, додана вартість, справляються акцизний збір, обов'язкові відрахування до спеціальних фондів), високі ставки деяких податків, переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва та стримують економічну активність. Тому є надзвичайно актуальним завданням вирішення питань, які потребують наукових досліджень, розробка принципів кодифікації податкового законодавства і прийняття Податкового кодексу, удосконалення податкового механізму. Проблематикою даного питання займалися такі українські вчені: Ревун В.І., Єфименко Т.І., Музиченко О.В., Мельник О.Я. та інші.

Метою статті є пошук шляхів вирішення актуальних проблем реформування податкової системи в Україні.

Предмет дослідження – є механізм удосконалення податкової системи.

Результати дослідження. На нинішньому етапі відродження національної економіки назріла потреба в реформуванні податкової системи, створення цілісного стабільного та раціонального податкового законодавства [4, с. 33].

Основними проблемами в сфері податкової політики залишаються:

1. Нестабільність та недосконалість податкового законодавства, відсутність Податкового кодексу;
2. Високий податковий тиск;
3. Безсистемне та невиправдане надання податкових пільг та звільнень, що звужує базу оподаткування та призводить до нерівномірності податкового навантаження та викривлень структури економіки;
4. Зростання податкового боргу;
5. Невідповідність окремих норм діючого податкового законодавства вимогам законодавства ЄС;
6. Неузгодженість бухгалтерського і податкового обліку;
7. Недосконалість податкова амортизаційна політика;
8. Несвоєчасне відшкодування ПДВ з бюджету поряд з наявністю численних випадків безпідставного декларування платниками до відшкодування від'ємного значення податку [4, с. 33].

Для того щоб змінити стан податкової системи необхідні структурні зрушення в даній сфері. Серед основних напрямків реформування податкової системи доцільно назвати: зниження податкових ставок; спрощення механізму обчислення податків; стимулювання розвитку бізнесу та підвищення ефективності виробництва; посилення оподаткування екологічно шкідливих і небезпечних виробництв.

Вихідним пунктом реалізації зазначених напрямів реформування податкової системи в сучасних умовах є створення цілісного та стабільного податкового законодавства. Розпорядженням Кабінету Міністрів від 19 лютого 2007 року схвалено концепцію реформування податкової системи, в якій основними завданнями є:

1. Удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом;
2. Підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, поліпшення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків;
3. Поетапне зниження податкового навантаження на платників податків;
4. Підвищення регулюючого потенціалу системи оподаткування на основі запровадження інноваційно-інвестиційних проектів;
5. Зближення податкового та бухгалтерського обліку;
6. Гармонізацію податкового, валютного, митно-тарифного, зовнішньоекономічного та цивільного законодавства [5, с. 141].

Покращення нинішньої ситуації в Україні можливе при використанні досвіду зарубіжних країн. Зважаючи, що ПДВ є одним з основних дохідно-

формуючих податків зведеного бюджету України запровадження будь-яких змін у його справлянні матиме істотний вплив на державні фінанси.

Можна розглянути декілька варіантів розвитку подій за умови реформи ПДВ. Перший з них пов'язаний зі зниженням ставки, другий спосіб – з диференціацією ставок. Зважаючи на обмеженість надходжень від прямих податків відчутно знизити ставку ПДВ (незважаючи на привабливість такого підходу) досить проблематично. Реалізувати такий захід можна лише надзвичайно виважено та поетапно. Сьогодні, найбільш прийнятний варіант удосконалення дії ПДВ – диференціація його ставок. Це дозволить не тільки уникнути різкого скорочення бюджетних доходів, а й, що не менш важливо, підвищити його регулятивний потенціал.

Візьмемо для прикладу Сполучене Королівство Великобританії. Базою оподаткування ПДВ є вартість, додана на кожній стадії виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг). Її також визначають як різницю між сумами виручки та вартістю закупок у постачальників. Але суттєва відмінність проглядається вже у рівні ставки – у Великобританії вона становить 17,5 %. Що ж до регулюючого впливу, то у Великобританії, на відміну від України, наприклад, звільнені від оподаткування продовольчі товари і транспортні послуги [2, с. 136].

У Німеччині загальна ставка ПДВ – 15 %. Діє також зменшена ставка – 7 % щодо оборотів з реалізації продовольчих товарів та книжково-журнальної продукції. [2, с. 130].

Особливістю німецького регулюючого механізму є те, що підприємці, обороти яких за попередній календарний рік не перевищили 20 тисяч марок, а в поточному році не перевищують 100 тисяч марок, звільняються від сплати податку на додану вартість. При цьому вони не мають права і на відшкодування ПДВ, сплаченого постачальникам. Такі підприємці платять лише прибутковий податок, але мають право відмовитися від цього особливого режиму і вести податкові розрахунки у звичайному порядку.

Таким чином, ставка ПДВ у названих країнах є дещо нижчою, порівняно з Україною, і широко практикується її диференціація. Тобто підтверджується виправданість запропонованих напрямів реформування оподаткування доданої вартості, вказаних вище.

Доцільним виглядає введення пільгової ставки ПДВ (10–12%) насамперед на продукцію харчової та легкої промисловості, що стимулюватиме зростання сукупного попиту. Введення підвищеної ставки ПДВ з погляду економіки та соціології виправдане для цілого ряду товарів, які сьогодні доступні невеликому прошарку населення чи соціально шкідливі. Однак у будь-якому разі не викликає сумніву потреба удосконалення бази оподаткування.

Сьогодні згідно з діючим порядком, до оподаткованого обороту входять складники, що не є доданою вартістю (амортизація, нарахування на фонд оплати праці, інші податки та збори, які згідно з законодавством включаються до собівартості продукції і разом з нею входять до ціни). Ці складники необхідно вилучити з бази оподаткування [2, с. 134].

Висновок. Таким чином, податкова система України потребує перетворень. Для того щоб змінити стан податкової системи необхідні структурні зрушення в даній сфері. Основними напрямками трансформації податкової системи є: визначення співвідношень в оподаткуванні між прямими і непрямими податками; сферами виробництва та споживання; окремими чинниками виробництва; доходами юридичних та фізичних осіб; необхідністю та доцільністю диференціації податкових ставок, використання податкових пільг; зменшення ставки ПДВ; зміцнення податкового законодавства; запровадження податкового кодексу.

Список літератури: 1. *Єфименко Т.І.* Основні напрямки трансформації податкової системи в Україні. // *Фінанси України.* – 2007.- № 9. – с. 10-11. 2. *Музиченко О.В., Мельник О.Я.* Тенденції розвитку податкових систем країн - членів Європейського союзу. // *Зовнішня торгівля.* – 2007. – 136 с. 3. *Податки в Україні: від каральної до стимулюючої функції:* 36. наук. ст. / За ред. *Я.А. Жаліла.* - К.: Альтерпрес, 2007. - 120 с. 4. *Ревун В.І.* Про реформування й модернізацію податкової системи. // *Фінанси України.* – 2007. -№ 6. – с. 33. 5. *Томчинська М.* Оцінка податкової політики в Україні в 2006 і 2007 рр. та її майбутні перспективи. // *Економіст.* - 2006.- №6.

Надійшла до редколегії 08.11.10

УДК 330.101

С.И. ШТЕФАН, ст. преп. Харьковская национальная академия городского хозяйства

А.С. МАЛЫШКИНА, Харьковская национальная академия городского хозяйства

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматривается необходимость совершенствования хозяйственного механизма, поиск путей рационального использования местных бюджетов в целях построения эффективной системы управления многосекторным городским хозяйством, обеспечивающего удовлетворение основных жизненных потребностей населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований.

Discusses the need to improve economic mechanism, quest management of local budgets in order to build an effective system for managing multicultural urban satisfying basic human needs in the areas falling within the jurisdiction of the municipal education.

Актуальность данной проблемы объясняется необходимостью реализации государственной экономической политики, обеспечивающей условия стабильного социально - экономического развития региона, эффективностью

финансового механизма как способа взаимосвязи финансовой сферы и управленческих финансовых органов.

Важным моментом в построении эффективной системы управления городским хозяйством является решение задачи оптимального распределения бюджетных средств в условиях их реального дефицита.

Целью данного анализа является поиск оптимальных путей по достижению рационального использования местных бюджетов.

Изучению проблемы посвящены работы ведущих украинских ученых - М. Артуса, В. Опарина, С. Рыбака, А. Гальчинского, В. Гееца и др.[1-4]. Экономисты всегда большое внимание уделяют функционированию и развитию финансового механизма, который постоянно должен модернизироваться адекватно современным требованиям экономического развития.

Один из возможных подходов к обоснованию количественных значений финансовых средств, направляемых во все секторы экономики города, состоит в учете их функциональной классификации. Данный подход основан, во-первых, на предположении о неизбежности в нынешних экономических условиях привлечения заемных средств для финансирования городского хозяйства и, во-вторых, на стремлении уменьшить влияние на процесс распределения бюджетных средств отдельных субъективных факторов (протекционизма). В целом, исследуемая проблема заключается в таком распределении финансовых средств, которое бы обеспечило нормальное функционирование всего городского многосекторного хозяйства. Другой постановки задачи не существует, а вот ее решение может быть различным. Чаще всего она решается исходя из необходимости удовлетворения минимальных потребностей того или иного сектора, а увеличение размеров финансирования (относительно минимального уровня) объясняется активностью лиц, заинтересованных в этом. Но могут быть использованы и другие подходы.

Местный бюджет — это централизованный фонд финансовых ресурсов отдельного муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение, а также контроль за исполнением которого осуществляются органом местного самоуправления самостоятельно.

Объективной предпосылкой обеспечения оптимального баланса бюджета является его реальное наполнение. Доходная часть местных бюджетов состоит из собственных доходов и поступлений от регулирующих доходов, она также может включать финансовую помощь в различных формах (дотации, субвенции, средства фонда финансовой поддержки муниципальных образований), средства по взаимным расчетам.

Доходы местных бюджетов формируются за счет следующих источников: налоговые доходы; неналоговые доходы и безвозмездные перечисления.

Увеличение числа городских жителей, рост крупных городов, где бюджетные расходы на одного жителя в пять-семь раз выше, чем в малых городах, влекут за собой увеличение расходов городских бюджетов, темпы роста которых опережают темпы роста звеньев местных бюджетов.

Рассмотрев структуру доходов и расходов местных бюджетов, стало очевидно, что главная финансовая основа местных органов власти – местные бюджеты. Именно благодаря им общественные фонды потребления распределяются между группами населения. В основном из этих источников финансируется развитие отраслей местной промышленности и коммунального хозяйства.

Территориальные бюджеты являются каналом для проведения общегосударственных экономических и социальных задач, через них распределяются государственные средства на развитие социальной инфраструктуры общества. Органы местного самоуправления обеспечивают удовлетворение основных жизненных потребностей населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований. При этом круг финансовых мероприятий постепенно расширяется.

Сейчас финансируется не только народное образование, здравоохранение, коммунальное хозяйство, строительство и содержание дорог, но и высшие, средние специальные учебные заведения, мероприятия по правопорядку, внутренней безопасности, охране окружающей среды. Через местные бюджеты осуществляется важное практически для всех регионов выравнивание экономического и социального развития территорий. Таким образом, местные органы власти должны обеспечить комплексное развитие своих регионов, производственной и непроизводственной сфер.

К принципам организации исполнения бюджета относятся:

- обеспечение полного и своевременного поступления доходов в целом и по каждому источнику отдельно;
- финансирование мероприятий в пределах утвержденных по бюджету сумм и в течение того календарного года, на который утвержден бюджет;
- предоставление бюджетных прав в меру выполнения каждым объединением, предприятием, организацией, учреждением плановых заданий и с учетом освоения ранее отпущенных средств;
- финансирование юридических лиц только из одного бюджета;
- увеличение финансовых ресурсов государства за счет вовлечения в производство внутривладельческих резервов, улучшения деятельности предприятий на основе повышения конкурентоспособности и рентабельности, повышения производительности труда, максимизации прибыли;
- соблюдение режима экономии в расходовании трудовых и природных ресурсов, материальных средств;
- обеспечение эффективного контроля за правильным использованием государственных средств, соблюдением на предприятиях и в организациях бюджетной сферы государственной плановой и финансовой дисциплины.

Исполнение бюджета означает обеспечение полного и своевременного поступления запланированных доходов, налогов и платежей во все звенья бюджетной системы Украины и бесперебойное финансирование мероприятий, намеченных планом социально-экономического развития регионов или страны в целом. Иными словами,

эта стадия бюджетного процесса включает меры по выполнению доходной и расходной части каждого из бюджетов, входящего в состав консолидированного Государственного бюджета Украины. В работе по исполнению бюджета участвуют предприятия, хозяйственные, плановые, финансовые организации.

Список литературы: 1. *Артус М.М.* Финансовый механизм в условиях рыночной экономики // Финансы Украины. – 2005.- №5. С. 54-59. 2. *Опарин В.* Финансовая система Украины (теоретико-методологичні аспекти). – К., 2005.С.40. 3. *Опарин В.* Финансовая система Украины (теоретико-методологичні аспекти). – К., 2005.С.40 -89. 4. *Рибак С.О., Лазерник Л.Л.* Таксономія дефініцій фінансової сфери // Економічна теорія. – 2007.- № 2. С. 34-45. 5. *Гальчинський А.С., Гесць В.М.*(та ін.). Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки). Шляхом європейської інтеграції. К.,2004, с. 75.

Надійшла до редколегії 09.11.10

УДК 377.014

З.В. ДОЛЯ, асист. Українська інженерно-педагогічна академія,
Харків

ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПРОФТЕХОСВІТИ

У статті розглянуті аспекти державного управління професійною освітою, надана оцінка стану галузі професійно-технічної освіти та державного управління системою ПТО. Наведені рекомендації щодо поліпшення системи державного регулювання професійно-технічної освіти.

This article deals with main aspects of state management by professional training, the estimation of a condition of professional training branch and state management of this system is given. The recommendations for improvement of state regulation system by professional training are given.

В умовах євроінтеграції України велика увага приділяється впровадженню європейських соціальних та економічних стандартів. Одним із елементів ЄС є спільний ринок робочої сили. Тому при вступі України до ЄС ключову роль відіграватиме професійна освіта.

Висока значущість освіти визначає масштабність проблем, пов'язаних із функціонуванням ринкових механізмів на ринку освітніх послуг.

Стратегія розвитку освіти на 2006-2010 роки спрямована на інтеграцію держави у європейський та світовий освітній простір, підвищення якості освітніх послуг та якості освіти, забезпечення рівного доступу до здобуття якісної освіти громадянами України, соціальний статус та захист учасників навчально-виховного процесу [8].

Держава, виходячи з національних інтересів, повинна створювати сприятливі умови для розв'язання проблем в галузі освіти в цілому та професійно-технічної освіти зокрема.

Вагомим критерієм ефективності державного управління освітою є стан її розвитку, актуальною проблемою сьогодення є створення механізмів оцінки реального стану професійно-технічної освіти для подальшого формування політики розвитку даної сфери.

Метою статті є дослідження аспектів державного управління професійною освітою, оцінка стану галузі професійно-технічної освіти та державного управління системою ПТО.

Мета дослідження обумовила постановку та вирішення таких завдань:

- дати оцінку стану розвитку профтехосвіти освіти України; визначити та проаналізувати фактори, які впливають на економічний розвиток ПТО; надати рекомендації щодо поліпшення системи державного управління в галузі професійно-технічної освіти.

Одним із найголовніших завдань розвитку освіти України є реформування системи управління освітою. Основні положення, які регламентують процеси управління освітою, викладено в законах України “Про освіту”, “Про професійно-технічну освіту”, “Про загальну середню освіту”, “Про позашкільну освіту”, “Про дошкільну освіту”, “Про вищу освіту”.

Державне управління освітою - упорядкований вплив державних органів на процес суспільної праці та організаційно-економічні відносини в галузі освіти. На органи державного управління освітою покладаються функції планування, організації, узгодження контролю та надання відповідної мотивації для працівників галузі з метою досягнення запланованих результатів.

Державне управління здійснюється Міністерством освіти і науки України, управлінням освіти і науки обласних державних адміністрацій, районними (міськими) відділами (управліннями) освіти.

Професійно-технічна освіта будується на загальних для всіх основних напрямів освітньої практики соціально-економічних і педагогічних принципах. Разом із цим вона являє собою відносно відокремлену систему, специфіка якої обумовлена особливою соціальною місією, змістом завдань, що виконуються, особливостями контингенту, організаційним устроєм, взаємодією з іншими соціальними інститутами. Зазначене виділяє професійно-технічну освіту як специфічну сферу освітньої практики.

Професійно-технічна освіта є основою вдосконалення людських ресурсів, вона має закласти базис для добробуту людини та розвинути здібності особистості з метою ефективної самореалізації, підвищити особисту відповідальність в умовах зниження соціальної захищеності.

Процес розвитку державного регулювання системи ПТО перебуває під впливом багатьох чинників. До зовнішніх чинників можна віднести:

1. Політичні, економічні та соціально-демографічні, які принципово змінили вимоги споживачів – працедавців, а також учнів як майбутніх працівників, до структури підготовки кадрів у системі ПТО.

2. Скорочення бюджетного фінансування, що зумовило зміну структури і механізму фінансування системи професійно-технічної освіти, пошук шляхів підвищення ефективності видатків.

Серед найважливіших внутрішніх чинників можна виділити:

1. Діяльність органів управління освітою різних рівнів з реформування системи професійно-технічної освіти для приведення її у відповідність з сучасними соціально-економічними умовами.

2. Спроби пристосування самих навчальних закладів професійно-технічної освіти до сучасних тенденцій розвитку освіти [7].

На сьогоднішній день відчувається недостатній рівень забезпеченості виробництва робітничими кадрами. Частка висококваліфікованих робітників в економіці складає трохи більше 5% [2]. За даними державної служби зайнятості у професійно-технічних навчальних закладах нині готують у 5,8 разів менше кадрів (у розрахунку на 10 тис. населення), ніж у вищих навчальних закладах. Водночас 80% виявленої на ринку праці потреби припадає на робітничі професії й менш як 20% - на фахівців з вищою освітою [4]. Нині близько 30% промислових та 60% сільськогосподарських підприємств відчувають нестачу кваліфікованих робітничих кадрів, що негативно позначається на економічних і соціальних результатах їх діяльності [2].

Основними причинами зменшення обсягів підготовки (прийом, випуск) кваліфікованих робочих і фахівців стали скорочення робочих місць у зв'язку із зниженням обсягів виробництва; невчасне і недостатнє фінансування; скорочення мережі навчальних закладів і студентських місць у них.

Скорочення контингенту учнів професійно-технічних навчальних закладів в майбутньому призведе до таких негативних наслідків у сфері ПТО: зменшиться загальне навчальне навантаження викладацького персоналу, а отже, потреба в його кількості; вивільниться частина навчальних площ; прийом до навчальних закладів професійно-технічної освіти стане практично безконкурсним; значною мірою скоротиться платний сектор освітніх послуг у державних і муніципальних установах професійно-технічної освіти; зменшиться кількість абітурієнтів вищих навчальних закладів з числа випускників ПТНЗ.

В останні роки культ робітничої професії зведено нанівець. Низька якість підготовки кадрів зумовлена зменшенням фінансового забезпечення даної ланки освіти. Законом України «Про освіту» на її розвиток передбачено щороку виділяти не менше 10% ВВП [1], але фактично обсяги фінансування набагато менші. Основним джерелом фінансування профтехосвіти є кошти з Державного бюджету. Позабюджетні кошти, отримані професійно-технічними закладами, в основному, спрямовуються на організацію освітнього процесу, придбання предметів господарського користування,

проведення ремонтних робіт, організацію дозвілля і відпочинку студентів, різні види доплат працівникам, розвиток матеріально-технічної бази установ.

Незадовільне фінансування є одним з чинників, що створюють кризові ситуації в системі ПТО. Зниження рівня фінансування з Державного бюджету найбільшою мірою торкнулося витрат на навчальний процес і капітальні вкладення до основних фондів; підвищення частки витрат на комунальні послуги.

У зв'язку з такою тенденцією система професійно-технічної освіти вимагає як найшвидшого втручання держави в управління нею та її навчальними закладами.

Державне регулювання профтехосвітою на сучасному етапі розвитку України повинно відповідати наступним національним пріоритетам: установлення незалежних від форм власності навчальних закладів освітніх стандартів; ліцензування навчальних закладів, інтеграція системи освіти України у світову освітню систему, фінансування та економічна підтримка ПТНЗ, розробка активної політики зайнятості робітників на ринку праці.

Список літератури: 1. Закон України "Про освіту" (із змінами та доповненнями) // ВВР України. – 1991. – № 34. – Ст. 451. 2. *Горохова М.В.* Інновація науки и образования // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. – 2007. - №4. – С.111. 3. *Дарманський М.М.* Соціально-педагогічні основи управління освітою в регіоні. – Хмельницький: Поділля, 1996. – 384 с. 4. *Кривоус В.* Європейський освітній простір та інноваційний розвиток України / *В. Кривоус* // Наука молода. – 2005. - №3.//www.library.tane.edu.ua. 5. *Куценко В.І.* Кадри вирішують усе (пріоритетно-цільовий принцип розвитку системи ПТО) // Економіка та держава. – 2008. - №3. С.97. 6. *Малиновський В.Я.* Державне управління: навч. Посібник. – 2-ге вид. доп. та перероб. К.; Атіка, 2003 – С. 158. 7. Неперервна професійна освіта: філософія, педагогічні парадигми, прогноз: [Монографія] / *В.П. Андрущенко, І.А. Зязюн, В.Г. Кремень* та ін.; За ред. В.Г. Кременя. – К.: Наук. думка, 2003. – 520 с. 8. *Ніколаєнко С. М.* Стратегія розвитку освіти України: початок ХХІ століття. – К.: Знання, 2006. – 253 с.

Надійшла до редколегії 10.11.10

УДК.369.512

К. А. ЧУНІХІНА, магістр НТУ «ХП»

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглядаються проблеми реформування Пенсійного фонду України та питання запровадження трирівневої системи пенсійного забезпечення. Також у статті пропонуються шляхи вирішення проблем дефіциту Пенсійного фонду.

The problem of reformation of pension fund of Ukraine and question of input of the system of social maintenance in the article. Also the ways of decision of problems of deficit of pension fund are offered in the article.

Вступ. Проблема реформування Пенсійного фонду в Україні існує давно та з кожним роком стає більш необхідною. З кожним роком дефіцит Пенсійного фонду зростає і цю проблему потрібно вирішувати, оскільки бюджет не зможе покривати цього дефіциту.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження шляхів покращення системи пенсійного забезпечення.

Методологія. Недосконалість пенсійної системи України є актуальним питанням, адже в Україні так і не відбулося створення трирівневої системи пенсійного забезпечення. Питанням реформування пенсійної системи займається багато сучасних українських вчених. Зокрема, це Скоропад І.С., Недошитко О.В., Нікітчина О.В. та інші. Аналіз цих робіт показує, що проблеми пенсійного забезпечення в Україні потребують їх подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу. Основні завдання та цілі пенсійної реформи:

- підвищити рівень життя пенсіонерів;
- встановити залежність розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу;
- забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
- заохотити громадян до заощадження коштів на старість;
- створити ефективнішу та більш дієву систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні.

В Законі України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” та „Про недержавне пенсійне забезпечення” від 2003 року визначено напрямки реформування Пенсійної системи. У данних актах передбачено, що система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів:

Перший рівень - солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених Законом.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Перший етап успішно втілюється в життя. Запроваджене пенсійне страхування, тобто замість трудового стажу вводиться страховий стаж.

Починаючи з 2004 року був введений третій рівень цієї системи, однак за цей час так і не було накопичено суттєвого обсягу коштів і населення не квапиться накопичувати кошти в внебюджетних пенсійних забезпеченнях: недержавні пенсійні фонди; страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків та інші.

Недержавне пенсійне забезпечення має низку переваг: недержавний пенсійний фонд не може стати банкрутом, податковим законодавством визначено для вкладників в недержавні пенсійні фонди, розмір майбутньої пенсії – це не просто сума внесків, а ще й інвестиційний дохід, який одержується при вкладенні коштів в різні види фінансових інструментів, що зменшує ризику.

Запровадження накопичувальної системи здійснюється для того, щоб захистити нині працююче населення від демографічної кризи, яку переживає Україна, та направити частину коштів на індивідуальні рахунки застрахованих осіб. Якою б не була солідарна система, дохідність накопичувальної системи для громадян повинна бути вищою, ніж солідарної. Адаже остання навантажена виплати пенсій з втрати годувальника та інвалідам від загального захворювання, виплати пільгових пенсій, виплати на поховання. У накопичувальній таких виплат наіснує.

В Україні існує демографічна проблема, старіння населення і вихід його на пенсію відбувається значно більшими темпами ніж народжуваність. І тому кількість працездатного населення зменшується. Для забезпечення більшої кількості пенсіонерів зростає потреба коштів для пенсійного фонду. В Україні ця проблема особливо гостра. Така тенденція приводить до зростання пенсійного навантаження на тих, хто працює.

Демографічне старіння населення посилюється ще й тим, що нині різко зростає кількість осіб, які виходять на пенсію, ще до досягнення пенсійного віку через наявність пільгових умов і за вислугу років. Зокрема, кількість дострокових пенсій збільшилась вдвічі.

Багато країн розв'язуючи проблему фінансової стабільності пенсійних систем, вдалися до підвищення пенсійного віку.

Якщо в Україні встановлений зараз вік виходу на пенсію незмінним до 2026 року, то навіть за найбільш оптимістичними прогнозами людей працездатного віку до осіб літнього віку у 2016 році буде становити 2,2 – 1, а у 2026 році 1,8 – 1.

Дивлячись на те, що пенсіонерам потрібно виплачувати пенсії Україні просто необхідно підвищувати пенсійний вік. Так для жінок він може складати 60 років, а для чоловіків 65 років.

Водночас існує думка, що підвищення віку виходу на пенсію означає, що пенсії нікому буде отримувати. Оскільки середня тривалість життя жінок в середньому складає 73,5 років, чоловіків 67 років.

Підвищення пенсійного віку дає змогу поступово стабілізувати пенсійну систему. Збільшення таким чином працездатного населення, зменшить кількість пенсіонерів і дасть змогу підвищення пенсій і скоротить дефіцит Пенсійного фонду.

Висновок. В пенсійній системі України існує ряд проблем, для усунення яких потрібне негайне реформування пенсійної системи. Потрібно зменшувати дефіцит Пенсійного фонду і переходити до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а також стимулювати людей вкладати кошти у недержавні пенсійні фонди.

Список літератури: 1. Закон України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” № 1058 – ІУ від 9 липня 2003 року 2. Закон України „Про недержавне пенсійне забезпечення” № 1057 – ІУ від 9 липня 2003 року 3. *Недошитко О.В.* Недержавне пенсійне забезпечення: Наука й економіка – 2010 - № 1(17). – 45 – 50. 4. *Штільовий С.Є.* Проблеми діючої системи пенсійного забезпечення: Науковий вісник - 2010 Випуск 6. 5. *Скоропад І.С.* Особливості функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні на сучасному етапі: науковий вісник НЛТУ України. – 2010. Вип.-20.9.-237-240.

Надійшла до редколегії 11.11.10

УДК 330.341

І.А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, Харківська національна академія міського господарства

С.Б. ТИМОФІЄВА, Харківська національна академія міського господарства

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглядаються певні аспекти державного регулювання інноваційних процесів. Аналізуються інновації як специфічна форма науково-технічного прогресу. З'ясовується сутність понять інновація, інноваційний процес. Характеризуються міри втручання держави в дію ринкових механізмів, які формують економічне середовище інноваційного процесу.

We consider certain aspects of state regulation of innovation processes. Analysis of innovation as a specific form of scientific progress. Essence concepts of innovation, innovation process. Characterized extent state intervention in the operation of market mechanisms that shape the economic environment of the innovation process.

Інновація є кінцевим результатом впровадження досягнень НТП, що здійснюються з метою отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту. Інновації втілюються у вигляді нових

технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного та іншого характеру.

Термін «інновація» нині активно використовують у ринковій економіці України як самостійно, так і для позначення низки близьких понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес» тощо.

Різні вчені трактують це поняття по-різному — залежно від предмета свого дослідження. Наприклад, І. Шумпетер під інновацією розуміє науково-організаційну комбінацію виробничих факторів з метою впровадження нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості [1]. Ю. П. Морозов трактує інновацію як прибуткове використання нововведень [2]. Д. В. Соколов під інноваціями розуміє кінцевий результат створення і впровадження принципово нового або модифікованого нововведення, яке задовольняє конкретні суспільні потреби та уможливорює отримання ряду ефектів (економічного, соціального, науково-технічного, екологічного) [3]. М. Хучек зазначає, що інновація — це впровадження будь-якої нової речі, новини, реформи [4].

Аналіз різноманітних визначень інновації веде до висновку, що специфічний зміст інновації становлять зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція технічних, технологічних, економічних, організаційних, соціальних, екологічних та інших змін.

Терміни «інновація» та «інноваційний процес» є близькими, але не однозначними. Інноваційний процес пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій. Інноваційний процес складається з таких взаємозумовлених стадій: виникнення ідеї, фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські розробки, дослідне виробництво, споживання. Механізм інноваційного процесу подано у схемі 1.

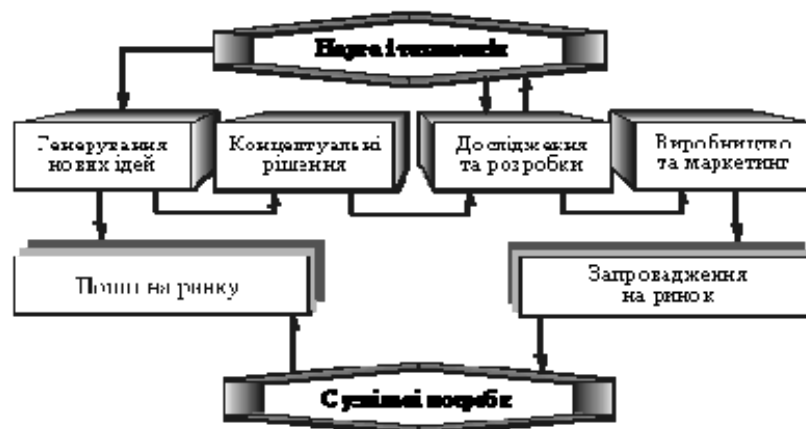


Схема 1. Механізм інноваційного процесу

Інноваційний процес охоплює невиробничу сферу, сферу матеріального виробництва та сферу експлуатації.

Інноваційні процеси більшою мірою, ніж інші елементи НТП, пов'язані з ринковими відносинами. Їхня спрямованість і темпи залежать від соціально-економічного середовища, в якому вони функціонують і розвиваються.

Розрізняють три форми інноваційного процесу:

- простий внутрішньо організаційний (натуральна форма);
- простий міжорганізаційний (товарна форма);
- розширений.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. [5] передбачено, що інноваційна діяльність, як одна з форм інвестиційної діяльності, здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво й соціальну сферу. Видами інноваційної діяльності є:

- випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;
- прогресивні міжгалузеві структурні зміни;
- реалізація довгострокових науково-технічних програм з тривалими термінами окупності;
- фінансування фундаментальних досліджень для досягнення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробка та впровадження нової ресурсозберігаючої технології, яка призначена для поліпшення соціального та екологічного стану суспільства.

Об'єктами інноваційної діяльності є розробка та впровадження нововведень у галузі техніки, технології, економіки, організації та управління (у сфері матеріального виробництва та в невиробничій сфері).

Суб'єктами інноваційної діяльності є юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми і форми власності, громадяни України, держави, іноземні організації і громадяни, а також особи без громадянства, що беруть участь в інноваційній діяльності.

Головною проблемою державного регулювання є проблема міри втручання держави в дію ринкових механізмів, які формують економічне середовище інноваційного процесу. Вирішити цю проблему можна, якщо порівняти корисний ефект та суспільні витрати, пов'язані з інноваційним процесом. Суспільні витрати на виробництво інноваційного продукту складаються з двох частин: по-перше, це приватні витрати суб'єкта інноваційного процесу (приватні витрати називають іще внутрішніми) і, по-друге, зовнішні для цього суб'єкта витрати, які зробили інші юридичні чи фізичні особи в країні у зв'язку з продукуванням інноваційного продукту. Отже, суспільні витрати — це сума внутрішніх та зовнішніх витрат, пов'язаних з інноваційним процесом. Відповідно до цього визначаються граничні витрати. Граничні витрати — це така величина суспільних витрат, яка характеризує приріст витрат (внутрішніх та зовнішніх) унаслідок збільшення їх на одиницю виробництва інвестиційного продукту.

В оцінці ефективності інноваційного процесу використовують і категорії ефекту (приватних і зовнішніх). Приватний ефект — це ефект, який отримує безпосередньо суб'єкт інноваційного процесу (такий ефект іще називають внутрішнім). Зовнішній ефект — це ефект, який отримують інші юридичні чи фізичні особи в країні у зв'язку з використанням інноваційного продукту. Суспільний ефект є сумою попередніх. Суспільні витрати та

ефекти є зовнішніми параметрами інноваційного процесу, які відображають додаткові витрати та зиски суспільства. Наслідком втручання держави в ринкові відносини між суб'єктами інноваційної діяльності у зв'язку зі стимулюванням підприємців-інноваторів буде перерозподіл таких зовнішніх ефектів на користь останніх.

Зовнішні ефекти виникають у третіх осіб унаслідок того, що в ціні товару через дифузію інновацій не відображено витрат, пов'язаних із виготовленням цього товару, а також не відбувається перерозподілу ефекту між виробником і споживачем. Такі зовнішні ефекти та витрати мають назву екстерналій.

Позитивні екстерналії фактично означають наявність у товарі безкоштовних ресурсів та споживчих якостей, що їх використовують треті особи, які не беруть участі в інноваційному процесі. Наслідком позитивної екстерналії є недовиробництво інноваційного товару, на який існує в суспільстві ефективний попит.

Вирішення проблеми позитивної екстерналії в економіці відбувається переведенням частини зовнішніх витрат та ефектів, які отримує суспільство, у внутрішні (приватні), тобто через так звану інтерналізацію. У процесах інтерналізації в розвинутих країнах бере активну участь держава, яка за рахунок державних коштів компенсує виробникам інноваційного продукту недоотриману частину ефекту.

Державне регулювання інноваційного процесу є однією з головних умов розвитку економіки. Державна інноваційна політика здійснюється за такими напрямками:

- сприяння зростанню інноваційної активності, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- орієнтація на пріоритетну підтримку інновацій, які становлять основу сучасного технологічного прогресу;
- узгодження державної інноваційної політики з ефективним функціонуванням конкуренції в інноваційній діяльності, захистом інтелектуальної власності;
- сприяння розвитку інноваційної діяльності в регіонах України, міжрегіональному і міжнародному трансферту технологій, міжнародному інвестиційному співробітництву, захист інтересів національного інноваційного підприємництва.

Список літератури: 1. *Шумпетер И.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 401 с. 2. *Морозов Ю. П.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособ. — Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 1997. — 384 с. 3. *Соколов Д. В., Титов А. Б., Шабашов М. М.* Предпосылки анализа и формирование инновационной политики. — СПб.: ГУЭФ, 1997. — 265 с. 4. *Хучек М.* Инновации на предприятиях и их внедрение. — М.: Луч, 1992. — 186 с. 5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. №1560-XII. — Електронний ресурс] . — Режим доступу: <http://www.dinai.com/Docs/Invest/vruzk 560-1991-04.doc>.

Надійшла до редколегії 12.11.10

І.А. ОСТРОВСЬКИЙ канд. екон. наук, Харківська національна академія міського господарства

С.Б. ТИМОФІЄВА, Харківська національна академія міського господарства

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Досліджено деякі аспекти формування механізму підвищення конкурентоспроможності регіону як найважливішого пріоритету державної регіональної політики. Дослідження теоретико-методологічних засад формування механізму підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Some aspects of the mechanism of increasing the competitiveness of the region as the most important priority of regional policy. Investigation of theoretical and methodological principles of forming mechanism of increasing the competitiveness of regions.

В сучасних умовах функціонування ринкової економіки особливої актуальності набувають питання регіонального розвитку, що пов'язані із необхідністю досягнення кожним регіоном держави високого рівня конкурентоспроможності.

Міжрегіональна конкуренція, на сьогодні, не є предметом спеціального державного регулювання, незважаючи на свою надзвичайну актуальність.. Відсутність комплексного підходу до формування та реалізації механізму підвищення конкурентоспроможності регіону призводить до неефективного використання конкурентних переваг, появи значних регіональних асиметрій у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави, зниження їх економічної безпеки, рівня людського розвитку тощо.

Формування механізму підвищення конкурентоспроможності регіону має стати найважливішим пріоритетом державної регіональної політики. Це зумовлює необхідність наукового вивчення питань, пов'язаних із формуванням механізму підвищення конкурентоспроможності регіонів держави на основі існуючих фундаментальних досліджень та синтезу вітчизняного і світового досвіду.

Окремі елементи механізму підвищення конкурентоспроможності регіонів держави висвітлені у працях таких вчених, як Л. Антонюк, В. Базилевич, П. Беленький, Є. Бойко, З. Борисенко, П. Бубенко, В. Василенко, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, З. Герасимчук, Я. Жаліло, С. Злупко, Б. Кваснюк, М. Козоріз, А. Костусев, Н. Мікула, В. Мунтіян, С. Пирожков, С. Писаренко, Л. Семів, В. Сенчагов, А. Сухоруков, О. Шнипко, Ф. Фатхутдінов, А. Юданов та інші.

Не вирішено деяких проблем, що пов'язані з формуванням механізму підвищення конкурентоспроможності регіону, а саме змістовна характеристика конкурентоспроможності регіону, механізм формування конкурентного середовища держави, правове регулювання конкурентних відносин регіонів держави, оцінка рівнів їх конкурентоспроможності та економічної безпеки, обґрунтування методичних підходів до вибору регіональної політики підвищення конкурентоспроможності регіону, розробка інноваційної стратегії підвищення його конкурентоспроможності, формування інфраструктури інноваційного розвитку регіону.

Вирішення цих проблем вимагає комплексного дослідження теоретико-методологічних засад формування механізму підвищення конкурентоспроможності регіону, обґрунтування економічного змісту понять: «конкурентоспроможність національної економіки» – здатність країни утримувати певну позицію у світовій економіці, що базується на сукупності цілеспрямованих дій стратегічного характеру бізнесу й уряду, які спрямовані на підвищення продуктивності виробництва і розвиток ринкової інфраструктури, накопичення інноваційного потенціалу, забезпечення макроекономічної стабільності, підвищення рівня життя громадян; «конкурентоспроможність регіону», під яким розуміються можливості регіону забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ задля підвищення людського розвитку не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та країни в цілому шляхом суперництва; «конкурентне середовище регіонів держави», яке представляє собою сукупність відносин щодо взаємодії регіонів, кожен із яких веде конкурентну боротьбу за ресурси та умови одержання благ задля безпечного розвитку та інтеграції у єдиний простір держави; «конкурентні переваги регіону», під якими розуміється сукупність цінностей (ресурсів та благ), наявність та реалізація яких надає регіону переваги порівняно з іншими; «механізм підвищення конкурентоспроможності регіону», який представляє цілісну структурно-функціональну систему зв'язків між окремими елементами, регулювання їх взаємодії з метою підвищення конкурентоспроможності регіону.

Важливе значення в підвищення конкурентоспроможності регіонів має організаційно-економічний механізм, елементами якого є державне регулювання конкурентоспроможності регіонів; оцінка конкурентоспроможності регіону та його економічної безпеки; регіональна політика підвищення конкурентоспроможності регіону, який на відміну від існуючих, дозволяє диференційовано підійти до вибору напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону залежно від рівня його безпечного розвитку. Механізм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону, передбачає вибір пріоритетних напрямів та визначення джерел інвестування, вибір інвестора, вибір інструментів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону, застосування якого дозволить регіонам держави на конкурсних засадах пропонувати проекти, спрямовані

на ефективне використання та розвиток їх інноваційного потенціалу, прогнозувати обсяги інвестування.

Методичний підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності регіону, дозволяє, шляхом оцінки передумов (конкурентних переваг) підвищення конкурентоспроможності регіону, оцінити результати (людський розвиток, зовнішньоекономічну відкритість) підвищення конкурентоспроможності регіону та на цій основі визначити регіональні асиметрії у їх рівнях та безпечний розвиток кожного регіону держави; дозволяє, враховуючи диференціацію у рівнях конкурентоспроможності регіонів, визначити орієнтири їх безпечного розвитку.

До основних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону можна віднести:

- розробку парадигми міжрегіональної конкуренції, яка ґрунтується на розвитку добросовісної конкуренції між регіонами за ресурси та блага та передбачає нарощення їх конкурентних переваг, результатом реалізації яких є забезпечення високого рівня людського розвитку та економічно безпечний розвиток інших регіонів;
- визначення основними елементами конкурентного середовища регіонів, ресурси та блага, які виступають об'єктом конкурентної боротьби; чітке визначення умов ведення конкурентної боротьби регіонів й взаємодію органів регулювання конкурентоспроможності регіонів;
- класифікація інструментів регулювання конкурентних відносин регіонів держави за ознаками напрямом впливу, рівнем конкурентоспроможності, змістом, інтенсивністю конкуренції. Особливість даного підходу полягає в тому, що він дозволяє диференційовано підійти до вибору різних видів інструментів залежно від рівнів конкурентоспроможності регіонів та зменшити регіональні асиметрії у рівнях конкурентоспроможності, які переходять допустимо граничні межі безпеки їх розвитку;
- впровадження організаційної структури управління процесами підвищення конкурентоспроможності регіону, яка передбачає розширення функції Ради конкурентоспроможності України шляхом зміни її статусу з неурядової громадської організації в державний орган управління процесами підвищення конкурентоспроможності регіону та організації в рамках місцевого органу влади Департаменту з питань підвищення конкурентоспроможності регіону;
- впровадження нового підходу до вибору інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону, який на відміну від існуючих, дозволить визначити рівень використання інноваційного потенціалу регіонів;
- розвивати й удосконалювати інфраструктуру інноваційного розвитку регіону, яка на відміну від існуючих, дозволяє враховувати рівень інноваційного потенціалу регіону.

Список літератури: 1. *Бондаренко І.С.* Конкурентоспроможність як економічна категорія / *І.С. Бондаренко* // Організація самодостатності промислового регіону: проблеми ринку, економіки і бізнесу. – 2007. – С. 88-92. 2. *Бакалінська О.О.* Організаційно-правові засади захисту економічної конкуренції в Україні: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2005. – 190 с. 3. *Манів З.О., Луцький І. М., Манів С.З.* Регіональна економіка: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – С.562. 4. Конкурентоспроможність економіки України: Стан і перспективи підвищення / За ред. *І.В. Крюкової.* - К.:Основа, 2007. - 154 с. 5. *Костусев О.* Актуальні проблеми конкурентної політики в Україні // Конкуренція – 2006. – №4. – С. 20-25.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 336.2

Е.В. ГРИШИНА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»
Д.І. ЧЕРЕДКА, магістр НТУ «ХПІ»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті розкрито сутність податку на прибуток та його функції. Розглянуто вплив зміни ставки податку на прибуток на діяльність підприємств та міжнародний досвід удосконалення оподаткування.

In article the essence of income tax and its function has been defined. The influence of change of income tax rate on activity of enterprises and international experience of improvement of taxation has been considered.

Ключові слова: податок на прибуток, проект Податкового кодексу України, інвестиційні можливості, рентабельність, уникнення сплати податку, тіньовий сектор, міжнародний досвід.

Вступ. В умовах ринкових відносин податкова система є одним з найважливіших економічних регуляторів, основою фінансово-кредитного механізму державного регулювання економіки. Податок на прибуток підприємств є одним з найбільш складних в податковій системі. Важливими функціями цього податку є фіскальна та стимулююча. Відповідно до фіскальної функції податок виконує своє основне призначення — насичення дохідної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства. Стимулююча функція створює орієнтири для розвитку чи згортання виробництва, діяльності. Вона може бути зв'язана з застосуванням механізму пільг, зміною об'єкта оподаткування, зменшенням оподаткованої бази.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз впливу ставки податку на прибуток на діяльність підприємств, а також аналіз міжнародного досвіду оподаткування з метою удосконалення оподаткування в Україні.

Методологія. Методологічна база статті побудована на підставі праць відчизняних та закордонних науковців, таких як М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, О.Д. Данілов, А.М. Поддєрьогін, М.Я. Азаров, О.М. Ковалюк, А.М. Соколовська, С.Л. Лондарь, В.А. Андрущенко, В.Д. Д'яченко, Р. Холт, С. Росс.

Аналіз публікацій, які так чи інакше присвячені проблемам оподаткування, показав, що пропозиції та дослідження щодо реформування податкової системи України здебільшого стосуються законодавчого поля.

В цілому, можна зтверджувати, що існування безлічі пропозицій по удосконаленню оподаткування свідчить про складність даного явища й про те, що цей процес є на шляху розвитку.

Результати дослідження. В результаті дослідження, було встановлено, що спочатку ставка податку на прибуток становила 30 відсотків об'єкта оподаткування. Перший етап реформи податку на прибуток відбувся у 2004 році, коли було зменшено ставку податку із 30 до 25 відсотків.

На даний момент Верховною Радою України був підготовлений проект нового Податкового кодексу, де, згідно ст. 4 передбачається, що ставка податку буде становити 19 відсотків у 2011 році, та згодом буде зменшуватися: у 2012 році застосовується ставка – 18 відсотків, у 2013 році застосовується ставка - 17 відсотків [1].

Отже, буде актуальним розглянути, як вплине зміна розміру ставки на деякі моменти діяльності підприємств. На інвестиційні можливості підприємств негативний вплив має високе значення ставки. Компанії приймають рішення про розміщення своїх інвестицій в різних країнах, виходячи зі ставки, яка там застосовується. Якщо в майбутньому підприємство буде сплачувати 19 відсотків податку на прибуток (таку ставку пропонується застосовувати в нашій країні в 2011 році), або, навіть менше, то можливо, що частина інвестпроектів, які були нерентабельними при ставці 25 відсотків, стануть рентабельними. Тому, ставку податку на прибуток, на наш погляд, в Україні рекомондується не застосовувати вищу, ніж у країнах, які мають подібний рівень продуктивності праці, прибутковості та структуру виробництва [2].

Як відомо, Естонія відмінила податок на прибуток взагалі, а Латвія, Литва, Польща та Словаччина свого часу зменшили розмір ставки до 19 відсотків. На прикладі останньої, Словаччини, можемо спостерігати, що ця країна є однією з країн Східної Європи, яка виклає найбільшу зацікавленість у потенційних інвесторів. Цю країну називають „Детройтом Європи”, бо за останні роки їй вдалося привабити багато інвесторів з галузі автобудування. Теперішня податкова система Словаччини може розглядатися як одна з найбільш благодатних серед країн ЄС, завдяки встановленню єдиної „пласкої” ставки в 19 відсотків без усіляких градацій відносно рівня доходу. Завдяки такій практиці, у 2005 році Словаччина, навіть, була визнана найкращою країною Євросоюзу по стягненню податку на прибуток [3].

Ми вважаємо, що досвід Словаччини та інших країн в цій галузі може слугувати прикладом для інших країн, особливо посткомуністичних держав Центральної та Східної Європи, в тому числі республік колишнього СРСР та,

зокрема, України. Більш за все надихає те, що країна, яка раніше значно відставала від інших, за рахунок втілення податкової реформи змогла вирватися вперед. Якщо це вдалося Словаччині, то може вийти і у нашої країни.

Крім того, хочемо відзначити, що багато країн зменшують ставки податку на прибуток з тим, щоб зменшити стимули уникнення сплати податку. Для України ця ситуація є дуже актуальною, бо ухилення від сплати податків набуло великої популярності, а у деяких випадках стало нормою ведення бізнесу. Це, на нашу думку, трапляється передусім тому, що платник і носій податкового зобов'язання один і той самий, ставка податку розраховується у відсотках до вартісних показників, а методика визначення прибутку підприємства, що оподатковується, недосконала. Шляхом штучного заниження прибутку до оподаткування частина підприємств ухиляється від сплати податку на прибуток [4]. В 2005 році, рік по тому, як ставка податку зменшилася з 30 відсотків до 25 відсотків, за даними Держкомстату частка прибуткових підприємств збільшилася на 7 відсотків, що було зумовлено саме виходом деяких підприємств із тіні. Отже, можемо припустити, що зменшення ставки до 19 відсотків спонукає ще більше підприємств вийти з тіньового сектору. За досвідом Китаю та інших країн, зменшення ставки податку на прибуток можна рекомендувати й до 18 відсотків для тих підприємств, які проводять технічну реконструкцію, впроваджуючи нову техніку, технологію та організацію виробництва.

Висновок. Таким чином, розглянувши нову можливу ставку податку на прибуток, згідно проекту Податкового кодексу України, ми вважаємо, що, з одного боку, вона призведе до зменшення доходної частини бюджету держави, а з іншого - зможе призвести до збільшення прибутковості підприємств, їх інвестиційної привабливості та до зменшення частини тіньового сектору.

Список літератури:. 1. Проект Податкового кодексу України [Електронний ресурс] http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=71375 2. Пропозиції до концепції податкової реформи. Центр соціально економічних досліджень CASE Україна [Електронний ресурс] <http://www.case-ukraine.kiev.ua> 3. Податкова реформа в Словаччині: результати першого року [Електронний ресурс] http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html?cmd=docs&id=1550&filename=http://www.icps.com.ua/doc/6_Ta_x-Ukr.doc 4. *Сторожук О.* Вплив тіньової економіки на оподаткування// Вісник податкової служби України: Журнал Державної податкової адміністрації України. – 2007, № 10. –С. 57-62. 5. *Білик М.Д., Золотко І.А.* Податкова система України: Навч. – метод. посібник – К.:КНЕУ, 2000. – 192 с.

Надійшла до редколегії 15.11.10

В.М. БРОВКО, канд. екон. наук, доц. Харківського національного автомобільно- дорожнього університету

ДЕЯКІ СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті досліджується сучасні проблеми економічного розвитку України, виділено напрямки досягнення позитивних змін.

In the article probed modern problems of economic development of Ukraine, directions of achievement of positive changes are selected.

Вступ. Сучасний розвиток економіки України потребує радикальних змін, для забезпечення життєвих стандартів підвищення добробуту нації. Держава повинна стимулювати нарощувальне виробництво в країні, сприяти розвитку соціального потенціалу країни, розробляти рішення по досягненню стратегічних економічних і соціальних цілей.

Цій проблемі присвячено багато статей відомих науковців – О. Амоша, В. Геєць, А. Чухно. Л. В. Шинкарун, А. А. Грищенко, В. В. Близнюк та багато інших, але вона остається ще надовго актуальною, потребує постійного аналізу і розробки необхідних рішень.

Постановка завдання. На основі методів аналізу статистичних даних дослідити сучасний рівень соціальної направленості розвитку економіки України, висловити думку щодо шляхів позитивних змін її.

Результати досліджень. Без впевненості в краще майбутнє, без соціальної забезпеченості народу, економічного зростання країни неможливе.

Конституційно в багатьох державах світу закріплено дотримання і виконання соціальних пріоритетів економічного розвитку країни. В нашій країні в Конституції і в інших законодавчих документах, також записано, що вони направлені на соціальні пріоритети розвитку, але фактично все навпаки.

Складне економічне становище України визвано кризою на світовому ринку. Саме на фоні світової економічної кризи поглибилась економічна криза в Україні. На жаль, сьогодні ми спостерігаємо як економічну, так і політичну кризу в нашій державі. Однією з причин такого становища є те, що Україна, як і будь-яка демократична країна, повинна мати чітку законодавчу базу, ми спостерігаємо бездіяльність органів законодавчої влади. Інфраструктура нерозвинена, земля продається без законодавства, криза судової влади, органів місцевого самоврядування, криза банківської системи, поступове погіршення як балансу експорту-імпорту, так і їхніх якісних характеристик, тощо. Нашій країні не обійтись без інвестицій, але непослідовна економічна політика нашої держави відлякує інвесторів, а якщо і є якісь інвестиції, то вони часто поза законом. Ще один із негативних

факторів – це політична нестабільність в Україні, як найголовнішого аргументу у відносинах з іншими країнами світу, що підриває імідж країни. Невпевненість у завтрашньому дні автоматично порівнюється з можливими втратами. Це підтверджує динаміка вкладень іноземних інвесторів в українську економіку, за останні роки вона зменшилась, а відтік капіталу з України збільшується. Варто уваги й те, що більша частина іноземного капіталу в українську економіку надійшла не від серйозних інвесторів, а з офшорних зон- Кіпру, тощо.

Однак не слід перебільшувати значення іноземного капіталу для економіки України. Ще у I половині ХХ ст. відомий американський економіст В. Мітчелл обґрунтував закономірність, відповідно до якої іноземний капітал не може бути основою структурних змін, він ніколи не буде відігравати роль «стратегічного прискорювача» для економічного розвитку країни. Іноземний інвестор ніколи не піде на ризик вкладання в економіку, в якій національний інвестиційний потенціал використовується частково. Потребує уваги досвід Центральної та Східної Європи, що пережили «економічний бум». Високі темпи економічного зростання на початковому рівні інтенсивних надходжень змінилися їх суттєвим падінням. Критичного рівня досягло безробіття, зросли дефіцити платіжного балансу та зовнішня заборгованість.

Коментуючи у 1998 р. наслідки світової фінансової кризи. «The Financial Times» писала: «Значення прямих іноземних інвестицій для розвитку економік, що формуються, важко переоцінити. Але спрощений підхід до цієї проблеми може мати катастрофічні наслідки. Тільки підготовлені навігатори спроможні вести корабель у цьому океані».

Розглянемо потенціал товарного обігу України. Торговельне сальдо теж дещо знизилось, це є наслідком проведених урядом одноразових програм. Склалась ситуація, коли в Україні імпортується експорт і, як наслідок, виникла жорстка залежність української економіки від долара США.

Україна все більше експортує продукцію первинної обробки і все менше – харчової, все більше завозить обладнання і машини, промислові вироби. Поступово, але неухильно погіршується як баланс експорту – імпорту, так і їхні якісні характеристики, асортимент. Цей момент має негативні економічні та соціальні наслідки для України.

Економічна криза зумовлена й фінансовою кризою. Банки інших європейських держав намагаються віджити свою економіку. Що роблять банки України? НБУ радить банкам підвищити процентні ставки, немає кредитів, заморожені грошові виплати. В Україні згортаються найбільші підприємства металургійної, хімічної, машинобудівельної та інших галузей, як наслідок – росте безробіття. Державний пенсійний фонд зовсім банкрут, бо він знаходиться на дотації держави. В Україні простежується стабільне скорочення населення, це відбувається через зростання смертності і за рахунок еміграції найбільш працездатної та кваліфікованої частини населення в інші країни світу.

Україна відрізняється від інших держав високими темпами інфляції, високим рівнем безробіття. Одночасно, в країні продовжується політична конкуренція між інститутами високої влади, а населення постійно знаходиться в передвиборчому процесі. Українська вища школа потребує збільшення фінансування з боку держави. Система охорони здоров'я незадовільняє населення, тобто населення нашої країни відчуває себе беззахисним, без майбутнього. Конституційні права незабезпечені і незахищені. В Україні самий низький рівень оплати праці, що створює несправедливий розподіл багатства між різними категоріями населення. З одного боку кучка мільонерів і з іншого – бідність, а в середньому звітують політики живемо не погано. Прожитковий мінімум і мінімальна заробітна плата порівняно з рівнем цін плачевна, так на даний момент мінімальна заробітна плата і прожитковий мінімум мають співвідношення рівне 1,0, а за передовими соціальними стандартами він повинен бути не менше 2 – 2,5.

Висновок. Отже, причиною такого становища в державі являється невміння і небажання влади кардинально змінювати весь господарський механізм, спрямовувати його на підвищення добробуту населення. Необхідна розробка і реалізація на законодавчому рівні формування в Україні державної політики, створення досконалої податкової системи, направленої на розвиток і ефективність підвищення діяльності і покращення добробуту населення, підняття економіки, покращення іміджу держави серед розвинених країн.

Необхідно поновлення кредитування, встановлення контролю за діяльністю банків по виплаті депозитів, підняти на вищий рівень інвестування, ефективно використовувати національне багатство - все це сприятиме виходу нашої країни з такого соціально-економічного становища.

Список літератури: 1. *Зайцев Ю. К.* Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. – К.: КНЕУ, - 202. – 188с. 2. *Амоша О. І., Айдрос Є. І., Бажалр Р. В., Балагутран М. П., Балакірєва О. М., Бандур С. І.* Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доп./ НАН України. Санкція Суспільних і гуманітарних наук / *В. М. Тесць* (заг. ред.). – К.: НВУНБУВ, 2009. – 687. 3. *Чухно А.* Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на соціальному етапі // *Економіка України.* – 2004. - №4 квітень, - С. 15 - 23

Надійшла до редколегії 15.11.10

Л.Ф. НИКОЛАЄНКО, канд. техн. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

Л.Ф. ЧУМАК, канд. екон. наук, доц., Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ВИЗНАЧЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Існує багато методів оцінки якості життя населення, кожен з яких має свої достоїнства і недоліки, нижче нами запропонована методика оцінки якості життя населення муніципальних районів. Проведена спроба підтвердити або спростувати гіпотезу існування статистичного взаємозв'язку між якістю життя населення муніципальних районів і міграцією працездатного населення на рівні муніципальних районів Харківської області.

There are many methods of estimation of quality of life of population, each of which has the dignities and failings, below by us the offered method of estimation of quality of life of population of municipal districts. Conducted attempt to confirm or refute the hypothesis of existence of statistical connection between quality of life of population of municipal districts by migration of capable of working population at the level of municipal districts of the Kharkiv area.

Визначення якості життя населення дозволяє розглядати його як сукупність умов, виражених в показниках, що детермінують рівень реалізації потреб населення і міру задоволеності населення реалізацією життєвих сил на основі результатів міграційного руху працездатного населення

При всій існуючій безлічі методів оцінки якості життя населення, кожен з яких має свої переваги та і недоліки. Безумовний інтерес та практичне значення викликає можливість оцінки якості життя населення муніципальних районів. Крім того, в даному дослідженні спробуємо підтвердити або спростувати гіпотезу існування статистичного взаємозв'язку між якістю життя населення муніципальних районів і міграцією працездатного населення на рівні муніципальних районів Харківської області

Оскільки ми можемо вивчати якість життя на рівні різних груп населення, то вивчення якості життя населення регіону є одним з напрямів цього дослідження. На нашу думку, якість життя населення характеризує існуючі умови життєдіяльності і можливості реалізації життєвих сил населення [1]..

Під якістю життя населення в Україні ми розуміємо відносні умови середовища життєдіяльності, що надаються суспільством населенню міських і сільських поселень муніципальних районів регіону для реалізації його життєвих сил, в сферах демографічного, соціального, економічного, екологічного, політичного розвитку.

Під життєвими силами населення ми розуміємо здатність населення відтворювати і удосконалювати свою життєдіяльність індивідуально-особовими і організаційно-колективними засобами в існуючих умовах середовища його життєдіяльності.

Передбачаємо, що є взаємозв'язок між якістю життя населення і процесами міграції працездатного населення: існуючі чинники, умови середовища життєдіяльності населення, що формують його якість життя, впливають на міграційні потоки населення, які відображають рівень реалізації життєвих сил населення на певній території. Населення працездатного віку найвимогливіше до середовища життєдіяльності, можливостей трудової реалізації, відпочинку, комунікаціям з іншими людьми, тому, як ми вважаємо, рух працездатного населення завжди буде направлений в містя, де досягнутий найбільший рівень якості життя.

Система оцінки якості життя населення повинна відповідати наступним характеристикам: містити показники, що відображають об'єктивні параметри життєдіяльності населення на рівні муніципального району; по складу показників відповідати інформаційній базі статистичних показників, що розташовується, на рівні муніципальних районів; у балансі враховувати як стимулюючі чинники якості життя населення муніципальних утворень, так і дестимулюючі; використовувати методики нормування показників в цілях уніфікації впливу різних одиниць їх виміру на результати оцінки; застосовувати методи узагальнення показників, що дозволяють однозначно інтерпретувати результати на різних рівнях системи оцінки; відображати в своїх компонентах стан і зміни основних сфер життєдіяльності населення муніципальних районів; бути доступною для розуміння і інтерпретації результатів оцінки якості життя населення в цілому, а також його окремих компонент.

Враховуючи позначені параметри, загальновизнану економічну інтерпретацію, міру доступності статистичної інформації на рівні муніципальних районів, потреба в простій і доступною для розуміння керівників муніципальних районів оцінці якості життя населення, автор пропонує визначати якість життя населення компонентам, орієнтованими на розвиток основних сфер життєдіяльності населення, а саме:

А. Демографічний розвиток – природне відтворення населення, чисельність постійного, міського і сільського населення, чисельність населення працездатного віку, чисельність безробітних, сім'я, довголіття, статевовіковий склад населення;

В. Соціальний розвиток – можливості поліпшення житлових умов, здоров'я населення, злочинність, освіта, культура, соціально-побутове обслуговування, бюджетне забезпечення, зайнятість;

С. Економічний розвиток – інституційна структура, екологія, інвестиції, стан земельного фонду, стан основних фондів, злочинність.

Кожна компонента є різними сферами життєдіяльності населення, стан яких виражається в приватних показниках стимуляторів і дестимуляторів якості життя населення. Сукупність приватних статистичних показників

оцінки стану виділених компонент якості життя населення на рівні муніципальних районів регіону є системою (див. табл. 1).

При підборі приватних статистичних показників ми враховували: необхідність збалансованості компонент; кожна компонента представлена чотирма показниками, що характеризують позитивний ефект (стимулятори) при їх збільшенні, і чотирма показниками, що характеризують негативний ефект (дестимулятори) при їх збільшенні, відповідно позитивний - при зменшенні [2].

Для комплексної оцінки якості життя населення необхідно представити його у вигляді інтегрального показника, який дозволив би оцінити умови середовища життєдіяльності населення на узагальненому рівні. Це передбачає проведення процедури агрегації приватних ознак в показники, що описують якість життя населення як цілісне явище. Проміжною ланкою процедури агрегації покликані стати компонентні оцінки як індикатори, що виражають окремі аспекти якості життя, отримані в ході «вживання методик "стискування" інформації, ув'язненого в приватних показниках». Ми представляємо процедуру об'єктивної оцінки якості життя населення таким чином: у підставі знаходяться нормовані відносні приватні показники стимулятори і дестимулятори якості життя населення (див. табл. 1), далі в розрізі компонент отримуємо узагальнені показники по стимулюючих і дестимулюючим типам показників, потім наводимо їх до єдиного показника багатовимірної оцінки по кожній компоненті, у результаті через середньгеометричну трьох компонент отримуємо об'єктивний інтегральний показник оцінки якості життя населення даної території (див. рис. 1).

Міграція населення ґрунтується на порівнянні якості життя людей та стану регіонального ринку праці в цих регіонах. Міграція – це переселення, переміщення населення, пов'язані зі зміною постійного місця проживання – як у межах однієї країни, так і з однієї країни в іншу.

Як масовий процес, міграція населення складається з міграційних потоків, що відносяться до певного часу і території, будучи для населення формою адаптації до змінних умов існування. Це складний процес, тісно пов'язаний з рівнем розвитку соціальної сфери економіки, розміщенням галузей виробництва, який сприяє повнішому використанню робочої сили, зростанню виробництва [3].

Характеризувати міграційні процеси ми будемо за допомогою відносного показника, аналога міграційного сальдо – інтенсивності міграційного приросту населення працездатного віку на 1000 чоловік середньорічної чисельності населення (I). Розраховується він таким чином:

$$I_c = I_{\text{приб.}} - I_{\text{виб.}}$$

де $I_{\text{приб.}}$ – інтенсивність прибуття населення з розрахунку на 1000 чоловік середньорічної чисельності населення;
 $I_{\text{виб.}}$ – інтенсивність вибуття населення з розрахунку на 1000 чоловік середньорічної чисельності населення.

$$I_{\text{приб.}} = \frac{M_{\text{приб}}}{\bar{P}}$$

де $M_{\text{приб.}}$ – число прибулих;
 \bar{P} - середньорічна чисельність населення.

$$I_{\text{виб.}} = \frac{M_{\text{виб}}}{P}$$

де $M_{\text{виб}}$ – число вибулих;
 P - середньорічна чисельність населення.

За допомогою показника інтенсивності міграційного приросту працездатного населення ми вимірюватимемо суб'єктивну перевагу території для мігрантів, засновану на рівні якості життя населення, що склався на ній, в ситуації вибору на пряму міграції відносно інших муніципальних районів [4]

Використовуючи систему показників (див. табл. 1) і методику оцінки об'єктивної якості життя населення, розраховано для кожного муніципального району області (далі району) інтегральний показник якості життя населення (ЯЖНint), комплексні оцінки якості життя населення (Сп) по компонентам демографічного, соціального і економічного розвитку.

Отримані рейтинги на основі оцінки об'єктивного рівня якості життя населення районів, вираженого в інтегральній оцінці ЯЖНint на основі комплексних оцінок, на рівні компонентного узагальнення. Населення працездатного віку є основним учасником міграційних процесів на рівні районів, про що свідчить доля працездатного населення в міграційному звороті населення. Міграційний зворот розраховується як сума прибулого і вибулого населення.

Показник відносної інтенсивності міграційного приросту працездатного населення з розрахунку на 1000 чоловік середньорічної чисельності населення дозволяє аналізувати динаміку міграційних процесів на рівні муніципальних районів.

За результатами розрахунку, спостерігаємо відносну інтенсивність міграційного приросту населення з розрахунку на 1000 чоловік середньорічної чисельності населення в цілому по Харківському регіону за 2003-2008 рр.

Найбільший спад відносної інтенсивності міграційного приросту працездатного населення в цілому по районам Харківського регіону ми спостерігаємо в 2003 і 2007 рр., а також 2009 р. Можливо, це була хвиля зворотної міграції частини населення, що не впоралося з проблемами адаптації на нових місцях в містах, або заповнення місць вибулого населення мігрантами з сусідніх з Харківською областю регіонів. В 2004 р. ми спостерігаємо значну міграцію населення.

Таблиця 1 - Збалансована система вихідних показників оцінки якості життя населення Харківського регіону

А. Демографічний розвиток		
+Стимулятори	1А табл. 16.8	Загальний коефіцієнт народжуваності (що народилися на 1000 населення)
	2А табл. 16.14	Частка осіб працездатного віку в загальній чисельності населення (у %)
	3А звіт	Очікувана тривалість життя при народженні (років)
	4А табл. 16.16	Зареєстровано в рік шлюбів на 1000 населення
-Дестимулятори	5А табл. 16.4	Середній вік населення (років)
	6А табл. 16.16	Зареєстровано в рік розлучень на 1000 населення
	7А табл. 16.4	Частка осіб старше за працездатний вік в загальній чисельності населення (у %)
	8А табл. 16.8	Загальний коефіцієнт смертності (померлих на 1000 населення)
В. Соціальний розвиток		
+Стимулятори	1Б табл. 9.29	Введення в дію житлових будинків загальної площа (тис. кв.м.)
	2Б табл. 2.1	Валовий регіональний продукт (млн. гривень)
	3Б табл. 22.4	Заклади культури та мистецтва по містах та районах області у 2008 році
	4Б табл. 11.5	Обсяг реалізованих послуг (у фактичних цінах, млн. грн.
-Дестимулятори	5Б табл. 23.5	Число розбоїв, грабежів, крадіжок з розрахунку на 1000 населення
	6Б табл. 21.4	Число захворювань, зареєстрованих у хворих з вперше встановленим діагнозом, на 10000 населення
	7Б табл. 17.21	Рівень безробіття (у %)
	8Б табл. 11.6	Заборгованість населення за житлово-комунальні послуги станом на 1 січня року наступного за звітним, тис. грн.
С. Економічний розвиток		
+Стимулятори	1В табл. 5.1	Кількість підприємств і організацій, поставлених на статистичний облік у складі ЄГРПО, на кінець року (одиниць)
	2В табл. 8.21	Розподіл земельних площ
	3В табл. 4.6	Основні засоби організацій (млн. гривень)
	4В табл. 13.10	Прямі інвестиції по містам і районам області
-Дестимулятори	5Втабл. 24.5	Кількість забруднюючих речовин, що відходять від всіх джерел забруднення (тис. тон)
	6Втабл. 24.19	Число зареєстрованих злочинів з розрахунку на 100000 населення
	7Втабл. 24.10	Міра зносу основних фондів крупних і середніх комерційних організацій на кінець року (у %)
	8Втабл. 3.5	Питома вага збиткових організацій в загальній кількості організацій (у %)

*Джерело: Соціально-економічне становище Харківської області за 2008 р.[2]

У розрізі муніципальних районів Харківської області інтенсивність міграційного приросту працездатного населення за 2003-2008 рр. виглядає таким чином: в цілому за період 2003-2008 рр. по 7 районам області спостерігається перевищення прибулого населення працездатного віку над вибулим. Найбільші значення з розрахунку на 1000 населення зафіксовані в Харківському, Лозівському, Дергачівському, Красноградському, Печенізькому, Валківському, Балаклійському районах. По 20 районах області спостерігається зворотна динаміка; найбільші втрати за даний період понесли Барвинковський, Близнюківський, Сахновщинський і Золочівський райони. З аналізу динаміки міграційного руху населення в розрізі муніципальних районів нами були виділені наступні, характерні для окремих груп районів, типи міграції:

- стабільне прибуття (Харківський, Лозівський, Дергачівський, Красноградський, Печенізький, Валківський, Балаклійський райони);
- стабільне вибуття (Барвинковський, Близнюківський, Сахновщинський і Золочівський райони);
- зміна прибуття на вибуття (Богодухівський, Великобурлуцький, Вовчанський, Дворічанський, Зміївський, Золочівський, Ізюмський, Коломацький, Первомайський, Чугуївський райони);
- різнонаправлені (Борівський, Зачепилівський, Кегичівський, Краснокутський, Куп'янський, Нововодолазький, Сахновщинський, Шевченківський).

Розроблена автором типологія міграційних потоків населення дозволила виділити стабільні тенденції руху працездатного населення на рівні районів: у 21 районах з 27 спостерігається стабільне прибуття, вибуття або заміна прибуття на вибуття; для шести районів характерний різноспрямований рух працездатного населення за розглянутий період.

Згідно представленої вище інтерпретації взаємозв'язку якості життя населення і міграції працездатного населення, стабільне прибуття свідчить про існування значимих для працездатного населення параметрів середовища життєдіяльності, які притягують дану групу населення в район.

Стабільне вибуття, навпаки, вказує на обмежені можливості реалізації життєвих сил працездатним населенням в районі. Зміна динаміки прибуття на вибуття працездатного населення характеризує зміну умов життєдіяльності працездатного населення, які активізували його вибуття. Різноспрямована динаміка свідчить про нестабільність різних параметрів життєдіяльності працездатного населення районів, які сприяють його різноспрямованому руху.

Рівень якості життя населення муніципальних районів регіону в різних сферах його життєдіяльності, стан яких обумовлюється існуючим життєвим середовищем, визначає можливості реалізації життєвих сил працездатного населення і робить вплив на його рухливість і напрям руху.

Оцінити рівень даного впливу можна за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу [5].

Ставлячи завдання статистичного дослідження і оцінки залежностей, потрібно добре уявляти собі кінцеву прикладну мету побудови моделей статистичної залежності між результативним показником, з одного боку, і пояснючими факторними змінними – з іншою. Основні цілі подібних досліджень дві.

Перша полягає у встановленні самого факту наявності або відсутності статистичної значущості, зв'язку між Y і X . При цьому статистичний вивід має альтернативну природу - «зв'язок є» або «зв'язку немає» і супроводиться вимірником міри тісноти зв'язку досліджуваної залежності між показниками. Вирішується дане завдання методами кореляційного аналізу.

Друга мета зводиться до прогнозу, відновлення невідомих або середніх значень результативного показника по заданих значенням пояснюючих змінних і вирішується методами регресійного аналізу.

Використовуючи методи даного аналізу, ми зможемо кількісно підтвердити або спростувати представлену нами логічну модель, згідно якої сформовані нами компоненти якості життя населення впливають на міграційні потоки сільського населення: території з вищим рівнем якості життя сільського населення сильніше притягують його відносно територій, що мають нижчий рівень якості життя.

На основі отриманого регресійного рівняння нами були розраховані приватні коефіцієнти еластичності, стандартизовані приватні коефіцієнти регресії і приватні коефіцієнти детерміації. Міграційні потоки, описані регресійним рівнянням, найбільш еластичні відносно комплексної оцінки якості життя населення у сфері демографічного розвитку і комплексної оцінки якості життя населення у сфері економічного розвитку.

Досліджувану сукупність склали 27 муніципальних районів Харківської області. Згідно отриманих нами результатів розрахунків, значення парного коефіцієнта кореляції між I і $YЖН_{int}$ значимо на рівні $P = 0,09$ і складає 0,45. Коефіцієнт парної кореляції значимий, зв'язок між факторним і результативним показниками прямий. Згідно шкали Чеддока, тіснота зв'язку, визначена коефіцієнтом кореляції, знаходиться в інтервалі 0,5-0,7 значень коефіцієнтів, що відповідає помітній силі зв'язку між факторним і результативним показниками. Значення отриманого нами коефіцієнта нижче 0,77, відповідно коефіцієнт детерміації, в разі побудови рівняння, не перевищить 50%. Це означає, що на долю варіації факторної ознаки $YЖН_{int}$ припадає значно менша пояснена даним чинником частина. Автор вважаємо, що факторний показник $YЖН_{int}$ має невисоку силу зв'язку з I_c із-за значної міри узагальнення вихідних показників, що увійшли до системи оцінки якості життя населення. Використання $YЖН$ продуктивно для визначення рейтингів районів, а оскільки міграція

населення - складний процес, обумовлених безліччю чинників різного характеру, то отриманий результат не варто вважати спростуванням наших припущень про вплив якості життя населення на міграцію населення. Другий етап аналізу підтвердив збільшення сили зв'язку на нижчому рівні узагальнення показників якості життя населення – рівні комплексної оцінки якості життя населення в різних сферах розвитку його середовища життєдіяльності.

Інтерпретувати результати на основі отриманих коефіцієнтів еластичності можна таким чином: зниження рівня демографічного розвитку населення на 1 % дає збільшення відносного міграційного приросту працездатного населення на 0,034% для області в цілому і 0,196% для районів, що є результатом дії механізмів саморегуляції в суспільстві, коли ніші, що утворюються, в статеві-віковій структурі населення, були сформовані під впливом високого рівня смертності, зниження рівня народжуваності, збільшення навантаження, на працездатне населення населенням непрацездатного віку, що сприяло прибуттю населення працездатного віку в райони. Збільшення рівня економічного розвитку, виражене в комплексній оцінці якості життя населення по даній сфері, на 1% збільшує результативний показник на 0,315 для області і 0,593 для районів. Збільшення рівня соціального розвитку середовища життєдіяльності населення, виражене в комплексній оцінці якості життя населення по даній сфері, на 1% збільшує результативний показова 0,094 для області і 0,224 для районів.

Стандартизовані приватні коефіцієнти регресії значимі, пріоритетний вплив на міграцію працездатного населення надає якість життя населення у сфері економічного розвитку, $\beta = 198,8$ для області і 209,41 для районів. Наступним по рівню впливу є чинник, що характеризує якість життя населення у сфері соціального розвитку, ($\beta = 93,5$ для області і 108,5 для районів. Чинник, що характеризує якість життя населення у сфері демографічного розвитку є третім по рівню впливу, $\beta = 43,5$ для області і 121,1 для районів. Значення приватних коефіцієнтів детерміації R такі: найбільшу долю дисперсії результативного показника пояснює чинник, що характеризує якість життя населення у сфері економічного розвитку $R = 0,13$ для районів. Практично аналогічну долю дисперсії пояснює чинник, що характеризує якість життя населення у сфері соціального розвитку $R = 0,014$ для області і 0,05 для районів. Мінімальну долю дисперсії на рівні $R = 0,006$ для області і 0,059 для районів пояснює чинник, що характеризує якість життя населення у сфері демографічного розвитку.

Таким чином, ми отримали результати, які підтверджують, що рух працездатного населення на рівні районів Харківської області обумовлений якістю життя населення, відбитого в різних сферах його розвитку. Обумовленість міграції населення якістю життя районів дозволяє розробити систему заходів, направлених на підвищення привабливості

районів Харківської області для життєдіяльності населення на основі підвищення якості життя населення районів. У свою чергу напрям і якісні характеристики міграційних потоків є індикатором рівня розвитку якості життя населення, властивого певній території.

Якість життя населення відображає цілісність соціальних стосунків і умов життя регіону. В результаті цього визначення з'являється можливість аналізувати шляхи і механізми поліпшення ЯЖН через окремі складові. До складових можна віднести вирішення демографічних проблем, створення умов для реалізації людиною своїх життєвих сил, формування інноваційних напрямів розвитку освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, розробку нових механізмів вирішення екологічних проблем.

Список літератури: 1. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях / С.А. Айвазян. – М.: ЦЭМИ РАН, 2000. – 118 с. 2. Статистичний щорічник «Харківська область у 2008 році» / Держкомстат України; Головне управління статистики у Харківській області; за ред. М.Л. Чмихало, 2009. – 606 с. 3. Хомра О. У. Міграції населення / О.У. Хомра // ГЕУ.- Т.2.- К.: УРЕ ім. М. Бажана - 1990.- С. 359. 4. Финансовая математика: Математическое моделирование финансовых операций: Учеб. пособие/ Под ред. В.А.Половникова и А.И. Пилитенко. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 360 с. 5. Региональная статистика: учеб. для вузов / под ред. Заровой Е.В., Чудилина Г.И. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 621с.

Надійшла до редколегії 17.11.10

УДК 336.228:330.3

А.О. КИЗИМ, асист. Харківський національний автомобільно-дорожний університет

ПРОБЛЕМИ РЕЙДЕРСТВА НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

В даній статті розкриваються проблеми пов'язані з рейдерство на фондовому ринку та висвітлюються негативні сторони таких атак.

In this article problems open up constrained from raider at the fund market and negative parties of such attacks are illuminated

Ключові слова: Фондовий ринок, рейд, рейдерство, рейдерські атаки.

Вступ. На сьогоднішній день досить часто в засобах масової інформації висвітлюється питання пов'язані з рейдерськими атаками. Найбільший

негативний вплив ці атаки мають на економіку країни, а саме на розвиток і процвітання фондового ринку.

Постановка задачі. Проблеми рейдерство на фондових ринках є досить важливими, оскільки через добре налагоджені торги на фондовому ринку в країну залучаються додаткові інвестиції.

Методологія. Цивілізований розвиток бізнесу ґрунтується на рівноправному, за взаємною згодою сторін, злитті та поглинанні підприємств різних форм власності. Теорія поділяє злиття і поглинання на три види: горизонтальні, вертикальні та конгломеративні. Злиття двох конкурентів вважається горизонтальним злиттям і поглинанням. Вертикальне злиття і поглинання – об'єднання юридичних осіб, між якими існують чи можуть існувати правовідносини продавця і покупця. Під конгломеративним злиттям розуміється об'єднання компаній, які не є ні конкурентами, ні партнерами (покупцями, продавцями).

Поглинання є дружнім, коли пропозиція про придбання підтримується керівництвом компанії, що поглинається, а злиття відбувається на підставі спільного волевиявлення та вигоди від об'єднання. У разі якщо керівництво компанії, що поглинається, не пристає на пропозицію про об'єднання, виступає проти нього, а поглинання все одно відбувається, такий випадок належить до недружніх (ворожих) поглинань (hostile takeover).

Явище пов'язане з захопленням підприємств серед фахівців західного корпоративного права отримало назву «рейдерство». На сьогоднішній день немає чітких критеріїв, за якими те чи інше поглинання підприємства можна віднести до протиправних дій, у тому числі злочинів. Спроба з'ясувати етимологію цього слова в енциклопедичних виданнях приводить лише до визначення «рейд» з точки зору військових та морських значень. Отже, для визначення поняття «рейдерство» в Україні слід проводити аналогію з тим, що вважають «рейдерство» за кордоном.

У корпоративному праві США та Західної Європи терміном «рейдер» позначається особа, яка починає активно скуповувати акції з метою отримання контрольного пакету. Рейд розглядають як операцію (спробу) з придбання великого пакету акцій певної компанії з метою її поглинання. Виділяють «рейд на світанку» (швидке скуповування акцій одразу ж після відкриття біржі для підготовки до поглинання) та «рейд преміальний» (неочікувана спроба поглинути компанію шляхом пропозиції акціонерам премії, вищої за ринкову ціну їх акцій). Фахівці з безпеки бізнесу вважають, що терміни «рейд» та «недружнє (вороже) поглинання» дуже близькі і різниця між ними в тому, що рейдинг - це процес, а поглинання - це результат.

Отже, «рейдер» (у своєму класичному визначенні), вживаючи заходи з придбання чужої компанії, не порушує закон, а лише діє всупереч волі її керівництва та контролюючих акціонерів, що дозволяє розглядати навіть

випадки ворожого (недружнього) поглинання підприємств, як об'єктивні процеси, що сприяють динаміці економічного зростання та розбудові потужної конкурентоспроможної економіки.

Недружнє поглинання є нормальним ринковим механізмом. Класичні рейдери сприяють економічному розвитку, відсторонюючи від управління бізнесом неефективний менеджмент, перешкоджаючи зловживанням великих акціонерів та реструктуруючи неефективно працюючі підприємства.

Проте, хоча український ринок злиття і поглинання має свою специфіку, помилкою буде називати суто економічне явище, пов'язане з поглинанням чи злиттям підприємств, терміном «рейдерство», який має більше стосунку до правової сфери. В Україні (як і у більшості пострадянських країн) злиття та поглинання підприємств часто відбувається не задля оптимізації їх економічної діяльності, а радше з метою привласнення чужого майна.

Аналізуючи правові аспекти поняття «рейдерство в Україні можна зробити висновок, що рейдерство є видом організованої злочинної діяльності, що передбачає вчинення низки злочинів, пов'язаних спільним умислом на протиправне захоплення чужої власності, поєднане з використанням неправосудних судових рішень та корупції у правоохоронних органах.

Результат дослідження. Недружні поглинання та рейдерські атаки, на жаль, в Україні вже стали індустрією. Недосконалість національного законодавства, а також корупція є найкращими умовами для рейдерів. У світовій практиці виділяють кілька різновидів рейдерських атак. Серед них – поступова скупка акцій підприємства, яке поглинається, із наступною зміною членів виконавчого органу чи обміном акцій, за якого акціонерам компанії, що набувається, пропонується обміняти свої акції на акції компанії-поглинача. Ця схема реалізується шляхом скуповування акцій на фондовому ринку (stock market acquisitions) або ж скуповування акцій на неорганізованому ринку (tender offer). Рейдерська атака може здійснюватися у формі раптового поглинання (blitzkrieg tender offer) – швидке скуповування акцій (bust-up takeover), а також може бути розтягнута у часі до концентрації у руках рейдерів пакета акцій, що вимагається.

Зазначені схеми успішно застосовуються і в національній практиці, однак кожен випадок рейдерської атаки особливий. В Україні практично кожен другий випадок придбання власності у вигляді великих чи перспективних компаній носить протизаконний характер, пов'язаний із піддробкою документів, підкупом державних чиновників, порушенням кримінальних справ, силовим проникненням на територію підприємств, тобто із діями, спрямованими на позбавлення власності законних власників шляхом визначеної послідовності протиправних дій.

Український союз промисловців та підприємців наголошує, що явище «рейдерство» стало системним і загрожує не лише розвитку української економіки, а й безпеці країни в цілому. Так, загальний підсумок ринку злиття та поглинання підприємств України у 2009 р. склав близько 110 угод на суму \$4,9 млрд.

Громадська організація «Антирейдерський союз підприємців України» зазначає, що протягом чотирьох з половиною років в Україні було організовано 2,5 тис. рейдерських атак. За її даними, в середньому щотижня в Україні відбувався рейдерський напад у тій чи іншій формі і раз на п'ять днів українські суди виносили рішення, що порушували законні права власників на замовлення рейдерів.

Суспільна небезпека рейдерства проявляється у підриві економічної безпеки держави, негативному впливі на міжнародний імідж країни, зниженні її інвестиційної привабливості, оскільки динаміка закордонного інвестування в економіку України визначається насамперед такими факторами, як внутрішня політична стабільність, характер і темпи здійснення ринкових реформ, сприятливі зовнішньоекономічні умови, стабільність економічного законодавства, гарантії недоторканості приватної власності та закордонних вкладень тощо.

Висновок. Враховуючи все вище наведене можна зробити висновок, що рейдерство в Україні призводить до зменшення інвестицій. Найуразливішим елементом

Список літератури: 1. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання// Стратегічні пріоритети, №2(3), 2007 р. 2. Мельник М.І. Організаційно-правовий механізм подолання рейдерства в Україні та основні напрями вдосконалення//Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ,- №2, - 2009. 3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла до редколегії 19.11.10

УДК 65.014.1

Н.Ю. ЄРШОВА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

Н.Ю. ДЕНИСОВА, магістр НТУ «ХПІ»

КОНТРОЛІНГ: СУЧАСНІ МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ

У статті розглянуто існуючі методи контролінгу, сформульовані основні аналітичні етапи бенчмаркінгу як одного з методів контролінгу. Проведено розрахунок кількісного критерію для поділу підприємств на групи при проведенні бенчмаркінгу за допомогою дискримінантного аналізу з метою підвищення якості аналізу.

In article the basic methods of controlling at the modern enterprises are examined, the basic analytical stages Benchmarking as one of methods of controlling are formulated. It is lead calculation of quantitative criterion for division of the enterprises into groups at carrying out Benchmarking by means of the discriminantal analysis with the purpose of improvement of quality of the analysis.

Постановка проблеми. Контролінг як цілісна концепція управління фінансово - економічними процесами й результатами діяльності знаходить усе більш широке поширення в практиці українських підприємств. Він забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій управління. Контролінг можна охарактеризувати як систему визначення цілей, прогнозування та планування механізмів та інструментів досягнення цих цілей. Методи контролінгу спрямовані на вдосконалювання облікової політики й управлінської практики підприємств, виходячи з фінансових критеріїв успішності функціонування підприємства. За допомогою методів контролінгу можуть бути вирішені такі проблеми обліку й управління, як низька платіжна дисципліна структурних підрозділів; неконтрольована дебіторська заборгованість; слабе управління витратами: нерациональність структури витрат; нестача оборотних коштів та інші [1, 2, 3].

В останні роки контролінг формує й управляє системою обліку й внутрішньої звітності і є невід'ємною складовою системи довгострокового планування підприємством. Отже, контролінг зорієнтований на майбутній розвиток підприємства, тому широко використовує стратегічний аналіз. Довгострокове планування будь-яким підприємством у ринковому середовищі зосереджується на трьох головних питаннях: які позиції наше підприємство займає сьогодні; якого становища ми повинні досягнути завтра; яким способом це найкраще зробити. Вихідним пунктом стратегічного аналізу є правильне визначення стратегічної позиції підприємства на ринку, тобто позиції щодо конкурентів [3, 4]. Найкращим інструментом для цього може бути метод об'єктивного порівняння, який використовується в рамках бенчмаркінгу [5]. Бенчмаркінг є альтернативним методом стратегічного планування й аналізу не від досягнутого, а відповідно до досягнень конкурентів, тобто орієнтиром у розробці стратегічних планів є не власні досягнення, а найкраща практика конкурентів. За допомогою цього інструменту контролінгу можна визначити цільові параметри діяльності підприємства, яких слід додержувати, щоб забезпечити його стабільну конкурентоспроможність. Але для того, щоб це зробити, необхідно правильно визначити базу й критерії порівняння.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За останній час питання, пов'язані з впровадженням методів та інструментів контролінгу знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як:

Ансофф И., Ламбен Ж.Ж., Хольмут Х.Й., Хан Д., Куппер Х.-У., Вебер Ю., Кармінський А.М., Дементьєв А.В., Гуськова Е.А., Терещенко О.О., Шершньова З.Є., Герасимчук В.Г., Гордієнко П.Л., Головка Т.В., Редченко К.І. та інші. Деякі автори приділяли більшу увагу контролінгу у рамках санації підприємства, інші науковці займалися тлумаченням та класифікацією функцій контролінгу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження методів контролінгу: обґрунтування основних етапів аналітичного процесу бенчмаркінгу, розрахунок кількісного критерію для поділу підприємств на групи при проведенні бенчмаркінгу за допомогою дискримінантного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з методів контролінгу є бенчмаркінг, який представляє собою аналітичний процес детального порівняння й оцінки Вашої компанії в розрізі операцій з «кращими компаніями в класі», в середині й поза галузю. Основна його мета – виявлення негативних відхилень у значеннях порівнюваних показників і причин таких відхилень та розробка пропозицій щодо їх ліквідації. Сформулюємо етапи аналітичного процесу бенчмаркінгу: визначення функціональних областей для аналізу, визначення факторів і змінних, які будуть аналізуватися, відбір лідерів галузі й поза нею в розрізі перших двох пунктів, порівняння показників лідерів із власними показниками для визначення розривів, розробка та впровадження програм дій для ліквідації цих розривів, моніторинг.

Етап 1. Визначення функцій, які необхідно аналізувати. Потрібно пріоретезувати функції Вашого підприємства. Практика застосування даного критерію показує, що найбільше часто підприємства проводять бенчмаркінг по різних сегментах виробництва, маркетингу, продажів, доставки продуктів і послуг, управлінню фінансами й т.д.

Етап 2. Визначення факторів і змінних, які будуть аналізуватися. Аналіз по системі бенчмаркінгу вимірює певну функцію в термінах конкретних факторів і змінних (показників). Цих факторів безліч і їх можна об'єднати в кілька груп. Якщо Ви проводите бенчмаркінг на стратегічному рівні, то факторами оцінки й порівняння є, в першу чергу, фінансові показники.

Етап 3. Відбір лідерів галузі й поза нею. Кращих у класі підприємства можна вибрати з наступних груп організацій: прямі конкуренти; паралельні конкуренти (компанії в тій же галузі бізнесу, але не конкуруючі з Вами прямо); латентні конкуренти: компанії, з якими Ви не конкуруєте зараз, але які можуть бути для Вас погрозою в майбутньому. Це найцікавіші й небезпечні конкуренти, тому що від них найчастіше виходить демпінг витрат і більш висока якість продуктів і послуг. Компанії поза галузю. Тут проявляється глибина уяви аналітиків і нестандартність їхніх рішень. При аналізі лідерів поза галузю є більше реальна можливість

виявитися поперед Ваших конкурентів. Як тільки є перелік потенційних об'єктів порівняння, необхідно оптимізувати цей список і звести його до мінімуму з урахуванням наступних рекомендацій: обмежте список компаній до 10, використовуйте найбільш різноманітний список підприємств, відбирайте дійсних лідерів по показниках обсягу продажів, прибутковості й т.д.

Етап 4. Порівняння показників лідерів із власними показниками для визначення розривів. Реалізація цього етапу передбачає застосування різних методів одне- і багатовимірною групування об'єктів та виділення серед них груп (категорій, класів), які є стратегічно важливими [6]. Аналітик повинен згрупувати конкурентів виходячи з того, що стратегічним пріоритетом компанії є боротьба за лідерство в галузі. Тоді, найпростішим варіантом поділу конкурентів буде виділення групи лідерів і групи інших фірм, які не претендують на лідерство. Деталізацією цього групування може бути виділення окремих груп членджерів (послідовників) і фірм-новачків. Серед цих методів можна назвати дискримінантний аналіз, завдяки якому можна знайти кількісну межу - дискримінантну лінію, яка би відділяла підприємства групи лідерів від усіх інших підприємств.

Кожне підприємство характеризується декількома ознаками (дискримінантними змінними) x_{ij} - значення j -ї змінної i -го об'єкта, $i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, p$. Вся безліч об'єктів розбита на дві підмножини. З кожної підмножини взята вибірка обсягом n_k , де k - номер підмножини (класу), $k = 1, \dots, q$. Кожний об'єкт характеризується в цьому випадку трьома змінними x_1, x_2, x_3 . Позначимо \bar{x}_{ij} - середнє значення j -ої ознаки в об'єктів i -го класу. Тоді для безлічі M_1 середнє значення функції $f_1(x)$ буде дорівнює:

$$\bar{f}_1(x) = a_1 \bar{x}_{11} + a_2 \bar{x}_{12} + a_3 \bar{x}_{13} \quad (1)$$

Для безлічі M_2 середнє значення функції $f_2(x)$ дорівнює:

$$\bar{f}_2(x) = a_1 \bar{x}_{21} + a_2 \bar{x}_{22} + a_3 \bar{x}_{23} \quad (2)$$

Коефіцієнти дискримінантної функції a_i визначаються таким чином, щоб $f_1(x)$ і $f_2(x)$ як найбільше розрізнялися між собою, тобто щоб для двох класів було максимальним вираження:

$$\bar{f}_1(x) - \bar{f}_2(x) = \sum_{i=1}^{n_1} a_i x_{1i} - \sum_{i=1}^{n_2} a_i x_{2i} \quad (3)$$

Тоді можна записати наступне:

$$f_{k_i}(x) - \bar{f}_k(x) = a_1(x_{1_{kt}} - \bar{x}_{1k}) + a_2(x_{2_{kt}} - \bar{x}_{2k}) + \dots + a_p(x_{p_t} - \bar{x}_{pk}), \quad (4)$$

де k - номер групи;

p - число змінних, що характеризують кожне спостереження.

Позначимо дискримінантною функцією $f_k(x)$ як Y_{kt} (k - номер групи, t - номер спостереження в групі). Внутрігрупова варіація може бути обмірювана сумою квадратів відхилень:

$$\sum_{t=1}^{n_k} (Y_{kt} - \bar{Y}_k)^2, \quad (5)$$

По обох групах:

$$\sum_{k=1}^2 \sum_{t=1}^{n_k} (Y_{kt} - \bar{Y}_k)^2 = \sum_{k=1}^2 \sum_{t=1}^{n_k} [a_1(x_{1kt} - \bar{x}_{1k}) + a_2(x_{2kt} - \bar{x}_{2k}) + \dots + a_p(x_{pt} - \bar{x}_{pk})]^2. \quad (6)$$

У матричній формі по обох групах це вираження може бути записане:

$$\sum_{i=1}^2 \sum_{t=1}^{n_k} (Y_{kt} - \bar{Y}_k)^2 = A'(X'_1 X_1 + X'_2 X_2)A, \quad (7)$$

де A - вектор коефіцієнтів дискримінантної функції;

X'_1 - транспонована матриця відхилень спостережуваних значень вихідних змінних від їхніх середніх величин у першій групі;

X'_2 - аналогічна матриця для другої групи.

Об'єднана коваріаційна матриця S' визначається так:

$$S' = \frac{1}{n_1 + n_2 - 2} (X'_1 X_1 + X'_2 X_2), \quad (8)$$

Отже вираження (8) дає оцінку внутрігрупової варіації і його можна записати у вигляді:

$$\sum_{i=1}^2 \sum_{t=1}^{n_k} (Y_{kt} - \bar{Y}_k)^2 = A'[(n_1 + n_2 - 2) \times S']A, \quad (9)$$

Межгрупова варіація може бути обмірювана як

$$(\bar{Y}_1 - \bar{Y}_2)^2 = A'(\bar{X}_1 - \bar{X}_2) \times (\bar{X}_1 - \bar{X}_2)' A. \quad (10)$$

При знаходженні коефіцієнтів дискримінантної функції a_j варто виходити з того, що для розглянутих об'єктів внутрігрупова варіація повинна бути мінімальною, а межгрупова варіація - максимальною. У цьому випадку ми досягнемо найкращого поділу двох груп, тобто необхідно, щоб величина F була максимальною. У крапці, де функція F досягає максимуму, частки похідні по a_j будуть дорівнюють нулю. Якщо обчислити частки похідні і дорівняти їхньому нулю, те після перетворень одержимо вираження:

$$A = S^{-1}(\bar{X}_1 - \bar{X}_2), \quad (11)$$

де \bar{X}_1 й \bar{X}_2 - вектори середніх у першій і другій групах;

A - вектор коефіцієнтів;

S^{-1} - матриця, зворотна спільної коваріаційної матриці.

Вектори середніх формують середні значення ознак кожного підприємства в окремих групах як положення центрів цих груп:

$$\bar{X}_i = \sum_{j=1}^{m_i} X_{ij} / m_i \quad (12)$$

де: \bar{X}_i - елементи векторів-стовбців по групах при $i=1 \dots m$;

m_i - кількість об'єктів у відповідних групах.

Отримані значення коефіцієнтів підставимо у формули (1, 2) і для кожного об'єкта в обох групах обчислимо дискримінантні функції, потім розрахуємо середнє значення для кожної групи. Таким чином, кожне i -е спостереження, що спочатку описувалося m змінними, буде як би переміщено в одномірний простір, тобто йому буде відповідати одне значення дискримінантної функції, отже, розмірність ознакового простору знижується.

Припустимо, що в галузі, яка досліджується, працює 10 підприємств, які можуть бути визначені як конкуренти підприємства "N". Критичні процеси, які було визначено в процесі бенчмаркінгу, характеризуються низкою індикаторів, серед яких обрано для аналізу три: рентабельність продажів, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт загальної ліквідності (табл. 1).

Таблиця 1. Значення обраних індикаторів по сукупності підприємств-конкурентів

Підприємство	Рентабельність продажів, %	Коефіцієнт фінансової автономії	Коефіцієнт загальної ліквідності
1	11	0,4	0,88
2	9	0,43	0,96
3	8	0,35	1,18
4	13	0,49	1,62
5	7	0,45	1,45
6	12	0,51	1,8
7	11	0,52	1,85
8	10	0,41	1,2
9	7	0,31	0,95
10	6	0,36	1,6

Отримаємо дві вибірки: в першу мають увійти представники лідерів, а в другу - представники інших підприємств. Кількість об'єктів у кожній зразковій вибірці, має бути не меншою, ніж кількість ознак об'єктів, обраних для дискримінантного аналізу. У нашому прикладі в обидві вибірки необхідно включити не менше, ніж по три підприємства, враховуючі їхню рентабельність продажів (табл. 2): перша вибірка: підприємства з номерами 4, 6, 7 (найкраща рентабельність продажів); друга вибірка: підприємства з номерами 1, 9, 10 (найменша рентабельність продажів).

Значення вихідних змінних для кожної групи підприємств у вигляді матриць X_1 і X_2 :

$$X_1 = \begin{pmatrix} 13 & 0.49 & 1.62 \\ 12 & 0.51 & 1.8 \\ 11 & 0.52 & 1.85 \end{pmatrix} \quad X_2 = \begin{pmatrix} 11 & 0.4 & 0.88 \\ 7 & 0.31 & 0.95 \\ 6 & 0.36 & 1.6 \end{pmatrix}$$

Таблиця 2. Групування підприємств-конкурентів по групах

Групи	Номер підприємства	X_1	X_2	X_3
1 група	4	13	0,49	1,62
	6	12	0,51	1,8
	7	11	0,52	1,85
2 група	1	11	0,4	0,88
	9	7	0,31	0,95
	10	6	0,36	1,6

Дискримінантна функція $f(x)$ для двох груп обчислюється за формулами (1), (2). Коефіцієнти a_1 , a_2 і a_3 обчислюються по формулі (11). Вектори середніх за формулою (12) дорівнюють:

$$\bar{X}_1: \bar{x}_{11}=12, \bar{x}_{21}=0,51, \bar{x}_{31}=1,76$$

$$\bar{X}_2: \bar{x}_{12}=8, \bar{x}_{22}=0,36, \bar{x}_{32}=1,14.$$

Коваріаційні матриці по групах:

$$S_1 = \begin{pmatrix} 2 & 0.02 & 0.05 \\ 0.02 & 0 & 0.004 \\ 0.05 & 0.004 & 0.03 \end{pmatrix} \quad S_2 = \begin{pmatrix} 14 & 0.17 & 0.05 \\ 0.17 & 0.0041 & -0.031 \\ 0.05 & -0.031 & 0.315 \end{pmatrix}$$

Сумарна внутрішньовибіркова дисперсія: $S' = S_1 + S_2$

$$S' = \begin{pmatrix} 16 & 0.19 & 0.1 \\ 0.19 & 0.0041 & -0.027 \\ 0.1 & -0.027 & 0.345 \end{pmatrix}$$

Оскільки матриця сумарної внутрішньовибіркової дисперсії може бути використана лише в оберненому вигляді, знаходимо обернену матрицю S^{-1}

$$S^{-1} = \begin{pmatrix} 0.0767 & -7.556 & -0.6111 \\ -7.556 & 612.22 & 50.11 \\ -0.6111 & 50.11 & 3.278 \end{pmatrix}$$

Значення вектора дискримінантних множників за формулою (11):

$$A = \begin{pmatrix} -1.205 \\ 92.68 \\ 7.1 \end{pmatrix}$$

Дискримінантна функція дорівнює:

$$f(x) = -1.205x_1 + 92.68x_2 + 7.10x_3$$

Для визначення межі дискримінантної функції використаємо величину рівновіддалену від f_1 та f_2 - константу дискримінації:

$$C = \frac{1}{2}(f_1 + f_2), \quad (13)$$

Таблиця 3. Значення дискримінантної функції f_i

№ підприємства-конкурента	Значення
1	30,065
2	35,8234
3	31,176
4	41,2502
5	43,566
6	45,5868
7	48,0736
8	34,4688
9	27,0408
10	37,4948

Константа дискримінації дорівнює: $C = (44,97 + 31,53)/2 = 38,25$.

Отже, всі підприємства, що мають значення дискримінантної функції $f > 38,25$ увійдуть до першої групи - групи лідерів (4, 5, 6, 7). Всі інші – до групи інших підприємств (1, 2, 3, 8, 9, 10). Як зазначалося з останньої групи можна виділити групу послідовників та новачків.

Етап 5. Розробка та впровадження програм дій для ліквідації цих розривів, моніторинг. Виконується робота щодо реалізації результатів аналізу в практичній діяльності підприємства. Увага зосереджується на розробці стратегії і тактики нейтралізації виявлених в ході бенчмаркінгу слабих підприємства.

Висновки. Використання системи контролінгу дозволяє мати підприємству конкурентну перевагу, що виражається в забезпеченні довгострокового існування підприємства, максимально скоординувати дії всіх підрозділів підприємства для досягнення основних цілей. Запропонований підхід до визначення основних аналітичних етапів бенчмаркінгу, як одного з методів контролінгу показав його працездатність. Методика визначення кількісного критерію для поділу підприємств на групи за допомогою дискримінантного аналізу може бути використана залежно від цілей бенчмаркінгу: по різних сегментах виробництва, маркетингу, продажів, управління персоналом, системам обробки інформації, системам матеріально-технічного забезпечення, системам стратегічного планування.

Список літератури: 1. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М.Карминский, Н.И.Оленев, А.Г.Примак, С.Г. Фалько – М.: Финансы и статистика, 1998. 2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия/ И. Ансофф:/ Пер с англ./ под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: «Питер», 1999. 3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Дж. Ван Хорн Пер с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. 4. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз // П.Л. Гордієнко / Навч. посібник - К.: Алерта, 2006. 5. Редченко К.І. Бенчмаркінг як інструмент стратегічного аналізу / К.І. Редченко // Наукові записки. Зб.ю наук. праць. Вип. 11, ч.2 – Тернопіль, 2002. – С. 176-183. 6. Многомерные статистические методы. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Москва. 2003г.

Надійшла до редколегії 19.11.10

УДК 339.1.003.13

М.Г. БЕЗПАРТОЧНИЙ, канд. екон. наук, ШЕП, Полтава

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ТА КРИТЕРІЇВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаються чинники та критерії забезпечення ефективного функціонування торговельних підприємств в Україні. Запропоновано механізм пристосування суб'єктів торговельної сфери до зміни економічної кон'юнктури споживчого ринку та зниження платоспроможного попиту споживачів. Обґрунтовано необхідність розробки економічної стратегії забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств.

Factors and criteria of maintenance of effective functioning of trade enterprises in Ukraine are considered. The mechanism of the adaptation of subjects of trading sphere to change of an economic conjuncture of the consumer market and decrease in solvent demand of consumers is offered. Necessity of development of economic strategy of maintenance of steady development of trade enterprises is proved.

Постановка загальної проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На ефективне функціонування торговельних підприємств в Україні впливають низка внутрішніх та зовнішніх чинників, а також критерії, які визначаються специфікою й особливостями діяльності суб'єктів господарювання торговельної сфери.

Складності сучасного етапу розвитку економіки України чітко відображуються станом та динамікою господарських показників торговельних підприємств [1, 2].

Необхідно зазначити, що як на галузевому рівні, так і на національному, ринкові умови господарювання, висока конкуренція змушують торговельні підприємства пристосовувати структуру ресурсів до

нових цін, умов обмеженості, змін обсягу та складу товарообігу залежно від платоспроможного попиту споживачів.

Зазначена наукова проблема має щільний зв'язок з практичною діяльністю торговельних підприємств, оскільки виникає необхідність дослідження чинників та критеріїв впливу на господарську діяльність даних суб'єктів та забезпечення їх подальшого ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існують публікації, які присвячені дослідженню чинників та критеріїв забезпечення ефективного функціонування торговельних підприємств, серед них чільне місце посідають роботи І.О. Бланка, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакової, Л.О. Лігоненко, А.А. Садекова, Н.О. Власової тощо. Разом з тим, з наукової точки зору залишаються малодослідженими проблеми щодо забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств у зв'язку зі зміною економічної кон'юнктури споживчого ринку та платоспроможного попиту споживачів.

Формулювання цілей статті. Проведено дослідження чинників та критеріїв забезпечення ефективного функціонування торговельних підприємств. Розроблено механізм пристосування суб'єктів торговельної сфери до зміни економічної кон'юнктури споживчого ринку та зниження платоспроможного попиту споживачів. Обґрунтовано необхідність опрацювання економічної стратегії забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств на перспективу.

Виклад основного матеріалу. Кризові явища, які охопили усі сектори національної економіки негативно вплинули і на функціонування торговельних підприємств в Україні. Сфера торгівлі, яка взаємопов'язана із іншими галузями економіки також відчула падіння та обмеження у ресурсах, зокрема у фінансових. Торговельні підприємства знижують роздрібний товарооборот із-за неможливості у повному обсязі сформувати товарні запаси, призупиняють будівельні проекти у регіонах України, скорочують товарний асортимент тощо. Вищезазначені тенденції впливають на зниження доходу торговельних підприємств, операторами ринку переглядаються стратегії щодо подальшого розвитку.

З метою удосконалення господарської діяльності торговельних підприємств проведемо дослідження внутрішніх і зовнішніх чинників, а також критеріїв забезпечення ефективного функціонування суб'єктів торговельної сфери.

Чинники внутрішнього середовища діяльності торговельних підприємств формується під впливом критеріїв, що здійснюють безпосередній вплив на торговельний процес та сервіс. У сучасних умовах такими критеріями є визначення мети та цілей діяльності суб'єктів торговельної сфери, організаційно-управлінська структура, процес торгівлі, торгово-операційний персонал.

Формування мети та цілей діяльності торговельних підприємств є безпосереднім завданням менеджменту. Для торговельних підприємств на сучасному етапі метою є орієнтування діяльності на платоспроможний попит споживачів, утримання існуючих позицій на споживчому ринку, забезпечення стабільних партнерських відносин із постачальниками, отримання позитивного фінансового результату тощо.

Організаційно-управлінська структура торговельних підприємств відіграє важливе значення, оскільки формує відповідну кількість, склад її підрозділів, ступенів управління в єдиній взаємозалежній системі торговельного процесу та сервісу. Структура встановлює такі взаємини рівнів управління і функціональних підрозділів, що дозволяють найбільш ефективно досягати цілей. Характерною особливістю організаційно-управлінських структур торговельних підприємств на сучасному етапі є їх оптимізація, що зумовлена зниженням витрат на управління персоналом. Відбувається процес поєднання обов'язків окремих працівників у єдину систему виконання завдань (торгово-технологічні процеси, розрахунково-аналітичні, бухгалтерсько-статистичні тощо).

Процес торгівлі характеризується наявністю певних технологій, які забезпечують доведення продукту до кінцевого споживача. Для торговельних підприємств характерним є залучення до процесу торгівлі інших засобів – логістики, маркетингу, системи стандартизації та сертифікації (що забезпечують відповідну якість не лише продукції, а й процесу торгівлі зокрема).

Торгово-операційний персонал забезпечує ефективне здійснення господарської діяльності торговельних підприємств. На сучасному етапі характерною особливістю є наявність відповідного досвіду управління процесом торгівлі національними підприємствами та запозичення світового досвіду з приходом на споживчий ринок іноземних торговельних операторів.

Усі внутрішні чинники діють у взаємозв'язку, що дозволяє досягти цілей діяльності торговельних підприємств.

Необхідно зазначити, що у сучасних умовах з метою досягнення синергетичного ефекту у діяльності торговельних підприємств поєднують соціальні (дослідження поведінки споживачів, рівень їх витрат на придбання відповідних товарів, реагування на зміну товарного асортименту та рекламу) і техніко-технологічні складові торговельного процесу, тобто формується так звана соціотехнічна система.

Існує також особливий критерій у діяльності торговельних підприємств, що забезпечує підвищення ефективності господарювання – це наявність корпоративної культури. Внутрішня культура має відповідати вимогам як чинникам зовнішнього середовища, так і стратегії торговельного підприємства.

Корпоративна культура торговельних підприємств представлена функціональними сферами: персоналом, фінансами, аналітикою, матеріально-технічним забезпеченням, маркетингом.

Критеріями ефективної діяльності торговельних підприємств щодо персоналу є забезпечення оптимальної структури працівників, включаючи пошук, найм, адаптацію, підготовку та перепідготовку, оцінку, мотивацію тощо.

Сфера фінансів торговельних підприємств формує оптимальну структуру капіталу для здійснення господарської діяльності. При цьому визначальними критеріями є визначення обсягу грошових коштів для формування товарних запасів, обґрунтування розміру націнки, бюджетування витрат обігу, здійснення аналізу фінансового стану та ін.

Аналітична діяльність торговельних підприємств представлена збором, обробкою та аналізом ринкової, бухгалтерської та статистичної інформації з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Матеріально-технічне забезпечення торговельних підприємств характеризується визначенням необхідного обсягу торговельного обладнання та інвентарю, товарних запасів, ефективної складської та торговельної площі, іншими ресурсами.

Маркетингова сфера діяльності торговельних підприємств проявляється у здійсненні досліджень споживчого ринку, його сегментуванні, прогнозуванні, виявленні потреб споживачів та платоспроможного попиту. Критеріями у даному випадку виступають маркетингові показники, що дозволяють оцінити реальний стан споживчого ринку (місткість, конкуренцію, контрагентів, рівень незадоволеного попиту, асортиментні зміни тощо).

Зовнішні чинники забезпечення ефективності діяльності торговельних підприємств – це неконтрольовані сили, які мають вплив на рішення менеджменту та їх дії, а також на внутрішню організаційну структуру та торговельні процеси.

Зовнішні чинники впливу на торговельні підприємства можна представити як сукупність трьох основних сфер: віддаленого, господарського та оперативного впливу.

Віддалений вплив складається із групи чинників, які беруть початок за межами діяльності торговельних підприємств. До них належать: соціальне середовище, правове середовище, державне середовище, політичне середовище, технологічне середовище, економічне середовище, ресурсне середовище тощо. Розглянемо кожен елемент віддаленого впливу на діяльність торговельних підприємств більш детально.

Соціальне середовище. Зростання чисельності населення, розвиток культури, освіти визначають характер та динаміку споживчого ринку; вимірювання потреб у кількості та якості благ, які споживаються (товарів

та послуг), здорового способу життя, а у цілому – мотивація для зміни виробництва та збуту необхідної продукції та надання сервісу.

Правове середовище. Усі торговельні підприємства мають здійснювати господарську діяльність у межах юридичних норм і правил (регуляторна політика, дозвільна система, конкурента політика тощо); важливого значення набуває дотримання чинного законодавства щодо захисту прав споживачів.

Державне середовище. Держава забезпечує ефективне функціонування торговельної сфери та створює відповідні економіко-організаційні умови. Необхідність втручання держави у діяльність торговельних підприємств виникає у разі порушення ними чинного законодавства.

Політичне середовище. Споживчий ринок знаходиться під впливом політичних подій і рішень; це стосується діяльності у сфері експорту та імпорту товарів торговельними підприємствами, регулювання торговельного балансу та внутрішнього ринку товарів та послуг, встановлення митних ставок та зборів, квотування та ліцензування тощо.

Технологічне середовище. Динаміка попиту і пропозиції на ринку праці, ресурсів і фінансів впливає на темпи інноваційних процесів у технології торговельного процесу. Сили конкуренції стимулюють процес розвитку технологій у торгівлі.

Економічне середовище. Процеси реалізації продукції та надання послуг торговельними підприємствами знаходяться у конкретному зв'язку із економічним середовищем: рівнем зайнятості, платіжним балансом, темпами економічного росту тощо.

Ресурсне середовище. Проявляється в обмеженості ресурсів торговельних підприємств. Виникає необхідність визначення оптимального обсягу ресурсів для здійснення господарської діяльності суб'єктів торговельної сфери, а у разі збільшення додаткової потреби у ресурсах – забезпечити альтернативні варіанти їх залучення з мінімальними витратами та ризиком, при цьому забезпечивши отримання нормативного прибутку.

До господарського оточення відносять конкурентну позицію торговельних підприємств, образ споживача, ринок праці, інтереси контрагентів, відношення постачальників і кредиторів тощо.

До оперативного впливу відносять: суперництво між конкурентами, вхідні та вихідні бар'єри, загроза появи товарів-замінників, вплив постачальників та споживачів.

Таким чином, нами визначені внутрішні і зовнішні чинники впливу на діяльність торговельних підприємств та встановлена залежність між ними. Критерії забезпечення ефективної діяльності торговельних підприємств підтверджують важливість врахування чинників при здійсненні торговельного процесу та їх залежність між собою.

Враховуючи постійний вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на діяльність торговельних підприємств, потребує розробки і запровадження механізм пристосування суб'єктів торговельної сфери до зміни економічної кон'юнктури споживчого ринку та зниження платоспроможного попиту споживачів. Такий механізм ґрунтується на врахуванні кожного елементу чинника та адаптації торговельних підприємств до різких змін умов господарювання у торгівлі. Це має бути забезпечено відповідним резервом ресурсів, які торговельні підприємства мають формувати (товарні запаси, персонал, грошові кошти, кредиторська заборгованість, цінні папери тощо).

Значення чинників зовнішнього середовища різко підвищується у зв'язку зі зростанням складності усієї системи суспільних відносин (соціальних, економічних, політичних тощо), тому виникає необхідність розробки економічної стратегії забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств. Основними напрями реалізації економічної стратегії є підтримання товарного асортименту відповідно до потреб споживачів та їх платоспроможного попиту; запровадження сучасної програми лояльності для споживачів, яка орієнтована на заміщення товарної пропозиції через використання власних торговельних марок та утримання покупців; запровадження сучасного сервісу та диверсифікації послуг; застосування гнучкої системи ціноутворення послуг.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розробок. Отже, на діяльність торговельних підприємств в Україні впливає низка внутрішніх та зовнішніх чинників, умови та особливості функціонування залежать від організаційно-економічних важелів впливу на торговельну діяльність. Відповідно зазначені аспекти вимагають розробки і запровадження механізму пристосування суб'єктів торговельної сфери до зміни економічної кон'юнктури споживчого ринку та зниження платоспроможного попиту споживачів, а також економічної стратегії забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств. У подальшому потребує дослідження світового досвіду функціонування торговельних підприємств та врахування його у господарській діяльності суб'єктів торговельної сфери.

Список літератури: 1. *Безпарточний М.Г.* Напрями оптимізації господарської діяльності торговельних підприємств у сучасних умовах // Матеріали IV міжрегіональної науково-практичної конференції “Сучасні проблеми правової, політичної, економічної ситуації в Україні”. 10 грудня 2009 року. – Полтава: Міжрегіональна академія управління персоналом Полтавська філія, 2009. – С. 13-16. 2. *Безпарточний М.Г.* Дослідження сучасного стану та особливостей функціонування торговельних підприємств // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. Збірник наукових праць. – Одеса: ОДЕУ, 2010. – № 18 (19). – С. 59-67. 3. *Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: Монографія / За ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука.* – Донецьк-Львів: ДонНУЕТ, 2007. – 404 с. 4. *Голошубова Н.* Роздрібна торговельна мережа України: стан і тенденції розвитку // Економіка України. – 2008. –

№9. – С. 74-86. 5. Колчкова М.В. Аналіз структури та тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі в Україні // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Вип. 1. Т. 1: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2007. – С. 282-289. 6. Хурса М. Перспективні напрями вдосконалення діяльності торговельного підприємства в умовах кризи // ВІСТІ. Діловий випуск. – Спілка споживчих товариств України, 27/03/2009. – С. 5-7.

Надійшла до редколегії 19.11.10

УДК 364.01:364.13

Л.О. НІКІЛЄВА, асист. ДДТУ, Дніпродзержинськ

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЦЕНТРІВ СОЦІАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПЕНСІОНЕРІВ ТА ОДИНОКИХ НЕПРАЦЕЗДАТНИХ ГРОМАДЯН ЯК ЕЛЕМЕНТУ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Розглядаються особливості територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян Дніпропетровської області. Визначені основні проблеми розвитку таких соціальних служб. Пропонуються механізми їх удосконалення.

Features of the territorial centers of social service of pensioners and lonely disabled citizens of the Dnepropetrovsk area are considered. The certain basic problems of development of such social services. Mechanisms of their improvement are offered.

Постановка загальної проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Важливу роль у функціонуванні ринку соціальних послуг Дніпропетровської області відіграють об'єкти інфраструктури, які надають соціальну допомогу та забезпечують фінансування різних категорій населення за рахунок місцевих бюджетів та позабюджетних фондів. До них належать територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян; центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді; будинки-інтернати для громадян похилого віку та інвалідів (дорослих і дітей); органи праці та соціального захисту населення; інтернатні заклади та заклади соціального захисту для дітей; притулки для неповнолітніх; дитячі будинки сімейного типу та прийомних сімей; заклади соціального захисту для бездомних громадян; центри соціально-психологічної реабілітації для дітей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми формування та розвитку ринку соціальних послуг та об'єктів інфраструктури у різний час досліджували та вирішували багато українських вчених, а саме: Безпалько О.В., Іванова О.Л., Зверева І.Д., Кабаченко Н., Клос Л.Є., Коваль Г.М., Микитенко Н.О., Мартенко О.О., Семигіна Т.В., Мигович І.І., Харченко С.Я. тощо. Разом з тим, залишаються малодослідженими проблеми функціонування територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян.

Формулювання цілей статті. Проведено аналіз ефективності діяльності територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян як важливих елементів інфраструктури ринку соціальних послуг.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі проблема територіальних центрів Дніпропетровської області, як бюджетних установ полягає у тому, що їх діяльність жорстко регламентується державними нормативними актами, що визначають цільові групи (самотні громадяни похилого віку та інваліди), і перелік послуг, а також в їх складній системі підпорядкування.

Територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян, як державні установи комунальної власності міста формують найбільшу інфраструктуру ринку соціальних послуг Дніпропетровської області та виконують важливий напрям делегованих повноважень у сфері соціального захисту населення. Розглянемо їх діяльність на ринку соціальних послуг області більш детально.

Крім того, в останні роки зменшуються обсяги фінансування територіальних центрів Міністерством фінансів України, що не дозволяє забезпечити їх розвиток. У зв'язку з цим дуже складно запроваджувати нові види соціальних послуг, підвищувати їх якість, удосконалювати матеріально-технічну базу, підвищувати професійний рівень працівників.

Основними завданнями територіальних центрів Дніпропетровської області є: виявлення одиноких непрацездатних громадян, які потребують соціально-побутового і медико-соціального обслуговування та допомоги, обстеження разом з представниками закладів охорони здоров'я, житлово-комунальних установ, громадських організацій їх матеріально-побутових умов проживання і визначення потреб у необхідності надання різних видів послуг; встановлення зв'язків з підприємствами, установами, організаціями, незалежно від форм власності, з питань соціального обслуговування та надання допомоги непрацездатним громадянам; розвиток ринку соціальних послуг з метою забезпечення надання різноманітних видів соціальних послуг підопічним; розширення можливостей одержувачів соціальних послуг тощо.

Інноваційними напрямками діяльності територіальних центрів Дніпропетровської області є надання соціальної інформаційної послуги шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій щодо розповсюдження знань із забезпечення життєдіяльності громади, а саме – робота електронних соціальних офісів та розвиток волонтерського руху.

Діяльність територіальних центрів регламентується Наказом Міністерства соціального захисту населення № 44 від 01.04.1997 р., яким було затверджене “Типове положення (взірцеве) про територіальний центр соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян” [1].

Дане Положення визначає територіальний центр соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян як спеціальну державну установу, що надає послуги пенсіонерам, інвалідам, одиноким непрацездатним громадянам та іншим соціально незахищеним громадянам вдома, в умовах стаціонарного, тимчасового та денного перебування, які спрямовані на підтримання їхньої життєдіяльності і соціальної активності.

Територіальні центри через власні підрозділи мають забезпечувати якісне надання різних видів соціально-побутових, комунальних та медико-соціальних послуг непрацездатним громадянам відповідно до висновків лікарів про ступінь втрати здатності до самообслуговування.

Структура територіальних центрів Дніпропетровської області складається з відділень: соціальної допомоги вдома, соціально-побутової реабілітації, медико-соціальної реабілітації, з надання грошової та натуральної допомоги, реабілітації дітей-інвалідів.

Регіональні соціальні програми Дніпропетровської області містять у собі пріоритетні напрями діяльності у сфері соціального захисту населення. У них передбачено виконання заходів щодо розвитку діяльності соціальних закладів та установ області, у тому числі територіальних центрів по обслуговуванню одиноких непрацездатних громадян та інвалідів, що працюють на ринку соціальних послуг [2, 3].

Основною метою діяльності роботи територіальних центрів Дніпропетровської області у сучасних умовах є: розвиток ринку соціальних послуг, розширення можливостей одержувачів соціальних послуг, забезпечення надання різних видів соціальних послуг підопічним.

Управління праці та соціального захисту населення Дніпропетровської міської ради проводить організаційно-методичну роботу з територіальними центрами з розповсюдження соціальної інформації і рівномірного розвитку ринку соціальних послуг у масштабах міста та області, розширення можливостей одержувачів соціальних послуг відповідно до їх потреб і створення умов для ефективної діяльності на ринку соціальних послуг державних і недержавних організацій, залучення до числа одержувачів соціальних послуг неохоплених соціальних груп.

Територіальні центри, як муніципальний сектор надання соціальних послуг, працюють з різними цільовими групами населення і певним спектром соціальних послуг. Розуміючи, що спектр державних соціальних послуг доволі обмежений, управління соціального забезпечення та захисту населення ставлять собі за мету розвиток відносин з недержавним сектором.

Для отримання додаткових коштів територіальні центри Дніпропетровської області співпрацюють з громадськими організаціями, які мають можливість брати участь як у міських та обласних конкурсах соціальних проектів, так і у конкурсах міжнародних донорів.

Соціальні робітники територіальних центрів Дніпропетровської області надають підопічним близько 50 видів соціальних послуг, основними з яких є: придбання і доставка (придбання і доставка продовольчих, промислових і господарчих товарів за рахунок громадян, які обслуговуються); медичні послуги (виклик лікаря додому, придбання і доставка медикаментів, супроводження підопічного до поліклініки, відвідування підопічного хворого у закладах охорони здоров'я, за необхідністю – госпіталізація підопічного); побутові послуги по квартирі (допомога у прибиранні квартири, винос сміття); організація у наданні послуг (організація надання платних послуг через пункти побуту: хімчистка, пральня, ремонт одягу, взуття, побутової техніки, оформлення документів на отримання субсидії з оплати житлово-комунальних послуг, оплата платежів); інші послуги (оформлення документів на санаторно-курортне лікування, оформлення у будинок-інтернат (пансіонат) для громадян похилого віку) тощо.

Кожний підопічний відділення соціальної допомоги вдома щорічно отримує біля 40 видів різних соціальних послуг.

Медико-соціальна реабілітація відділів територіальних центрів Дніпропетровської області полягає у забезпеченні надання підопічним різних медичних послуг, зокрема фізіотерапевтичних, маніпуляційних; проведення комплексу медико-соціальних і оздоровчих заходів, спрямованих на підтримку життєдіяльності й соціальної активності пенсіонерів та інвалідів.

Відділення організації надання грошової та натуральної адресної допомоги малозабезпеченим громадянам територіальних центрів Дніпропетровської області здійснює надання непрацевдатним громадянам, інвалідам ВВВ безкоштовних талонів на послуги пральні, перукарні, ремонту одягу, взуття і годинників, організує надання грошової допомоги малозабезпеченим громадянам.

Динаміка кількості територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацевдатних громадян Дніпропетровської області за 2005-2009 рр. представлена у таблиці 1. Як свідчать дані таблиці 1, протягом досліджуваного періоду зменшилася кількість відділень організації надання адресної грошової та натуральної допомоги

Таблиця 1 - Динаміка кількості територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян Дніпропетровської області, 2005-2009 рр. [4] (на початок року)

Показники	Кількість закладів, одиниць					Кількість осіб, які отримують соціальні послуги у закладах, осіб					Темп зміни, (2009 р. у % до 2008 р.)	
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	закладів	осіб
Територіальні центри	51	51	51	51	51	x	x	x	x	x	100,0	x
Відділення:												
соціальної допомоги вдома	69	66	67	68	68	40137	42171	41868	43917	46310	100,0	105,4
соціально-побутової реабілітації	22	27	27	26	26	5911	6459	6057	6908	6653	100,0	96,3
медико-соціальної реабілітації	13	15	15	16	17	3547	3661	3710	4377	4473	106,3	102,2
стаціонарні відділення	4	5	5	7	7	390	275	200	178	237	100,0	133,1
Відділення організації надання адресної грошової та натуральної допомоги	40	38	38	39	38	33099	29343	28573	30907	34785	97,4	112,5
Інші підрозділи	5	11	11	8	8	4237	4489	5468	247	279	100,0	113,0
Їдальні	1	1	1	1	–	970	340	780	780	–	–	–

пенсіонерам та садиноким непрацевдатним громадянам Дніпропетровської області: на початок 2005 р. їх кількість становила 40, а на початок 2009 р. – 38; кількість осіб, які отримали соціальні послуги у зазначених відділеннях на початок 2009 р. становила 24785, що на 12,5 % більше порівняно із 2008 р. Інших підрозділів, які надавали соціальні послуги пенсіонерам та садиноким непрацевдатним громадянам області на початок 2009 р. становило 8 одиниць; кількість осіб, які отримали соціальні послуги у цих закладах збільшилася на 13,0 % відносно 2008 р.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розробок. Протягом досліджуваного періоду об'єктами інфраструктури ринку соціальних послуг пенсіонерам та садиноким непрацевдатним громадянам Дніпропетровської області надано відповідне соціальне обслуговування побутового та оздоровчого характеру, а також адресну грошову та натуральну допомогу.

На наш погляд, перспективними напрямками розвитку територіального центру Дніпропетровської області є проведення обстеження різних верст населення щодо виявлення садиноких непрацевдатних громадян похилого віку та інвалідів, малозабезпечених громадян; підвищення рівня та якості обслуговування підопічних на дому; здійснення заходів щодо зміцнення матеріально-технічної бази; здійснення заходів щодо надання додаткових соціальних послуг на платній основі; поширення системи пільгових послуг дітям-інвалідам та створення необхідних умов для розвитку дитини тощо.

Список літератури: 1. Про затвердження типових положень (взірцевих) про територіальний центр соціального обслуговування пенсіонерів та садиноких непрацевдатних громадян і про відділення соціальної допомоги вдома: Наказ Міністерства соціального захисту населення України № 44 від 01 квітня 1997 р. // www.rada.gov.ua 2. Програма зайнятості населення Дніпропетровської області на 2008-2009 роки // www.adm.dp.gov.ua 3. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Дніпропетровської області на 2010 рік // www.adm.dp.gov.ua 4. Соціальний захист населення Дніпропетровщини у 2008 році: статистичний збірник / за редакцією *О.М. Штильової*. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2009. – 71 с.

Надійшла до редколегії 22.11.10

УДК 336.73:339.178.3

О.І. ГРИЦЕНКО, канд. екон. наук

ОРГАНІЗАЦІЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ

Стаття присвячена системному вивченню проблем удосконалення фінансового забезпечення підприємств. В роботі запропоновано механізм здійснення та відображення в обліку факторингових операцій кредитною спілкою

The station devoted to the system study of the problems of improvement of financial securing. In order to improve the payment discipline, the mechanism of invoice operations realization by a credit union has been introduced.

Постановка проблеми. Розвиток нових організаційних форм господарювання стримується обмеженим доступом до фінансових ресурсів, пов'язаним з перешкодами в отриманні кредитних ресурсів.

Разом з тим, сучасний стан розвитку економіки країни, що супроводжується тривалим спадом виробництва, інфляцією, падінням купівельної спроможності населення, платіжною кризою, високими відсотками за банківські кредити, призвів до втрати значної частини ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання. Як наслідок, різко зменшилися обсяги діяльності, неефективно використовувалися виробничі потужності, зросла збитковість підприємств і витратомісткість в усіх галузях. Збитковість стала однією з причин подальшої втрати власного капіталу.

Відсутність власних коштів в обороті у більшості організацій і підприємств не дає можливості їм належно використовувати матеріально-технічну базу, найбільш повно задовольняти потреби населення в товарах та послугах.

Важливе значення в сучасних умовах господарювання має розвиток кредитної кооперації. А одним з напрямів подолання платіжної кризи багатьох підприємств, дефіциту власного оборотного капіталу може стати запровадження факторингових операцій кредитними спілками.

Аналіз останніх публікацій. Значний внесок у вирішення проблеми формування кооперативного сектора приділяється достатньо уваги в роботах вчених: П.І.Гайдуцького, В.І.Грушка, М.Я.Дем'яненка, В.Я. Амбросова, П.А.Лайка, П.М.Макаренка, М.Й.Маліка, В.Я.Месель-Веселяка, С.С.Осадця, П.Т.Саблука, Л.В. Романової, В.М.Алексійчука, К.І. Якуби, О.М.Шпичака, С.І.Юрій, В.В. Зіновчука, М.Ф.Кропивка та інших. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Проте відсутні фундаментальні наукові дослідження з питань організації факторингових операцій кредитними спілками, які б враховували реальний стан економіки та перспективи розвитку.

Метою даного дослідження є визначення перспектив розвитку кредитної кооперації через запровадження факторингових операцій.

Виклад основного матеріалу.

Кредитна спілка працює в інтересах своїх членів. Вона достовірно знає своїх позичальників і тому в основному укладаються договори поруки за оформлений кредит, який тут же, за бажанням позичальника, видається готівкою або ж проводяться безготівкові розрахунки.

Факторинг – це різновид кредитно-фінансової операції, який забезпечує не тільки оборотність вартості, але й такі важливі зовнішні умови як забезпечення підприємств необхідними ресурсами, надання виробникам інформації про стан і структуру попиту на їхню продукцію.

Основною послугою при факторингу є фінансування кредитною спілкою поставок товарів з відстрочкою платежу. Крім того, спілка здійснює контроль за своєчасністю оплати та облік дебіторської заборгованості. Другою послугою при факторингу є страхування ризиків, пов'язаних з постачанням товарів, зокрема ризику неотримання своєчасного платежу від покупця. Третя послуга – адміністративне управління дебіторською заборгованістю, яке передбачає контроль за своєчасною оплатою поставок покупцями.

В умовах функціонування кредитної спілки з'являються значні можливості для забезпечення підприємств товарно-матеріальними цінностями, які необхідні для проведення фінансово-господарської діяльності. При цьому з боку членів кредитної спілки відбувається контроль за здійснення тієї чи іншої господарської операції, адже в умовах факторингової угоди постачальник поступається спілці правом отримання платежів від платників за поставлені товари чи надані послуги.

Кредитна спілка у день отримання платіжних вимог оплачує їх постачальникові, а сама завершує розрахунки з покупцями. Механізм здійснення кредитною спілкою факторингових операцій поданий на рисунку 1.

Кредитна спілка, членами якої є населення, що проживає на даній території, працює в одному з підприємств та користується послугами цих підприємств залежно від потреб. Отже, члени кредитної спілки мають можливість визначити важливість і необхідність тієї чи іншої угоди, дати дозвіл на її здійснення і тільки після цього приступити до укладання факторингової угоди. Для підприємств дуже важливим є те, що надходження виторгу від реалізації продукції за виконані послуги не залежить від платоспроможності платників, терміну оборотності коштів у розрахунках та інших чинників.



Рис. 1 - Схема здійснення кредитною спілкою факторингових операцій

Фінансування при факторингу має ряд переваг, серед яких слід в першу чергу зазначити такі:

- комплексну систему довготермінового фінансування організацій;
- автоматичне збільшення фінансування по мірі росту обсягу реалізації;
- відсутність обмежень по платежах від постачальників товарів.

Постачальник також має вигоди в умовах використання факторингу, а саме:

- отримання додаткового прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації в результаті отримання необхідного оборотного капіталу від спілки;
- економія коштів на операціях, пов'язаних з отриманням банківського кредиту.

Враховуючи, що офіційно затвердженої методології обліку факторингових операцій нині не існує, нами запропоновано власне бачення такого обліку.

Щодо обліку придбаної дебіторської заборгованості, то її слід зараховувати не на рахунок 377, як це може видатися правильним з першого погляду, а на рахунок поточних фінансових інвестицій, тобто на рахунок 35. Причому незалежно від умов факторингу: з правом регресу він проводиться чи без нього. Відмінність лише в тому, що право регресу означає надання клієнтові кредиту, а факторинг без права регресу означає справжню купівлю у нього боргових прав. І в тому, і в іншому випадку факторинг означає здійснення фактором інвестицій з метою отримання інвестиційного прибутку - відсотка за факторингом. Порядок відображення в обліку факторингових операцій в кредитній спілці наведено в таблиці 1.

Фінансування в межах факторингу звільняє постачальника від проблеми дефіциту власного обігового капіталу, а покупцю надає можливість гарантовано отримувати від постачальника відстрочку платежу на термін, достатній для товарообігу.

Таблиця 1 - Облік факторингових операцій в кредитній спілці

№	Основні господарські операції	Дебет	Кредит
1	На суму перерахованих клієнту грошових коштів	35	311
2	На суму резерву (дисконту)	35	474
3	Відсотки за факторингом визнаються доходом звітнього періоду	474	732
1-й варіант. При 100-відсотковому виконанні дебіторами своїх зобов'язань			
4	Погашення боргів дебіторами (поступово, в міру надходження грошей)	311	35
5	Нараховані доходи для отримання за послуги з ведення реєстру рахунків покупців клієнта	377	733

Продовження таблиці 1

№	Основні господарські операції	Дебет	Кредит
6	Рахунок за послуги ведення реєстру рахунків гаситься за рахунок коштів, що залишилися в резерві	474	377
7	Сума, що залишилася, нараховується до оплати клієнту	474	685
8	Залишок факторингової суми перераховується на рахунок клієнта	685	311
2-й варіант. При частковому погашенні дебіторами своїх зобов'язань			
1	Погашення боргів дебіторами (поступово, в міру надходження грошей)	311	35
2	Нараховані доходи для отримання за послуги ведення реєстру рахунків покупців клієнта	377	733
3	Рахунок за послуги ведення реєстру рахунків погашається за рахунок резерву	474	377
4	Сума не погашеної в строк заборгованості утримується з клієнта в порядку регресу. Утримання здійснюється за рахунок коштів клієнта, що залишилися в резерві	474	35
5	Сума, що залишилася, нараховується до оплати клієнту	474	685
6	Залишок факторингової суми перераховується на рахунок клієнта	685	311

Отже, як видно з прикладу, незалежно від типу укладеного факторингового договору фактор – кредитна спілка бере на себе обов'язки і великий ризик, пов'язаний із оплатою платіжних вимог покупцям. З метою удосконалення факторингу, мінімізацією кредитного ризику можна застосовувати деякі методи страхування кредитного ризику:

1. Визначення лімітів кредитування: для кожного клієнта визначається ліміт кредитування, причому кредитна спілка - фактор несе відповідальність за сумнівним боргам лише в його межах.

2. Визначення щомісячних лімітів відвантажень. Визначена сума, на яку в ході місяця може бути здійснено відвантаження одному клієнту. Якщо постачальник не перевищив ліміт, то він застрахував себе від ризику появи сумнівних боргів незалежно від підсумкової суми боргу клієнта.

3. Страхування по окремих угодах. Цей метод використовується в тому випадку, коли постачальник здійснює ряд окремих угод на великі суми, а не кілька поставок одним клієнтам. При цьому страхування кредиту здійснюється на всю суму кожного замовлення.

Крім цього, кредитна спілка має проаналізувати:

1. Відомості про якість продукції або послуг, наданих постачальнику.
2. Інформацію про платоспроможність покупців на продукцію підприємства - потенційного клієнту кредитної спілки.

3. Інформацію про склад та кількість платників.

4. Інформацію про якість боргових вимог, які кредитній спілці треба бути оплатити.

5. Частку боргових вимог, які недоцільно приймати на факторингове обслуговування.

Таке співтовариство має свої переваги, зокрема можливість швидко оформляти позики, застосовувати диференційовані ставки за користування позикою, можливість відстрочувати терміни погашення при необхідності.

Кредитну спілку можна вважати фінансовим посередником, який забезпечує фінансовий і соціальний захист своїх членів через залучення їхніх особистих заощаджень для взаємного кредитування. Завдяки запропонованим заходам, які пов'язані з організацією функціонування кредитних спілок, покращаться показники, що характеризують рівень життя населення, а саме: внутрішній валовий продукт на душу населення; реальні доходи населення; рівень оплати праці; соціальне розташування населення.

Висновки. Враховуючи все вище вказане, можна зробити висновок, що єдиний можливий шлях в поповненні власних обігових коштів у підприємств – прийняття участі в створенні кредитних спілок та використання їх фінансового потенціалу для забезпечення фінансово-господарської діяльності.

З метою зміцнення розрахунково – платіжної дисципліни підприємств запропоновано механізм здійснення та відображення в обліку факторингових операцій кредитною спілкою, що сприятиме використанню готівкових коштів за призначенням; формуватиме структуру попиту і пропозиції товарно-матеріальних цінностей та послуг. Застосування факторингових операцій слід розглядати як комплексну систему довгострокового фінансування організацій.

Summary

In order to enhance settlement and payment discipline of enterprises for implementation in the light of faktorinhovyh credit union operations, which will use cash for other purposes, will form the structure of demand and supply inventory items and services in rural areas. Application faktorinhovyh operations should be viewed as a complex system of long-term funding organizations.

Список літератури: 1. *Гриценко О.І.* Фінансові взаємовідносини кредитної та споживчої кооперації [Текст] . - Суми: Довкілля, 2004.– 67с. – ISBN 966-8078-28-4. 2. Про кредитні спілки: Закон України від 20 грудня 2001 р. № 2908-III, з останньою поправкою від 10.07.2003 № 1096-IV // Урядовий кур'єр. – 2001. – 10 січня. – С. 6. 3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг України: Закон України від 12 липня 2001 р., № 2664- III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з домашньої сторінки. 4. *Славова, Н.О.* Кредитні спілки: поняття, класифікація, загальна характеристика [Текст]/ *Н.О. Славова*// Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 5. – С.147-150.

Надійшла до редколегії 24.11.10

Е.Г. НИКОЛАЕВА, канд. физ.-мат.наук, доц., Харьковский государственный технический университет строительства и архитектуры

Н.Г. ДОЛОШКО, магистр, Харьковский государственный технический университет строительства и архитектуры

ДЕТЕРМИНАНТЫ КОРРУПЦИИ В ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ

В статье проанализировано 20 стран с переходной экономикой для исследования экономических и неэкономических детерминантов коррупции. Построены регрессионные модели взаимосвязи уровня коррупции и групп перечисленных факторов.

In this article, we have analyzed twenty transition economy countries to investigate the economic and non-economic determinants of corruption. The regression models of correlation between corruption and two groups of specified factors were constructed.

Среди множества острейших социально-экономических и политических проблем - проблема коррупции занимает далеко не последнее место. В настоящее время в нашей стране масштабы коррупции ненормально велики. В Украине эта цифра достигает 40%, реально же, по всей видимости, 50-60%, что уже угрожает безопасности государства.

Социально-экономическое явление коррупция присуща различным общественным формациями и формам правления и проявляется повсеместно. Но наиболее высокие уровни коррупции демонстрируют страны с переходной экономикой, к которым относится Украина.

Данная работа на сегодняшний день является актуальной, т.к. коррупция, как и многие другие социальные явления, создает условия собственного воспроизводства; она влияет на будущий экономический, социальный и политический порядок, причем чем продолжительнее период масштабной коррупции, тем сложнее борьба с ней и устранение ее последствий, даже если некоторые из ее причин и будут ликвидированы. Необходимо сказать о том, что репутация страны с масштабной коррупцией является не только политическим, но и важным экономическим фактором, влияющим на условия предоставления займов, масштабы иностранных инвестиций.

Таким образом, объектом данной работы является коррупция в странах с переходной экономикой и в Украине.

Предметом работы является моделирование коррупционных отношений и закономерностей методами эконометрического анализа.

Изучением причин и механизмов действия коррупции занимаются такие зарубежные и отечественные ученые, как С.Роз-Аккерман, С.Гупта, М.Джонсон, Ф.Кауфман, А.Шлифер, В.Танзи, В.М.Полтерович, Левин М.И.

Цирик М.В., Скрипник А.В. и др. Разработаны и находят применение многочисленные методы учета и измерения коррупции. Обзор математических подходов в описании и анализе коррупции дается в [2]. Многие задачи, возникающие при оценивании коррупции и исследовании ее причин и механизмов, могут решаться в рамках теоретико-игрового и равновесного подходов, оптимизационных моделей, методов нелинейной динамики и теории катастроф. Факторные модели зависимости показателей коррумпированности экономической системы от различных параметров могут строиться в рамках эконометрических подходов. Построению подобных моделей и посвящена данная статья.

Цель работы – выявление устойчивых статистических связей между уровнем коррупции и группами экономических и социально-политических показателей, в качестве которых выбирались экономические и неэкономические детерминанты: показатель ВВП на душу населения, показатель неравномерности распределения доходов – коэффициент Джини, индекс экономической свободы, индекс конкурентноспособности, индекс глобализации, индекс образования. Исследовалась также зависимость коррумпированности стран от показателей вовлеченности в международную торговлю и факторов, способствующих распаду экономики страны: утечки мозгов, неравномерности экономического развития, нарушения прав человека и т.д.

По определению Transparency International, коррупция – это злоупотребление доверенной властью в частных интересах. Организация Объединенных наций рассматривает коррупцию как «сложное социальное, культурное и экономическое явление, затрагивающее все страны».

Регулярные исследования уровня коррупции являются источником данных о факторах, порождающих коррупцию в ее различных формах, и помогают выработать адекватные антикоррупционные меры. Само по себе измерение коррупции – это мощное средство исполнения политики: результаты обследований привлекают и усиливают внимание общества к опасности коррупции и помогают ему оказывать давление на свое правительство. Мониторинг коррупции через ее измерения помогает более эффективно реализовывать антикоррупционные меры.

Общепотребительным международным показателем уровня коррупции в обществе и экономике является индекс восприятия коррупции (CPI). Исследование CPI проводится международным общественным движением по противодействию коррупции «Трансперенси Интернешнл» (Transparency International, или TI).

Наиболее полное и верное представление о коррупции можно получить, если классифицировать все коррупционные явления по различным критериям. К ним относятся: сферы проявления коррупции (государственная коррупция, международная коррупция, коррупция верховной власти, политическая и судебная коррупция); степень распространенности (эпизодическая, систематическая и клептократия); формы коррупционных отношений. К последним можно отнести

коррупцию в следующих ее проявлениях: взяточничество, подкуп, получение незаконных доходов; воровство и приватизация государственных ресурсов и средств; незаконное присвоение (хищение; присвоение денег, имущества обманным путем), злоупотребления при использовании государственных фондов, растраты; nepoтизм или кумовство, фаворитизм; продвижение личных интересов, сговор ; защита и покрывательство («крышевание», лжесвидетельство); манипуляции регулированием (фальсификация выборов, принятие решений в пользу одной группы или человека); электоральные нарушения; клиентализм и патронаж (политики предоставляют материальные услуги в обмен на поддержку граждан); незаконные взносы в выборные кампании (передача подарков для оказания влияния на содержание проводимой политики).

Негативные эффекты, которые оказывает коррупция на различные сферы жизни общества, сгруппированы в табл. 1.

Таблица 1. Последствия коррупции [5]

Политическая сфера	Экономическая сфера	Социальная сфера
1	2	3
Невозможность осуществления демократических принципов	Неэффективное распределение и расходование государственных средств и ресурсов	Рост социального неравенства, бедность
Смещение целей политики от общенационального развития к обеспечению властвования олигархических группировок	Высокие временные и материальные издержки при ведении бизнеса; Рост финансовых и коммерческих рисков	Неспособность власти решать социальные проблемы из-за «откатов» в ущерб бюджетной сфере
Нарушение принципа верховенства закона	Поиск ренты в ущерб материальному производству	Усиление организованной преступности
Неэффективность политических и судебных институтов	Искажение (повышение) цен	Безнаказанность преступников
Уменьшение доверия к власти, отчуждение ее от общества	Снижение конкуренции в ущерб экономическому развитию	Становление мафиозных группировок
Падение престижа страны	Рост теневой экономики, налоговые потери	Дискредитация права в глазах общественности

1	2	3
Исчезновение реальной политической конкуренции	Ухудшение инвестиционного климата, снижение инвестиций	Морально-нравственные нормы теряют значение
Фиаско государства	Снижение эффективности экономики страны в целом	Рост социальной напряженности

Как многообразны проявления коррупции, так и многообразны причины, ее порождающие. Современные авторы выделяют экономические, институциональные, политические, социально-культурные, демографические, религиозные, исторические факторы возникновения и распространения коррупции.

К экономическим факторам, которые могут способствовать коррупции или, наоборот, ее подавлять, большинство исследователей относят: уровень ВВП на душу населения, уровень прямых инвестиций на душу населения и другие показатели, связанные с экономическим ростом, параметры распределения доходов, а также показатели заработной платы.

Институциональными факторами коррупции считаются высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкая система отчетности, отсутствие прозрачности в системе законотворчества, слабая кадровая политика государства, показатели эффективности управления, параметры госрегулирования, налоговое бремя и другие составляющие налоговой политики.

Социально-культурными факторами коррупции являются деморализация общества, недостаточная информированность и организованность граждан, общественная пассивность в отношении своеволия «власть имущих». В [3] в этот список включают такие детерминанты, как уровень демократии, уровень свободы печати, доля населения определенного вероисповедания.

Оценивая экономические факторы, способствующие коррупции, можно утверждать, что многие из них сформировались в переходный период. Согласно [2] к этим факторам можно отнести: общую бедность и рост имущественной дифференциации, экономический кризис, неустойчивость экономической ситуации, разрешительный принцип, охватывающий практически все сферы экономической активности

Разрабатывая формулу для CPI, Транспэрэнси Интернэшнл рассматривала политические, социальные и экономические факторы, которые влияют на уровень коррупции в стране и окончательно уменьшают функционирование государств. Исследование CPI в разные годы показало, что страны с переходной экономикой занимают все нижние позиции, т.е. являются самыми коррумпированными. Многие исследователи пытались определить причины коррупции на мировом уровне, используя перекрестные данные для смешанных стран (развитых и развивающихся). Но коррупция в странах с

переходной экономикой не была проанализирована отдельно. Все это вызывает необходимость изучения причин и детерминантов коррупции в этих странах и вследствие чего, в данной работе исследуется только страны с переходной экономикой.

Для реализации эконометрической модели исследования зависимости коррупции от факторов влияния использовались постранные данные государств с переходной экономикой [6]. В качестве индикатора коррупции рассматривался CPI (индекс восприятия коррупции), предоставляемый Transparency International.

Присвоение мест участникам рейтинга происходит на основании индекса восприятия коррупции, который может лежать в диапазоне от 0 до 10. Чем ИВК выше, тем меньше уровень коррупции в данной стране. Была исследована зависимость между CPI и следующими детерминантами коррупции.

На основании анализа публикаций [1], [3] была построена регрессионная модель, связывающая ИВК с рядом экономических и неэкономических факторов.

$$\text{CORR} = \beta_0 + \beta_1 \text{EF} + \beta_2 \text{GL} + \beta_3 \text{ED} + \beta_4 \text{AY} + \beta_5 \text{EC} + \beta_6 \text{YD} + \delta \quad (1)$$

где CORR - уровень воспринимаемой коррупции; EF - экономическая свобода; GL - глобализация; ED - уровень образования; AY - средний доход; EC - уровень конкурентоспособности; YD - распределение дохода.

$$\text{CORR} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PF} + \alpha_2 \text{DM} + \alpha_3 \text{IP} + \alpha_4 \text{CP} + \xi \quad (2)$$

где PF - свобода печати; DM - уровень демократии; IP - индекс миролюбия; CP - индекс развития человеческого потенциала; ξ и δ - случайные компонента.

Кроме того, было исследовано влияние на ИВК таких факторов, как

1. Индекс стран, подверженных распаду экономики: утечка мозгов; неравномерность экономического развития; резкое ухудшение состояния экономики; криминализация государства; нарушение прав человека.

2. Индекс вовлеченности стран в международную торговлю: доступ к внутренним и зарубежным рынкам; эффективность работы таможи; транспортная и коммуникационная инфраструктура; бизнес-среда.

3. Индекс слабости государства: экономика; политика; безопасность; социальное обеспечение; Валовой Национальный Доход (на чел.).

Индекс стран, наиболее подверженных распаду экономики, создан на базе анализа ситуации по 12 показателям, включая экономическое положение, соблюдение прав человека, отношение населения к правительству.

Индекс вовлеченности в международную торговлю, рассчитанный ВЭФ, основывается на нескольких факторах: доступе к внутренним и зарубежным рынкам, административной инфраструктуре на границе, эффективности работы таможи и других. Чем данный индекс выше, тем более свободным является степень перемещения товаров через границу.

Рейтинг слабости государств (Index of State Weakness in the Developing World). Чем данный индекс выше, тем мощнее и устойчивее является государство. Составляющие индекса лежат в диапазоне от 0 до 10. Выводы

об экономике стран делались авторами рейтинга на основе обобщения таких показателей, как темпы роста, доля валового внутреннего продукта на душу населения, темпы инфляции, разрыв в доходах между богатыми и бедными и качество государственного управления. Всего использовалось 20 показателей. Оценка политической ситуации проводилась путем анализа эффективности работы властей, их открытости и подотчетности, степени законопослушности граждан, уровней коррупции и личной свободы. Социальная сфера оценивалась по показателям детской смертности, доступности образования, средней продолжительности жизни, распространению водопровода и канализации и так далее. При работе над рейтингом использовались показатели специализированных отчетов различных структур ООН и других исследовательских организаций.

Регрессионно-корреляционный анализ показал взаимосвязь уровня коррупции и степени слабости государства, в частности, политической ситуации и социальной сферы ($R^2=0,86$).

Регрессионный анализ показывает, что индекс социального обеспечения обратно пропорционален уровню восприятия коррупции. Следовательно, рост индекса социального обеспечения приводит к повышению CPI, т.е. ведет к уменьшению коррумпированности общества. Также можно сказать о том, что увеличение индекса политики ведет к повышению ИВК, т.е. ведет к уменьшению коррумпированности общества.

Показана адекватность эконометрической модели зависимости между индексом восприятия коррупции и составляющими индекса вовлеченности стран в международную торговлю, в которой значимыми являются такие показатели как, доступ к внутренним и зарубежным рынкам и бизнес-среда ($R^2=0,89$).

Регрессионный анализ показывает, что доступ к внутренним и зарубежным рынкам обратно пропорционален уровню восприятия коррупции. Следовательно, увеличение доступа к внутренним и зарубежным рынкам приводит к понижению ИВК, т.е. что приводит к увеличению коррумпированности общества.

Также, регрессионный анализ показывает, что индекс бизнес-среды прямо пропорционален уровню восприятия коррупции, т.е. рост бизнеса в стране приводит к понижению коррумпированности общества. Торговля сдерживается прежде всего неблагоприятным бизнес-климатом и высокими пошлинами на импорт.

В работе была проанализирована зависимость CPI и составляющих индекса стран, наиболее подверженных распаду экономики. Проведенный анализ позволяет утверждать, что в большей степени на увеличение коррупционных действий влияет неравномерность экономического развития страны, резкое ухудшение состояния экономики и беззаконие и криминализация государства.

Регрессионный анализ показывает, что резкое ухудшение состояния экономики обратно пропорционально уровню восприятия коррупции.

Следовательно, ухудшение состояния экономики приводит к понижению ИВК, т.е. что приводит к росту коррупции.

Также проведенный анализ позволяет утверждать, что индекс неравномерности экономического развития, беззаконие и криминализация государства приводит к понижению индекса СРІ, т.е. к увеличению коррупции в соответствующих органах управления. Т.к. здесь наблюдается обратно пропорциональная связь между индексами.

Анализ реализованных моделей показывает, что на степень коррумпированности государства и общества влияют факторы, непосредственно связанные с общей экономической, политической и социальной ситуацией в стране. Поэтому комплекс мер по общему оздоровлению национальной экономики, а также переход к гражданскому обществу, позволяющий повысить активность и информированность населения будет ослаблять коррупцию и выведет Украину на лидирующие места в мировых рейтингах в борьбе с этим неблагоприятным явлением

Список литературы: 1. *Скрипник А., Вдовиченко А.* Детерминанты коррупции в Украине М. : Экономика Украины. - 2009. - № 4. - С. 29-43. 2. *Левин М.И., Цирик М.Л.* Математические модели коррупции. //Экономика и математические методы – 1998. V. 34, вып. 4.- С 34-55 3. *Ghulam Shabbir, Mumtaz Anvar.* Determinants of corruptin in developing countries. Hamburg Institute of International Economics, 2006. 4. *Бондаренко И. А.* Коррупция: экономический анализ на региональном уровне. СПб, 2001 5. *Alarm M.S* A Theory of Limits on Corruption and Some Applications // KYKLOS. 1995. V. 48. Fasc.3. 6. www.rating.rbc.ru

Надійшла до редколегії 25.11.10

УДК 351.862.4

С.Е. ЛОШАКОВА, ст. преп. НТУ "ХПИ"

Ю.В. НЕМЫКИНА, студент НТУ«ХПИ»

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена определению видов информации, раскрытию понятия «конфиденциальная информация». Обоснована важность защиты информации для обеспечения её сохранности, целостности и безопасности. Предложен комплексный подход, который может обеспечить полную и надежную защиту информации промышленного предприятия.

The article is devoted determination of types of information, opening of concept «Confidential information». Importance of defence of information is grounded for providing of its safety, integrity and safety. Complex approach which can provide complete and reliable defence of information for industrial enterprise is offered.

Введение. В современном мире информация стала одним из наиболее мощных рычагов экономического развития. Владение информацией необходимого качества в нужное время и в нужном месте является залогом успеха во многих видах деятельности промышленных предприятий. Монопольное обладание определенной информацией оказывается зачастую решающим преимуществом в конкурентной борьбе.

Постановка проблемы. Проблема создания и поддержания защищенной среды информационного обмена, реализующая определенные правила и политику безопасности современной организации, является весьма актуальной. Информация давно уже перестала играть вспомогательную роль, превратившись в весьма важный и весомый фактор со своими стоимостными характеристиками, определяемыми той реальной прибылью, которую можно получить от ее использования. В то же время, вполне возможен и вариант получения ущерба, наносимого владельцу информации (предприятию) путем несанкционированного проникновения в информационную структуру и воздействия на ее компоненты. Из этого очевидно, насколько актуален в наши дни вопрос с защитой информации и информационных систем промышленных предприятий.

Анализ существующих разработок. Теоретической и методологической базой исследования являются работы российских и украинских авторов. Следует отметить работы таких авторов, как Духов В., Деревянко Е., Лагода Т. - определили информацию и информационную безопасность как одну из новых, но очень важных тем в деловых кругах. Конев И. и Беляев А. рассмотрели технологию информационной безопасности [1]. Садерлинов А.А. и Трайнев В.А. в своих трудах изложили системный подход к построению комплексной защиты информационной системы предприятия [2].

Результаты исследований. Для формирования комплексной защиты информационной системы промышленного предприятия необходимо:

- рассмотреть существующие виды информации, показать её значение для предприятия;
- определить какая информация может относиться к коммерческой тайне;
- выяснить возможные потери от несанкционированного использования защищенной информации.

Один из главных составляющих факторов информационной безопасности - коммерческая тайна. Предметом коммерческой тайны является определенная информация и ее носители, которые являются следствием деятельности предприятия и приносят ему дополнительную прибыль, или укрепляют имидж. Предметом могут быть сведения, материалы, средства производства, технологии, организация труда, и тому подобное.

Как ни странно, в настоящее время не многие руководители предприятий осознают насущную необходимость в организации на предприятии системы защиты коммерческой тайны.

По категориям конфиденциальности основные виды информации распределяются следующим образом:

- деловая информация (сведения о контрагентах; сведения о конкурентах; сведения о потребителях; сведения о деловых переговорах; коммерческая переписка; сведения о заключенных и планируемых контрактах);
- научно-техническая информация (содержание и планы научно-исследовательских работ; содержание “ноу-хау”, рационализаторских предложений; планы внедрения новых технологий и видов продукции);
- производственная информация (технология; планы выпуска продукции; объем незавершенного производства и запасов; планы инвестиционной деятельности);
- организационно-управленческая информация (сведения о структуре управления фирмой не содержащиеся в уставе; оригинальные методы организации управления; система организации труда);
- маркетинговая информация (рыночная стратегия; планы рекламной деятельности; планы обеспечения конкурентных преимуществ по сравнению с продукцией других фирм; методы работы на рынках; планы сбыта продукции; анализ конкурентоспособности выпускаемой продукции);
- финансовая информация (планирование прибыли, себестоимости; ценообразование – методы расчета, структура цен, скидки; возможные источники финансирования; финансовые прогнозы);
- информация о персонале фирмы (личные дела сотрудников; планы увеличения (сокращения) персонала; содержание тестов для проверки вновь принимаемых на работу);
- программное обеспечение (программы; пароли, коды доступа к конфиденциальной информации, расположенной на электронных носителях).

Но следует учитывать, что приведенная классификация не является идентичной для всех предприятий, каждое предприятие строго индивидуально определяет, какая информация может быть общедоступной, а какая конфиденциальной.

Как правило, именно перечисленная выше информация в наибольшей степени интересует конкурентов, недобросовестных партнеров, банки, криминальные структуры.

Рассмотрим возможные последствия атак на информацию промышленных предприятий. Важнее всего, конечно, экономические потери. Во-первых, раскрытие коммерческой информации может привести к серьезным прямым убыткам на рынке. Во-вторых, известие о краже большого объема информации серьезно влияет на репутацию предприятия. В-третьих, предприятия-конкуренты могут воспользоваться кражей информации для полного разорения предприятия, навязывая ему фиктивные или заведомо убыточные сделки. В-четвертых, подмена информации как на этапе передачи, так и на этапе хранения на предприятии может привести к

огромным убыткам. В-пятых, многократные успешные атаки на предприятие, предоставляющее и информационные услуги, снижает доверие к предприятию у клиентов.

Такие посягательства на информацию могут нанести существенный экономический ущерб промышленному предприятию, поэтому необходимо организовать комплексную систему защиты информации.

Так для разработки документов, затрагивающих вопросы работы с конфиденциальной информацией, необходимо в первую очередь разработать «Положение о конфиденциальной информации». Неотъемлемым приложением к Положению является Перечень документов, содержащих конфиденциальную информацию.

Для внедрения комплексной системы защиты информации необходимо создать Службу защиты информации, к задачам которой будут относиться:

- принятие мер по сохранению коммерческой тайны путем максимального ограничения круга лиц, физической сохранности документов, содержащих такие сведения,
- обработка информации с грифом конфиденциальности на защищенных ЭВМ,
- внесение требований по конфиденциальности конкретной информации в договоры с внутренними и внешнеторговыми партнерами и других мер по решению руководства,
- своевременное выявление угроз защищаемой информации предприятия, причин и условий их возникновения и реализации,
- выявление и максимальное перекрытие потенциально возможных каналов и методов несанкционированного доступа к информации,
- отработка механизмов оперативного реагирования на угрозы, использование юридических, экономических, организационных, социально-психологических, инженерно-технических средств и методов выявления и нейтрализации источников угроз безопасности предприятия,
- организация специального делопроизводства, исключаящего несанкционированное получение конфиденциальной информации.

Вывод. Информация нуждается в защите в целях сохранения экономической стабильности промышленного предприятия. Максимальную эффективность обеспечения информационной безопасности промышленного предприятия может гарантировать только комплексная система защиты, так как системность обеспечивает необходимые составляющие информационной безопасности и устанавливает между ними логическую и технологическую связь. Именно комплексный подход может обеспечить полную и надежную защиту информации.

Список литературы: 1. Конеев И. Р., Беляев А.В. Информационная безопасность предприятия. - СПб.: БХВ - Петербург, 2003. - 752с. 2. Садерлинов А.А., Трайнев В.А., Федулов А.А. Информационная безопасность предприятия: Учебное пособие. - 2-е изд. - М., Издательско-торговая корпорация "Даликов и К" 2005. - 336с.

Надійшла до редколегії 25.11.10

М.О. ГАВРИСЬ, асист. НТУ «ХП»

ОЦІНКА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА РАХУНОК ПОЗИКОВИХ КОШТІВ

Оновлення основних засобів є актуальною проблемою сьогодення. Для багатьох підприємств кредити банків є чи не єдиним джерелом коштів на модернізацію виробничих потужностей. В даній статті нами були розглянуті можливості і перспективи приватних фірм для використання з цією метою позикових засобів, оцінений ступінь прозорості банківських установ, річні ставки за інвестиційними кредитами та інші умови їхнього надання.

Modernizing of the basic assets is a topical problem of the present. For many business firms bank loans are may be the only source of funds for renewal of production facilities. In the article we have considered the opportunities and prospects for use of borrowed funds by private firms for this purpose, rated the degree of transparency of banking institutions, the annual rates of investment credits and other conditions of their granting.

Питання оновлення основних засобів сьогодні є надважливим для багатьох українських підприємств. Існує цілий ряд джерел фінансування цього процесу, але більшість з них є недоступними для вітчизняних фірм, особливо, під час світової фінансової кризи, яка серйозно вдарила по нашій державі. Одним з найбільш розповсюджених, але і дорогих джерел фінансування діяльності підприємств, у тому числі оновлення основних виробничих фондів, є банківські кредити. Далі буде розглянута вартість таких кредитних ресурсів і доцільність їхнього використання для придбання нерухомого майна, виробничого обладнання, транспортних засобів, тощо.

Більшість банків пропонують надання кредитів для придбання виробничого обладнання, транспортних засобів, об'єктів нерухомості та інших елементів основних засобів у вигляді окремих продуктів. Однак, за відсутності таких пропозицій ми будемо орієнтуватися на вартість інших кредитних товарів, таких як овердрафти, кредити на придбання автотранспорту та житла приватним особам і подібні. Слід також зазначити, що прозорість умов надання кредитів у різних банках України також істотно відрізняється. Окремі банки чітко презентують умови співпраці і отримання коштів, не приховуючи ставку відсотків за позиками, розміри додаткових комісій, тощо. Інші лише в загальних рисах окреслюють умови надання кредитних коштів, часто використовуючи формулювання: «ставка за кредитом складає від X % річних», «одноразова комісія за отримання позики складає не менше Y гривень» і тому подібні. Решта ж кредитних установ лише пропонує для отримання детальних умов звернутися у найближче своє відділення. В подальшому, ми будемо вказувати, до якої з трьох категорій

прозорості кредитної політики (назвемо їх прозора, умовно прозора, непрозора) належать банки.

Відзначимо, що отримання кредитних коштів завжди передбачає часткове фінансування проекту за рахунок власних коштів підприємства у розмірі, мінімум, 20-25% від його кошторисної вартості. Як правило, кредит надається під заставу ліквідного майна, тому у випадку виникнення проблем із забезпеченням виплат по ньому підприємство ризикує зіткнутися із серйозними проблемами, аж до втрати незалежності і банкрутства включно. Нами були проаналізовані відсоткові ставки за кредитами в національній валюті, а також у доларах та євро ряду провідних банків України.

Розпочнемо дослідження з одного з найбільших вітчизняних банків, який, до того ж, має найбільш розгалужену мережу відділень і банкоматів – Приватбанку. На відміну від більшості крупних банків, що проводять свої операції на території України, Приватбанком володіють переважно українські інвестори. При цьому, кредитна активність цієї установи поки що залишається на очевидно низькому рівні. Теоретично, можливо отримати кредит на загальні потреби підприємства, у тому числі на оновлення основних засобів, проте ніяких умов надання такого кредиту та розгляду заявки на його отримання на офіційному сайті Приватбанку немає. Єдина кредитна пропозиція для юридичних осіб, про яку є конкретна інформація на сайті – це овердрафти. Для українських клієнтів цей вид банківського продукту буде коштувати 24 відсотки річних, плюс 2% від встановленого ліміту одноразово. Сума кредиту може становити від 10 до 200 тис. грн., відповідно, комісія може сягати 4 тис. грн. Строк надання – до 12 місяців. Кредит має бути на 100% забезпечений заставним майном. Відзначимо, що овердрафти від Приватбанку, крім України доступні також в Росії, Грузії та Латвії. Умови надання в цих країнах дещо відрізняються від наведених. Ще один вид кредитування, про який можна дізнатися з офіційного сайту, і який дає загальне уявлення про рівень відсоткової ставки банку – на придбання автомобільного транспорту фізичними особами. Тут максимальний строк надання позики складає 5 років, сума – до 250 тис. грн., ставка – 22,44% річних, мінімальний аванс – 30% від вартості авто, стандартна КАСКО, що включається у вартість кредиту – від 3,1%. Дещо відрізняються умови при придбанні автомобіля з майданчика банку – ставка складе 20,4% річних, мінімальний аванс – 20% від вартості авто. Окрім кредитування, Приватбанк, разом з деякими іншими провідними банками, протягом останніх років пропонує від свого імені нову послугу – лізинг. Список об'єктів лізингу обмежений легковими і вантажними автомобілями, автобусами, та спецтехнікою для комерційних потреб. Детальні умови, знову ж таки, недоступні, проте відомі максимальний строк лізингу – 36 місяців, мінімальний аванс від вартості техніки – 20%, максимальна сума фінансування – до 250 тис. грн. на легкові автомобілі та до 400 тис. грн. на інші види техніки. В цілому, підсумовуючи вищесказане, можемо сказати, що кредитна політика Приватбанку є умовно прозорою, на межі з непрозорістю. Даних щодо відсоткових ставок по середньострокових та

довгострокових (зі строком погашення більше 12 місяців) кредитах отримати не вдалося, проте з високою часткою імовірності можна стверджувати, що вони складають не менше 25% річних, оскільки порівняно з овердрафтами такі кредити банки вважають більш ризикованими, про що свідчать їхні умови надання позик.

Наступними ми розглянемо два найкрупніші вітчизняні державні банки – Укресімбанк (ВАТ "Державний експортно-імпорتنний банк України") та Ощадбанк, що теж має форму ВАТ.

Укресімбанк має чи не найширший серед усіх банків, що працюють в Україні, спектр послуг з кредитування, причому більшість його кредитних пропозицій можуть бути використані підприємствами саме для фінансування оновлення своїх основних засобів. По-перше, цей банк пропонує спільну з Європейським банком реконструкції та розвитку Програму енергоефективності в Україні, в рамках реалізації якої підприємство, що модернізує своє виробництво згідно з європейськими стандартами енергозбереження, може отримати проектне фінансування, а фактично, середньостроковий (до 3 років) або довгостроковий (більше 3 років) кредит на купівлю та імплементацію обладнання, систем та процесів, що уможливають зниження споживання різних видів палива та енергії під дуже низький, за українськими стандартами, відсоток. Сума позики може сягати 10 млн. дол., строк фінансування – до 5 або 7 років з пільговим періодом у 2 роки. Конкретна річна відсоткова ставка не вказана, вона має бути узгоджена з кожним позичальником окремо, проте, виходячи наявної у відкритих джерелах інформації, мова може йти про 4-6% річних у доларах США. Однак, пакет документів, які треба надати для отримання такого кредиту вражає своїми обсягами а умови його отримання є досить жорсткими. Також Укресімбанк самостійно надає кредити на придбання обладнання та устаткування, кредити на купівлю транспортних засобів, кредити для придбання нерухомості та земельних ділянок, кредити на розвиток бізнесу. Усі ці види кредитів так чи інакше можуть бути використані оновлення основних засобів. Умови кредитування досить детально розписані на офіційному сайті Укресімбанку. Сума кредиту може складати від 50 тис. грн. до п'яти або десяти мільйонів грн., або еквівалент в іноземній валюті. Термін кредитування – до п'яти, семи або десяти років. Авансовий внесок платника – не менше 20%. Стягуються кілька видів комісійної винагороди, як одноразові, так і щомісячні. В сумі вони можуть суттєво збільшити вартість кредитів, піднімаючи річну відсоткову ставку на до 2% річних, плюс до 0,1% від суми кредиту щомісяця. Найнижчими є відсоткові ставки для кредитного продукту «Розвиток бізнесу» - від 15,4% річних у гривні, та від 7,3% річних у доларах США та євро. Інші види кредитів, які можна використати для оновлення основних засобів, дещо дорожчі – від 16,6% річних у гривні, від 9% річних у доларах США та від 8,1% річних у євро. Звісно ж, кінцева відсоткова ставка обирається персонально для кожного клієнта і може суттєво відрізнятись від наведених. Як і більшість інших банків, Укресімбанк надає такі види кредитів, як

овердрафти юридичним особам, а також позики фізичним особам на придбання автомобілів, купівлю та будівництво житла, тощо. Вивчивши кредитні пропозиції цілого ряду вітчизняних банків, можемо зробити висновок, що Укрексімбанк має одну з найбільш структурованих систем кредитування. Кредитна політика цієї фінансової установи, принаймні формально, є досить прозорою, а відсоткові ставки за кредитами – відносно низькими. Проте, беручи до уваги вищесказане, а також державну форму власності банку, можна припустити, що звичайній комерційній фірмі буде досить складно отримати тут кредит.

Дещо інакше виглядають кредитні пропозиції другого найбільшого державного банку України – Ощадбанку. Кількість його кредитних пропозицій є меншою, ніж в Укрексімбанку, кредитна політика теж виглядає менш прозорою. Однак, банком передбачена можливість надання кредитних коштів на виконання капітальних витрат, на реалізацію інвестиційних проектів, а також на придбання нових транспортних засобів або сільгосптехніки. Лише останній з кредитних продуктів забезпечений задовільною кількістю інформації. Авансовий платіж користувача має скласти мінімум 10% від вартості техніки, строк користування кредитом – до 7 років, одноразова комісія при наданні кредиту – 0 або 1%, і, нарешті, кредитна ставка – від 22% річних у гривні. Кредит на виконання капітальних витрат, а саме такий варіант міг би найбільше зацікавити підприємство, що хоче оновити своє виробниче обладнання, надається на строк до трьох років. Інша конкретна інформація про умови такого кредиту відсутня, за виключенням того, що на офіційному сайті банку є інформація про мінімальні річні відсоткові ставки для юридичних осіб – це 22% річних у гривні, 11,7% у доларах США та 11,2% у євро. Можна припустити, що вони є справедливими і для інвестиційних та витратних кредитів. Як і в інших випадках, кредитні кошти мають бути забезпечені заставою з боку позичальника. Певний інтерес можуть становити також умови надання овердрафтів. Строк кредитування тут складає до 2 років, що є нетиповим, оскільки більшість банків обмежуються 6 або 12 місяцями. Відсоткові ставки є диференційованими і складають, залежно від терміну користування коштами, від 16 до 26% річних. Таким чином, Ощадбанк не може зацікавити клієнтів рекордно низькими відсотковими ставками, проте, вони все ще залишаються відносно невисокими, і є підстави вважати, що умови надання кредитів є більш лояльними, ніж, наприклад, в Укрексімбанку.

Крім названих вище банків ми також проаналізували ряд інших провідних кредитних установ, як вітчизняних, так і іноземних, що працюють на українському інвестиційному ринку, зокрема, "VAB Банк", "VTB Банк", "ОТП Банк", "Райффайзен Банк Аваль", Укрсиббанк, Укрсоцбанк. Прозорість цих установ, відсоткові ставки та інші умови надання кредитів у цих установах істотно відрізняються, проте нам вдалося виявити кілька загальних особливостей.

Дослідження показали, що механізми формування кредитних пропозицій є різноманітними і часто досить складними, що може заплутати споживача.

Ставки сьогодні теж істотно різняться і сягають 30% річних у гривні і близько 16-18% річних у доларах США та євро. Такі величини є безпрецедентно високими, навіть для України. Є і деякі об'єктивні обставини для підвищення банками кредитних відсоткових ставок. Так, офіційний сумарний рівень інфляції за 2009 рік склав 11,7%, що відносно небагато для України. Проте, реальний рівень споживчих цін у гривні підвищився значно істотніше, окремі групи товарів подорожчали на 50-100%. Вартість 1 долара США в Україні з липня 2008 р. по листопад 2010 р. зросла з 4,5 до 8 грн./дол., тобто більше ніж на 75%. Світова криза та внутрішні фактори спричиняють значне збільшення відсотку неплатежів по кредитах. Проте, вітчизняні банки значно більше піклуються про власні прибутки, аніж про допомогу українським підприємствам і вітчизняній економіці в цілому вийти з кризи з найменшими втратами. Надвисока вартість кредитних ресурсів не дозволяє більшості підприємств розглядати їх як реальне джерело фінансування оновлення основних засобів.

Список літератури: 1. Рейтинг прозорості українських банків. *Р. Корнилюк, Є. Шитко, Ю. Віннічук, Д. Денков.* www.epravda.com.ua/publications/2010/11/22/257461/ 2. Рейтинг надійності банківських вкладів. *Р. Корнилюк, Є. Шитко.* <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/08/4/243854/> 3. Офіційний сайт Приватбанку, інформація про кредити та гарантії корпоративним клієнтам. http://www.privatbank.ua/html/4_2au.html 4. Офіційний банк Укрексімбанку, інформація про кредитування малого і середнього бізнесу, корпоративного бізнесу. <http://www.eximb.com/ukr/sme/> <http://www.eximb.com/ukr/corporate/> 5. Офіційний сайт Ощадбанку, інформація про кредити для юридичних осіб. <http://www.oschadnybank.com.ua/services/private/credits/index.html.php>

Надійшла до редколегії 25.11.10

УДК 336.225.674:338.48

О.Т. ОЛЕНДІЙ, асист. каф. фінансового аналізу і контролю,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРЕДМЕТНА ОБЛАСТЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ЗА ЦІЛЬОВИМ СПРЯМУВАННЯМ

Визначено об'єкту та предметну область державного фінансового аудиту бюджетних програм, означено характерні відмінності державного фінансового аудиту, інспектування та аудиту ефективності бюджетних програм.

In this article determined object and application domain state financial audit budgetary programs, are marked typical differences state financial audit, inspection and audit efficiency of the budgetary programs.

Формування теоретичної картини державного фінансового аудиту бюджетних програм нерозривно пов'язане з розкриттям його предметної області. Виходячи з економічної природи державного фінансового аудиту бюджетних програм, його предметною областю виступає організація і методологія реалізації бюджетної програми. В даному контексті постає необхідність розкриття сутності самої бюджетної програми.

Впровадження в Україні програмно-цільового методу формування бюджету викликає необхідність розробки і застосування інструментів складання бюджету у розрізі програм, їх аналізу та оцінки виконання на основі розроблених показників.

Програмно-цільовий метод формування бюджету (ПЦМ) є інструментом, який забезпечує ефективне управління бюджетним процесом не тільки в короткостроковій перспективі, а й у середньостроковій. Цей метод зорієнтовано на вирішення існуючих проблем суспільства в цілому та територіальної громади зокрема для досягнення визначених цілей. Багато країн застосовує його з метою ефективного та результативного використання обмежених бюджетних коштів.

Вперше програмно-цільовий метод у бюджетному процесі було запроваджено у 60-х роках минулого століття у США. Сьогодні США, Канада, Нова Зеландія, Велика Британія та країни члени Європейського Союзу активно використовують компоненти цього методу під час складання та виконання бюджету. Запровадження ПЦМ у бюджетному процесі набуває надзвичайної актуальності й в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, оскільки підготовка бюджету у програмному форматі є однією з головних вимог до країн-членів ЄС та кандидатів до вступу до ЄС.

Таким чином, враховуючи об'єктивні передумови запровадження аудиту результативності використання бюджетних коштів на основі переходу до програмного бюджетування, в системі державного фінансового контролю України цього зроблено не було і обійшлись тільки аудитом ефективності.

Об'єкт і предмет науки, а не її методи, обумовлюють її назву, не метод, а предмет дає науці життя і є критерієм, який визначає її характер. Об'єкт контролю - це те, що підлягає вивченню або перевірці. І через це автори, які об'єктом контролю називають підприємства чи бюджетні установи, припускаються теоретичної і практичної помилки. Контролюється не підконтрольний об'єкт, а його діяльність щодо ефективного використання майна. Оскільки до негативного впливу різних факторів схильні всі явища та процеси, то в кожній ланці економічної діяльності вони можуть негативно впливати на ефективність виробництва. Через це об'єктами контролю в економіці є не господарюючі ланки, а явища, факти і процеси господарського життя [1].

Рубан Н.І. об'єктом державного фінансового аудиту бюджетних визначає видатки бюджетів як базову складову, а програми видатків з цих бюджетів – похідну складову об'єктів аудиту [2]. Чинне законодавство дає аналогічне визначення об'єктом аудиту бюджетних програм визначає кошти бюджетів. Так, відповідно до Правил складання паспортів бюджетних програм та

інформації про їх виконання, Порядку проведення органами Державної контроль-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетних програм, Методичних рекомендацій щодо проведення аудиту ефективності виконання бюджетної програми та інших нормативно-правових актів об'єктом аудиту є кошти Державного та місцевих бюджетів [3, 4].

Проте, контролюються не самі видатки і не бюджетні кошти самі по собі, а процеси пов'язані з їх здійсненням. Вважаємо коректним об'єктом державного фінансового аудиту бюджетних програм визначати процес реалізації бюджетних програм, який охоплює три стадії, а саме: формування бюджетної програми, виконання її та звітування про виконання. Такий підхід, до визначення об'єкта аудиту підхід дозволить запобігти неефективному витрачання бюджетних коштів ще на стадії планування програми та вносити корективи та раціональні пропозиції під час її виконання.

Автори які визначають предметною областю державного фінансового аудиту бюджетних програм категорію “ефективність” [2, 4], випускають з предмету аудиту перевірку доцільності проведення даної програми, законність та результативність її виконання. Разом з тим і запропоновані підходи [5] з вилученням перевірки на ефективність в ході державного фінансового аудиту бюджетних програм позбавляють його основного інструмента контролю, на якому і тримається вся ідеологія державного фінансового аудиту.

Тоді, якщо завдання видатків бюджету є задоволення необмежених потреб суспільства при обмежених ресурсах, то аудиту повинні підлягати усі рішення які стосуються формування напрямів проведення таких видатків, управління фінансуванням видатків та досягнення кінцевих результатів. Тому, на думку автора предметом державного фінансового аудиту бюджетних програм є дотримання принципів доцільності, ефективності, законності та результативності процесу реалізації бюджетних програм (Рис. 1).

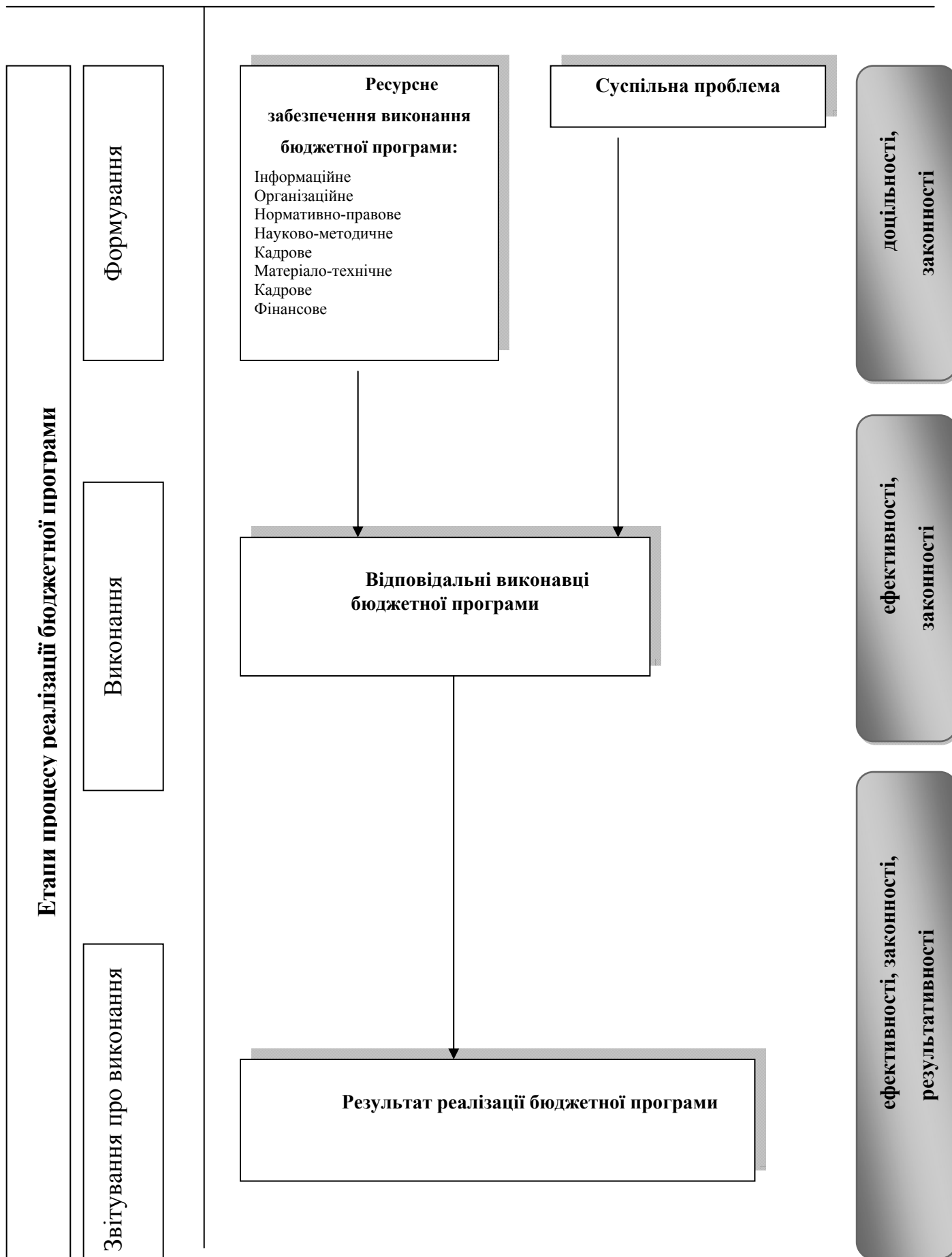


Рис. 1. Предметна область державного фінансового аудиту бюджетних програм

Отже, виходячи з окреслених об'єкта та предмета аудиту, можна дати визначення державного фінансового аудиту бюджетних програм. Державний фінансовий аудит бюджетних програм – це форма державного фінансового контролю та функція управління бюджетним процесом спрямована на підвищення доцільності, ефективності, законності та результативності процесу програмно-цільового фінансування видатків бюджету. Основні відмінності між ревізією бюджетних видатків, аудитом ефективності виконання бюджетних та державним фінансовим аудитом виконання бюджетних програм представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Форми державного фінансового контролю бюджетних коштів: порівняльний аспект

Ознака	Інспектування використання бюджетних коштів	Аудит ефективності виконання бюджетних програм	Державний фінансовий аудит бюджетних програм
Поняття	Форма подальшого контролю за використанням і збереженням бюджетних коштів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань, станом і достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності органів, які отримують бюджетні кошти з метою виявлення недоліків і порушень	Форма контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають	Форма державного фінансового контролю та функція управління бюджетним процесом спрямована на визначення законності і доцільності та підвищення ефективності та результативності процесу реалізації бюджетних програм
Мета	Виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб	Розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм	Визначення законності і доцільності та підвищення ефективності та результативності процесу реалізації бюджетних програм

Продовження таблиці 1

Об'єкти	Певний комплекс або окремі питання фінансово-господарської діяльності установи яка отримує бюджетні кошти	Бюджетні кошти, що спрямовані на виконання бюджетної (державної) програми	Процесу реалізації бюджетних програм, який охоплює стадії: формування, виконання та звітування про виконання бюджетної програми
Завдання	<p>1. Здійснення контролю за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • використанням і збереженням бюджетних коштів, • правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань, • станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності органів що отримують бюджетні кошти <p>2. Розроблення пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їм у подальшому.</p>	<p>1. Оцінка ефективності виконання бюджетних програм</p> <p>2. Виявлення упущень і недоліків, які перешкоджають своєчасному і повному виконанню бюджетної програми.</p> <p>3. Визначення ступеня впливу виявлених упущень і недоліків на досягнення запланованих показників.</p> <p>4. Підготовка обґрунтованих пропозицій щодо шляхів більш раціонального та ефективного використання ресурсів держави, поліпшення організації виконання бюджетної програми з наголосом на можливостях зменшення витрат, підвищення продуктивності програми та якості послуг, її подальшої реалізації із залученням оптимального (або додаткового) обсягу бюджетних коштів чи її припинення.</p>	<p>1. Обґрунтування доцільності реалізації бюджетної програми</p> <p>2. Визначення сфер, адміністративна діяльність в яких є неекономною, неефективною або не результативною</p> <p>3. Діагностика проблем, аналіз сфери в яку втручається держава для виконання своїх функцій;</p> <p>4. Виявлення та оцінка ризиків, вжиття застережних заходів щодо виявлення ризиків;</p> <p>5. Оптимізація структури державного управління, налагодження системи внутрішнього контролю на об'єктах аудиту.</p> <p>6. Оцінка якості управління в ході реалізації бюджетної програми</p> <p>7. Виявлення резервів росту ефективності та результативності виконання бюджетної програми</p> <p>8. Оцінка результативності та ефективності виконання бюджетної програми</p> <p>9. Визначення факторів які перешкоджають досягненню програмних цілей</p> <p>10. Контроль за дотриманням законодавства в процесі реалізації бюджетних програм</p> <p>11. Перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності</p> <p>12. Надання пропозицій та рекомендацій щодо шляхів більш раціонального та ефективного використання бюджетних коштів</p>

Резюмуючи вищесказане, варто відмітити що наведені проблеми теоретичного характеру в побудові системи державного фінансового аудиту бюджетних програм несуть в собі загрози неефективного та не результативного використання бюджетних коштів на практиці, про що свідчить досвід вітчизняного державного господарювання. Запропоновані підходи до побудови державного фінансового аудиту бюджетних програм потребують подальшого пошуку варіантів організаційного та методичного забезпечення на його реалізацію.

Список літератури: 1. *Бутинець Ф.Ф., Бардаш С.В., Мalyoga Н.М., Петренко Н.І.* Контроль і ревізія. - Житомир: ЖПІ, 2000. - 512 с. 2. *Рубан Н.І.* Аудит ефективності виконання бюджетних програм у системі державного фінансового контролю України : Дис. Кан. екон. Наук: 08.04.01 Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України, Київ, 2006. 3. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту

виконання бюджетних програм затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. №1017// [Електронний ресурс]/Верховна Рада України – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua., 01.02.10 4. Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002р. №1098 «Про паспорти бюджетних програм»/ [Електронний ресурс]/Верховна Рада України – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua., 01.02.10 5. *Басанцов І.Б.* Розвиток державного фінансового контролю в умовах ринкової економіки України: Дис. Док. Екон. Наук: 08.00.08 Державна податкова адміністрація України, Ірпінь, 2008

Надійшла до редколегії 26.11.10

УДК 622.333: 658.5

І.А. ФЕСЕНКО, канд. екон. наук, доц., Національний гірничий університет, Дніпропетровськ

ОЦІНКА ТІНЬОВОГО СЕГМЕНТУ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Досліджено питання тінізації вугільної галузі України, виявлено тіньові схеми, що сформували тіньовий сектор вугільної промисловості. Обґрунтовано необхідність економічної оцінки масштабів негативного впливу тіньового сектору на національну економіку та його урахування в програмах реструктуризації й детінізації вугільної галузі України.

The problems of hidden processes in coal industry of Ukraine are studied, the seamy schemes which developed the hidden segment of coal industry are revealed. Necessity of economic estimation of negative influence scale of hidden segment onto national economy and their considering in restructuring and hidden-down programs for Ukraine's coal industry is substantiated.

Вступ. Ринок є визнаним ефективним регулятором сучасної економіки. Серед позитивних якостей ринкової економіки виділяють рівність можливостей, свободу договірних відносин, ціноутворення по закону попиту та пропозиції тощо.

Однак ринок теж має свої вади, тобто випадки, коли суб'єктами ринкової економіки приймаються рішення, які можна кваліфікувати як законодавчі порушення або злочини. Серед них можна виділити монополізм, приховування доходів від оподаткування, незаконна підприємницька діяльність, розкрадання державного майна.

Відповідно до порушень або злочинів, які спостерігаються у ринковій економіці використовуються такі поняття як «тінізація» і «криміналізація». Перше поняття вважається більш широким оскільки включає і дії не кримінального характеру.

Постановка проблеми. На жаль на сьогодні відсутні методи точної оцінки частки тіньового та кримінального сектору в економіці країни та втрат, які зазнає від нього економіка, але за оцінками багатьох фахівців ця

частка є дуже суттєвою, а втрати дуже великими. На думку експертів частка тіньового сектору економіки України складає до 65 % ВВП.

Тому **метою даної статті** є дослідження питань тінізації вугільної галузі України, тіньових схем, що сформували тіньовий сектор вугільної промисловості, виявлення впливу тіньового сектору на національну економіку, обґрунтування необхідності економічної оцінки його масштабів та урахування в програмах реструктуризації й детінізації вугільної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед негативних наслідків його впливу на розвиток усіх боків суспільного життя і держави можна виділити: непрозорий та несправедливий розподіл національного доходу; криміналізація суспільства, правовий нігілізм; недовіра до органів державної влади; дискримінація суб'єктів господарювання; скорочення податкових надходжень у бюджети усіх рівнів [1].

До цього також можна віднести державні закупівлі товарів та послуг за підвищеними цінами, закупівлі непридатного для експлуатації старого гірничошахтного обладнання тощо.

Все це стає можливим за умов недостатнього контролю з боку держави за використанням бюджетних коштів у вугільній галузі.

Підвищена криміногенність та наявність значного тіньового сегмента у вугільній галузі зумовлені значним бюджетним фінансуванням та комерціалізацією збуту продукції. За розрахунками експертів, тіньовий ринок вугілля в Україні становить близько 3 млн. т на рік (близько 5% від загальної кількості вугілля, що видобувається). Так, не зважаючи на зростання бюджетного фінансування галузі, збитки державних вугільних підприємств від реалізації товарної продукції з 2000 року вирости майже в 10 разів і сягнули в 2007 році 3,9 млрд. грн. При цьому кредиторська заборгованість перевищила дебіторську більш ніж на 7 млрд. гривень [2].

Вважається, що через адміністративні рішення минулого уряду, вугілля, собівартість якого у 2009 році склала 705 грн. за тонну, на ринку продавалося за ціною 446 грн. Сьогодні з 140 вугільних підприємств збитково працюють 130 (близько 93%), збитки галузі складають 3,7 млрд. грн. і вирости за останній рік на 1,5 млрд. грн.

Однією з найбільших тіньових і кримінальних проблем у вугільній галузі є несанкціонований вуглевидобуток в Донецькій та Луганській області. За деякими оцінками тіньові оберти вугілля складають десятки мільйонів доларів США.

Другий за обортом тіньовий сектор пов'язаний з реструктуризацією галузі.

Типова ліквідація шахти в Україні виглядає так: спочатку виділяються гроші на реконструкцію безперспективної шахти, потім освоюються гроші, виділені вже безпосередньо на ліквідацію. А ще існує можливість заробітку на продажі металобрухту й устаткування. Таким чином, при ліквідації шахти державу обманюють тричі. Як правило, у результаті реструктуризації більш перспективні підприємства галузі були приватизовані, а ті, які вимагали

серйозних капітальних вкладень, залишилися на балансі держави. У підсумку держава взяла на себе витрати з підтримки галузі, а прибуток пішов у приватні руки [3].

За останні роки радикально змінилося відношення до шахтарської праці. У радянські часи професія шахтаря була престижною, що підкріплювалося відповідним рівнем зарплати, шахти працювали стабільно. Крім того, вугілля як паливо давалося родинам шахтарів і пенсіонерам практично безкоштовно. В результаті неефективного менеджменту вугільної галузі України, обтяженому світовою фінансовою кризою та кризовими явищами всередині країни, гірники опинилися без місця роботи, тобто без засобів до існування, що змусило вчорашніх шахтарів займатися незаконним видобутком вугілля (так, з ледве більш півсотні шахт Луганської області - 43 підлягли закриттю, і, як слідство, майже 40 тисяч гірників втратили роботу). Робота на “копанках” (копанкою у Донбасі називають нелегальне промислове виробництво, на якому кустарним способом без дотримання відповідних норм і вимог, здійснюється видобуток вугілля, у Донбасі їх нараховується до двох з половинок тисяч) залишається майже не єдиним способом заробітку в невеликих містах на сході країни. Отже, тіньові корупційні схеми, що існують у галузі, сьогодні на тлі кризи тільки розвиваються. У зв'язку з цим, несанкціонований вуглевидобуток у Донбасі набув загрозливого некерованого характеру та представляє собою наймогутнішу індустрію.

Незважаючи на збільшення щорічних обсягів державної підтримки вугільної галузі, видобуток вугілля скорочується. Так, якщо в 1990 р. в Україні було видобуто 82 млн. т вугілля, то в 2008 р. - усього 59,5 млн. т. В першому кварталі 2009 року Мінвуглепром фіксує падіння вуглевидобутку на 12,8% у порівнянні з відповідним торішнім періодом, і в той же час правозахисники заявляють про колосальний підйом нелегального вуглевидобутку. Щорічно нелегальний вуглевидобуток в Україні складає від п'яти до шести мільйонів тонн вугілля [4].

Станом на 01.01.2008 на території Луганської області нараховується 590 родовищ та 151 об'єкт обліку (з урахуванням комплексності) різноманітних корисних копалин, з яких 253 родовища та 54 об'єкти обліку розробляються. Мінерально-сировинна база області на 63% складається з паливно-енергетичної сировини (кам'яне вугілля, газ метан тощо). Розвідані запаси вугілля становлять 14512,6 млн. тонн.

На сьогодні на користування надрами з метою видобутку кам'яного вугілля видано 277 спеціальних дозволів. У цій сфері здійснюють діяльність підприємства різних форм власності. На видобуток вугілля зони вивітрювання видано 22 спецдозволи (14 % від загальної кількості), більшість з них - у 2002-2003 рр. терміном на 10 років. На цей час суб'єкти підприємницької діяльності недержавної форми власності переважно отримують спецдозволи відповідно до ст. 9 Кодексу України “Про надра” на видобування незначних запасів вугілля до глибини 300 м за допомогою будівництва шахт малої потужності [5].

Одна з найпростіших тіньових схем заснована на тому, що собівартість видобутку вугілля на нелегальних шахтах (“копанках”) значно нижче, ніж на державних шахтах. По статистиці Конфедерації вільних профспілок України, нелегальних шахт у Донбасі близько 6 тисяч, на них працює близько 60 тисяч чоловік і щорічно видобувається близько 5 млн. т високоякісного вугілля. Розвинуто цей бізнес в основному в так званих малих шахтарських містах. Самодіяльні старателі врубуються в тунелі закритих вироблених шахт і добирають те, що було нерентабельно видобувати централізовано, розкопують тонкі та близько розташовані до поверхні пласти вугілля, які непридатні для промислових розробок [6].

За даними відділу природних ресурсів Луганської облради, у регіоні близько 12 тис. вугільних пластів, що виходять на поверхню. Кількість таких копанок за різними підрахунками коливається в межах 1,5 тис. Отже, багато хто з підприємств, що одержують дотацію, можуть не видобувати вугілля, а отримувати його у власників “копанок”.

Підтверджуючий приклад: у 2008 році між офіційними даними про відвантаження вугілля через державного оператора «Вугілля України» і фактичними даними щодо його надходження на склади ТЕС йде щомісячний розрив у 600-700 тис. т. По п'ятьох місяцях цей розрив досяг 2,8 млн. т [7], тобто впливає логічний висновок про відвантаження українським ТЕС вугілля, яке видобувається нелегальним шляхом, обумовлюючи таким чином розвиток тіньового ринку вугілля в Україні.

У країні нараховується понад шість тисяч нелегальних шахт, де в “копанках” видобувається вугілля, яке має низьку собівартість - до 100 гривень за тонну, тому що знаходиться на невеликих глибинах. Для видобутку цього вугілля не потрібно витратитися на ліцензію, проведення геологорозвідувальних робіт, екологічні заходи, техніку безпеки тощо. Дешеве вугілля з'являється на вторинному, тобто тіньовому ринку, його оприбутковують і проводять по документах як видобуте на державній шахті вугілля з глибини 500-1000 метрів.

Стандартний шлях легалізації – вугілля відвозять на спеціальні площадки, де його змішують з офіційно видобутим, цю суміш завантажують у вагони, а потім везуть на промислові об'єкти. Схема найпростіша, але успішно діє і донині [8]. Розбавлена породою продукція продається державі по 600 - 700 гривень за тонну при реальній ціні закупівлі в 100-220 гривень. Різницю між ціною і собівартістю покривають державні дотації.

У 2007 році зольність у середньому склала 41%. Для порівняння - в 50-х роках видобувалося вугілля з зольністю 17%. Це означає, що до реальних обсягів видобутку приписано ще як мінімум половину невидобутого вугілля, що замінили породою.

Неякісне вугілля надходить на електростанції і ледве горить при додаванні імпортного природного газу та мазуту, що значно дорожче ніж вугілля. Коефіцієнт корисної дії українських ТЕС складає 30%, тоді як у Європі електростанції, що працюють на низькосортному бурому вугіллі,

мають ККД більш 40% [9, 10]. У зв'язку з цим зростає ціна на електроенергію, яку сплачують і промислові підприємства, і рядові споживачі.

За останні декілька років деякі “копанки” одержали легальний статус і стали цілком офіційно іменуватися малими підприємствами вуглевидобутку. Принципово для них нічого не змінилося, але видобуток вугілля тепер ведеться вже у відносно промислових масштабах, а працівники офіційно працевлаштовані. Тільки в східному Донбасі зареєстровано 47 “копанок”, на яких працюють більш 6,5 тисяч чоловік. У 2007 році цими підприємствами видобуто 1 млн. 126 тис. т вугілля і пройдено 36,4 км гірничих виробіток.

Однак, навіть легалізація частини «копанок» не виводить цей бізнес з тіньових схем. Оформлення дозвільних паперів коштує сотні тисяч гривень. Виникає абсурдна ситуація: починаючи з 1996 р. у Луганській області з 53 шахт у стадії закриття виявилось 46, і в то же самий час ці закриті шахти знову стали вести видобуток (тільки нелегальний) вугілля. Коли шахта працює легально, приходиться платити масу податків, а на нелегальній шахті не треба. [11].

Крім того, легалізація передбачає і додаткові витрати на відновлення верхнього шару ґрунту, посадку дерев. На сьогоднішній день у Луганській області зареєстровано 35 приватних шахт. При цьому, за даними правозахисників, приватники все одно намагаються організувати незаконний вуглевидобуток, самовільно захоплюючи ділянки.

Правозахисники неспроможні протидіяти чітко організованим схемам у тіньовому вуглевидобутку. Технічна ліквідація незаконного видобутку спричиняє ряд складностей: завезення ґрунту, породи, проведення вибухотехнічних робіт. На це необхідно бюджетне фінансування, що взагалі не передбачене [4].

Для вирішення проблеми несанкціонованого видобутку вугілля, перше, Мін'юст повинен терміново внести зміни в Кримінальний кодекс України (а саме передбачити конфіскацію техніки і засобів видобутку вугілля) та затвердити методику підрахунку збитку, заподіяного державі незаконною розробкою надр. По-друге, варто посилити покарання за розкрадання вугілля, істотно збільшивши штрафи. По-третє, необхідно реалізовувати соціальні програми, що реально створюють робочі місця. Без нових виробництв перетворити депресивні шахтарські міста в міста, що розвиваються, неможливо. І, нарешті, один зі шляхів вирішення проблеми - відновлення не завжди розумно закритих шахт. Наприклад, на ліквідацію підприємства з запасами вугілля на 150 років витрачали 10 млн. грн., тоді як відкрити нову лаву коштувало усього на два мільйони дорожче. І зараз ряд копанок функціонують на вугільних пластах закритих шахт [12].

Наприкінці 2008 року через кризу в металургійному комплексі різко впав попит на вугілля, дав збій графік відвантаження вугільними підприємствами своєї продукції. З перших днів 2009 р. ця тенденція загострилася до катастрофічної межі. Профіцит енергетичного вугілля в Україні перевищив 6

млн. т. На складах ТЕС накопичено 3,5 млн. т, на складах державних і недержавних шахт чекають реалізації ще 2,5 млн. т вугілля [13].

Зараз державні шахти фактично працюють на приватний бізнес. І не тільки тому, що коксохімічні заводи і металургійні комбінати в основному приватні, і у відомому ланцюжку "вугілля-кокс-метал" прибуток формалізується тільки в двох останніх ланках. Приватний бізнес заробляє на самих шахтах. Зараз картина на багатьох державних шахтах приблизно така: грошей вистачає тільки на виплату зарплати, і те не в усіх. Електроенергія і постачання йдуть у борг. Беруться кредити не під розвиток, а під витрати. У такій ситуації, у державної шахти з'являється "інвестор". Він під відвантаження поставляє на шахту необхідне устаткування, за яке підприємство розплачується грошима, вирученими від реалізації вугілля тому ж "інвестору" [6].

Ще одна діюча схема: під передовою вівіскою "інвестиційний проект" найчастіше виявляється абсолютно суспільно марне придбання вугілля на виплату за фіксованою ціною на умовах передоплати. Забезпечуючи шахти устаткуванням і фінансовими ресурсами за завищеними цінами, інвестор диктує керівникам вугільних підприємств свої умови, і ціна вугілля, отриманого в рамках "інвестиційних" схем, як правило, значно нижче ринкової. Природно, це впливає на собівартість вугілля по шахті й в цілому по галузі і збільшує обсяг державних дотацій. Подібних "інвесторів" чимало, і за різними оцінками шахти заборгували їм від 8 до 10 млрд. гривень [6].

Слід відзначити, що на теперішній час досить детально вивчено види негативних наслідків від тіньової діяльності у вугільній галузі. Однак методологія економічної оцінки масштабів негативного впливу тіньового сектору на національну економіку поки що достатньо не пророблена.

За цих обставин розглянемо вплив несанкціонованого видобутку вугілля на макроекономічні показники, виходячи із логіки їх формування. На «копанках» видобуток вугілля здійснюється на незначній глибині, тому витрати на проходження виробіток, на транспортування, на вентиляцію, водовідлив, електроенергію, охорону праці тощо мізерні або зовсім відсутні. Якщо виходити з того, що на видобуток 1 т несанкціонованого вугілля витрачається значно менша питома сума матеріальних витрат, ніж на офіційно зареєстрованих вугледобувних підприємствах, то несанкціонований видобуток кожної тонни вугілля підвищує валовий внутрішній продукт країни більше ніж санкціонований видобуток 1 т вугілля.

Тобто, якщо навіть несанкціонований видобуток вугілля стримує санкціонований видобуток валовий внутрішній продукт країни збільшується.

У той же час, якщо спиратися на основні показники діяльності вугільної промисловості України за 2009 рік, то з несанкціонованого видобутку 1 т вугілля на початок 2010 року цільові фонди не отримували відрахувань на соціальні заходи біля 110 грн/т, та держбюджет не отримував податок на додану вартість на суму біля 90 грн/т.

Крім того несанкціонований видобуток кожної тонни вугілля занижував офіційні показники валового внутрішнього продукту України на суму

близько 400 грн. та на таку ж суму знижував доходи громадян країни, оскільки не віддзеркалювався у статистиці.

У тих випадках, коли несанкціонований видобуток вугілля стримує видобуток та реалізацію «легального» вугілля, то зменшення видобутку вугілля на 1 т державними підприємствами веде до втрат держави біля 500 грн., ураховуючи частку умовно-постійних витрат у собівартості вугілля – 70 % та недоотримання податку на додану вартість.

Інший приклад тінізації діяльності господарюючих суб'єктів у вугільній галузі – закупівля гірничошахтного обладнання за підвищеними цінами.

Розглядаючи цей приклад, ми не враховуємо галузеву відмінність структури доданої вартості.

Якщо гірничошахтне обладнання закуповується за необґрунтовано високою ціною, то на першому етапі відтворення виробництва вартісний, грошовий ВВП країни не знижується, але матеріально-речовинний склад ВВП буде нижчим. Тобто, на суму коштів, яку виділяє держава, закуповується менша кількість обладнання ніж могла закуповуватися. За меншої кількості обладнання, природньо, стримується розвиток вуглевидобутку з усіма пов'язаними з цим наслідками.

Необґрунтоване витратами або трудомісткістю зростання цін в національній економіці може не знижувати номінальний ВВП і навіть забезпечувати його зростання, в поточних цінах, але реальний ВВП у матеріально-речовому вигляді може зменшуватися.

Висновки. За оцінкою експертів і фахівців вугільна галузь України має дуже велику частку тіньового сектору. Подальший розвиток вугільної промисловості напряму пов'язаний з рівнем детінізації господарчо-економічних відносин у галузі. Ефективність детінізації значною мірою обумовлюється економічним обґрунтуванням заходів, які вживаються, та економічною оцінкою результатів впровадження заходів. За цих обставин актуалізуються питання розробки методологічних підходів щодо економічної оцінки масштабів негативного впливу тіньового сектору на національну економіку.

Список літератури: 1. Проблема теневой экономики в Украине: официальный обменник WebMoney в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: <http://e-com.dp.ua/text/20090720-1522.html>. 2. *Прутика О.* Вугільна промисловість - чорна діра державного бюджету чи основа енергетичної безпеки України? / *О. Прутика* // Дзеркало тижня. – 2008. - № 14 (693). – С. 8. 3. *Яценюк А.* Каждый миллион тонн украинского угля уносит жизни пятерых горняков / *А. Яценюк* // Факты. – 2009. - №156 (2926). – С. 6. 4. *Мищенко А.* Нелегальная угледобыча превысит 6 млн. тонн / *А. Мищенко* // Комментарии. – 2009. - № 168. - от 17.04. 5. Інформація про виконання рішень обласної ради з питань, пов'язаних з незаконною розробкою корисних копалин на території Луганської області // Додаток до рішення Луганської обласної ради від 29.01.2009 р. №26/16 . 6. *Стельмах В.* Между Руром и Саксонией [Электронный ресурс] / *В. Стельмах* // Эксперт-Украина. 2005. - № 42 (45). - Режим доступа к ресурсу: <http://www.expert.ua/articles/25/.../1119/> 7. *Ржеутский В.* Уголь Украины: и тут «все пропало»? [Электронный ресурс] / *В. Ржеутский* // Режим доступа к ресурсу: <http://economics.unian.net/rus/detail/14834>. 8. *Москаленко Н.* Борьба с «копанками», эпизод №... n? / *Н. Москаленко* // Реальная газета. – 2009. – от 06.08. 9. *Мищенко А.* Шахты-убийцы никогда не

закроют? / А. Мищенко // Известия в Украине. – 2007. – от 28.11. **10.** Держачев В. Когда грянул гром поднебесный [Электронный ресурс] / В. Держачев // Режим доступа к ресурсу: <http://www.otechestvo.org.ua> **11.** Калитвинцев Д. Людей преднамеренно засыпали грунтом, чтобы скрыть аварию [Электронный ресурс] / Д. Калитвинцев // Режим доступа к ресурсу: <http://www.ostro.org/regions/36/economics/articles/article-53650/> **12.** Побережнюк Р. Подпольные шахты. Как на «теновом» угле опустошают бюджет страны [Электронный ресурс] / Р. Побережнюк // Еженедельник 2000 - Держава – Регион. – 2009. - № 30-31 (470). Режим доступа к ресурсу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/region/46963> **13.** Шило Е. Теновой уголь душит реальные шахты / Е. Шило // Шахтер Украины. – 2009. - № 24 (474). - от 26.06.

Надійшла до редколегії 29.11.10

УДК 361

В.И. РОЛДУГИН, д-р. экон. наук, проф., КПИ, Латвия

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА ЛАТВИИ

The high inflation at stable or raising exchange rate of lat leads to the strengthening of the actual rate of exchange, and consequently - to corresponding decrease of competitiveness of the Latvian enterprises. Regarding the developed countries the general monetary policy objectives deals not only with maintenance of stability of the exchange rate and general price level, but also with stimulation of economic development, growth of employment and incomes of the citizens. The author offers the ways of the solving of these problems on the basis of main principles using the achievements of world economic thought.

Высокая инфляция при завышенном обменном курсе лата ведет к повышению реального курса лата и отрицательному его влиянию на конкурентоспособность латвийских предприятий. Основные цели монетарной политики развивающихся стран должны быть направлены не только на поддержание курса национальной валюты и стабилизацию уровня цен, но и на стимулирование развития экономики, увеличение занятости и повышение доходов населения. Автор предлагает пути решения этих проблем на основе исследования латвийского валютного рынка и мирового опыта.

Приоритетным направлением Банка Латвии являлась внешняя стабилизация национальной валюты, укрепление которой должно было способствовать и внутренней стабилизации. На протяжении последних 16 лет латвийская валюта имеет фиксированный валютный курс. С июня 1993 года курс лата был плавающим, а в феврале 1994 года Банк Латвии зафиксировал курс лата к валютной корзине СДР (1 СДР = 0,7997 лата). С 1 января 2005 года лат привязан к евро (1 EUR = 0,702804 лата). Колебания от установленного курса лата допустимы в пределах +/-1%. С 1 мая 2004 года, с вступлением Латвии в ЕС, Банк Латвии стал участником системы Европейских Центральных банков и начал готовиться к внедрению евро, что согласно его планам должно было произойти в начале 2008 года.

Банк Латвии стремился направить политику валютного курса на достижение низкой инфляции, сближения цен на товары и услуги и к уровню инфляции в тех странах, чьи национальные валюты включены в корзину СДР. В то время, как и сегодня, в Латвии был один из наиболее либеральных валютных режимов в мире. Как гражданам, так и иностранцам можно без ограничений открывать счета в латах и в других валютах, свободно продавать и покупать латы за другие валюты.

Коммерческие банки кредитовали в иностранной валюте не только предприятия, но и физических лиц. В результате на рынке недвижимости сделки проводились не в национальной, а в иностранной валюте. Такую же картину можно было наблюдать и на автомобильном рынке. Банк Латвии в неограниченном количестве покупал и продавал валюты корзины СДР по запросам коммерческих банков.

Основная долгосрочная цель примерно 65% центральных банков мира — стабилизация цен, вторая по распространенности цель — стабилизации курса национальной валюты. Небольшие страны с открытой экономикой (как Латвия) обычно выдвигают в качестве долгосрочной цели вторую. Достижение обеих целей одновременно невозможно, т.к. центральный банк может контролировать только одно — либо инфляцию, либо валютный курс.

Первоначально, в условиях высокой инфляции, деятельность Банка Латвии была направлена на борьбу с инфляцией за счет строгой монетарной политики. В 1992-1994 гг. главным индикатором Банка Латвии была денежная база М0, т.к. в условиях высокой инфляции (в 1992 году — 958,7%, в 1993 году — 34,9%). денежную базу контролировать было легче, чем другие денежные агрегаты.

Анализ ситуации после снижения инфляции показал, что определяющими факторами стали налоговая политика и регулирование цен монополистов (в электроэнергетике, на транспорте и т.д.). Индикатором цели стали внутренние активы Банка Латвии, а для поддержания стабильности лата задан минимальный лимит чистых внешних активов Банка Латвии, что было связано с неофициальной привязкой лата к СДР.

Балтийские страны приступили к своим программам стабилизации национальной денежной единицы в середине 1992 года. При выборе режима валютного курса экономисты сталкиваются с проблемой: принять плавающий валютный курс или работать с фиксированным курсом. Несмотря на то, что программы стабилизации стран Балтии отличались друг от друга, однако все они пришли приблизительно к одному и тому же результату: фиксированному курсу национальной денежной единицы, привязанной в Эстонии — к немецкой марке, в Литве к доллару США и в Латвии к СДР. Основными критериями являлись: обеспечение наибольшей возможной изоляции национальной экономики от различных внешних потрясений и обеспечение финансовой экономической стабилизации структурной перестройки экономики.

Эстония в 1992 году обменяла советские рубли по рыночному курсу 10:1 и приравняла крону по курсу ДМ/ЕЕК 8. В Литве промежуточная валюта в

виде купона была заменена литом в июне 1993 года, а с апреля 1994 года была привязана к доллару США по курсу USD/LTL 4. Интересно, что в 1936 году курс эстонской кроны, лита и лата к доллару США был следующий: USD 1/EEK 6,95 / LTL 4,38 /LVL 5,04. В 1999 году курсы трех прибалтийских валют к доллару США составляли соответственно: USD 1/EEK 11,2 / LTL 4 /LVL 0,59.

Возникает вопрос, каким образом курс лата к доллару США смог возрасти почти в десять раз: с USD/LVL 5,04, в 1936 году, до USD/LVL 0,5170 на 1 марта 2010 года. 28 сентября 1936 года за один британский фунт стерлингов давали 25,11 лат[1]. А сегодня латвийский лат является главным конкурентом фунту стерлингов. Латвийский лат тяжелее фунта, на 1 марта 2010 года его курс составил GBP/LVL 0,7910[2]. Современные условные потребительские корзины доллара США и лата мало чем отличаются по сравнению с 1936 годом. Значит, покупательная способность лата примерно такая же, как в 1936 году.

Рассмотрим, как такое могло произойти. Как известно, 17 июля 1940 года Латвия потеряла независимость. Латвийский лат находился в обращении в качестве законного платежного средства до 25 ноября 1940 года, когда в обращение был параллельно введен советский рубль по курсу: 1 лат = 1 рубль. С 25 марта 1941 года вся латовая наличность и депозиты свыше 1000 лат (рублей) без предупреждения были аннулированы. Такая денежная конфискация была проведена в трех прибалтийских республиках.

С 1941 по 1945 годы на территории Латвии функционировали две валюты. Немецкие оккупационные деньги — рейхсмарки (RM), а также советские рубли, курс между которыми был: 10 рублей = 1 рейхсмарка. После Второй мировой войны до 1992 года в обращение находились только советские рубли.

После восстановления независимости Латвии и принятия 12 мая 1992 года закона "О Банке Латвии" появилась возможность проведения денежных реформ, направленных на введение национальной валюты в обращение. Для этого Банком Латвии был специально сформирован комитет по реформе денег (Latvijas Republikas Augstākās padomes Naudas reformas komiteja), который 2 мая 1992 года принял решение ввести временную денежную единицу — латвийский рубль.

Первый этап реформы начался 7 мая 1992 года., когда Банк Латвии выпустил в обращение временные деньги — латвийские рубли, которые находились в обращении параллельно с советскими рублями по курсу: 1 латвийский рубль = 1 рубль. С 20 июля 1992 года параллельное обращение было прервано, латвийский рубль стал единственным законным платежным средством. Наконец, 5 марта 1993 года в обращение поступили первые пятилатовые купюры, которые начали использоваться параллельно с латвийскими рублями по курсу: 1 лат = 200 латвийских рублей. Латвийский рубль имел параллельное хождение с латом до 18 октября 1993 года.

В течение 1992 года в стране ощущалась острая нехватка наличности в обращении, грозившая вылиться в серьезный социальный кризис. Так, если в

феврале 1992 года количество вывезенных из Латвии денежных средств превышало количество ввезённых на 122 млн. советских рублей (5,9%), то уже в апреле того же года это значение равнялось 686 млн. (29,2%).[3] Кроме того, в начале 1993 года в латвийском парламенте обсуждалось дело, связанное с несанкционированным вывозом в Россию в вагоне денег на сумму 665 млн. советских рублей.

Тем не менее, в январе 1993 года Банк Латвии прекратил покупку и конвертацию российского рубля. Это решение стало поистине губительным для латвийской промышленности и сельского хозяйства. Промышленники пытались как-то выйти из положения, используя бартерные сделки. В Латвии было расформировано 629 колхозов и совхозов, а всего приватизировано 15 тыс. различных сельскохозяйственных объектов: ферм, механических мастерских, котельных и т.д.[4]

В здании Министерства земледелия работала товарно-сырьевая биржа. Товарные брокеры меняли мясо на бумагу, обувь на крупу и т.п. На предприятиях заработную плату чаще всего выдавали продукцией. В ноябре 1993 года в стране было зарегистрировано 66 банков. Годовые проценты по латовым депозитам были следующими: Banka Baltija — 90%, Latvijas Depozitu banka — 45%, Latvijas Industriala banka — 60%. Сейчас трудно представить, но в конце 1992 года литр молока стоил 14 сантимов, а курс покупки доллара США Банк Латвии устанавливал — 0,8350 лата, а в конце 1993 года уже 0,5919 лата[5]. На 1 января 1995 года официальный курс доллара США был установлен Банком Латвии 0,5480 лата[6].

Когда выпускали в обращение латы, его курс изначально был искусственно завышенным. Высокий курс лата позволял поддерживать в Латвии одни из самых высоких темпов экономического роста среди стран Восточной и Центральной Европы. Номинальный валовой внутренний продукт в предкризисные годы нарастал с каждым годом. Например, в 2005 году его рост составил — 21,0%, а в 2006 в 2007 годах уже соответственно 23,3% и 32,3%.

Это было выгодно западным импортёрам и иностранным банкам. Они получили доступ к свободному перспективному рынку. Высокий курс лата позволял продавать в Латвии товары и реализовать услуги с высокой прибылью. Поэтому любые возражения шведских банков против девальвации лата представляются необоснованными, т.к. возможные убытки несопоставимы с прибылью, полученной ими за предыдущие годы.

Высокий курс лата стимулирует широкий импорт потребительских товаров, вытесняя латвийских производителей с внутреннего рынка, а это ведет к сокращению внутреннего накопления. В 1936 году золотое содержание лата составляло 0,29032254 грамма золота, а его паритет к доллару равнялся USD/LVL 3,03. В таких же пределах колебался курс лата на Рижской бирже. Однако после принятия закона "О денежной реформе" от 28 сентября 1936 года, в котором предусматривалась девальвация лата на 40 %, его курс на Рижской бирже снизился до USD/LVL 5,04.

За счет снижения курса лата латвийские экспортеры вернули себе то, что они потеряли за счет роста его курса до денежной реформы, т.е. те же 40%. Рассматривая показатели народного хозяйства Латвии после девальвации лата в 1936 году, видим, что она способствовала улучшению экономической ситуации. В 1937 году, по сравнению с 1935 годом, сумма банковских вкладов возросла на 67%, на 18% выросла численность занятых, более чем на 50% сократилась численность безработных.

Американские ученые провели исследование, результаты которого показывают, что фиксированный курс лата приведет латвийскую экономику к такому спаду, который несравним со спадом в США времен Великой Депрессии 1929-33 годов.[1] Поэтому неслучайно на риск девальвации лата указывает рейтинговое агентство Moody's и британский аналитический центр Capital Economics. Информационное агентство Bloomberg со ссылкой на экспертов американского банка Brown Brothers Harriman & Co. сообщало, что латвийская валюта может быть девальвирована по отношению к евро на 50%.[2]

О необходимости девальвации национальной латвийской валюты говорят многие западные экономисты. Латвия должна девальвировать лат, чтобы избежать ужесточения экономического кризиса, считает Кеннет Рогофф (Kenneth Rogoff), профессор Гарвардского университета и бывший главный экономист Международного валютного фонда.[3] Следует отметить, что МВФ не имеет однозначной позиции относительно необходимости девальвации лата. Не настаивая на ней, при обсуждении предоставления Латвии кредитов, по словам премьер-министра Валдиса Домбровскиса, МВФ не возражал бы против девальвации национальной валюты страны[4].

Президент Банка Латвии Илмарс Римшевич высказывал мнение, что девальвация лата обвалит экономику Латвии за одну ночь.[5] Следует с ним согласиться, так как к девальвации лата следует относиться предельно осторожно. Ситуация подобна натянутой пружине. Девальвация должна основываться на точных расчетах и не должна быть проведена в ущерб населению. Нужны тщательные экономические расчеты для поиска оптимального курса, который соответствовал бы точнее, чем сегодня, паритету покупательной способности лата к иностранной валюте.

Немало усилий потребует и ценовая реформа, так как изменится масштаб цен, выраженный в новом курсе лата, что должно повлиять на размер заработной платы, пенсий и других социальных выплат, на бюджет страны и ее платежный баланс. Возрастет объем экспорта латвийской промышленной и сельскохозяйственной продукции. Соответственно возрастут налоги, а также суммы, необходимые для погашения полученных ранее иностранных кредитов. Все это необходимо учитывать, приступая к столь болезненной операции, как девальвация национальной валюты.

В Латвии долгое время идет евроизация рынка[6]. Евро в Латвии давно потеснила лат при заключении кредитных и торговых соглашений. С целью поиска вариантов можно использовать опыт европейских и других стран, которые используют евро в качестве национальной валюты, но не входят в

Еврозону: Черногории, Косово, Андорры, Монако, Сан Марино, Майотты и др.

Думается, что в экономике Латвии удастся позитивно реализовать накопленный в мировой практике опыт денежно-кредитного регулирования. В качестве решения этих проблем необходимо форсировать вступление Латвии в Еврозону, т.к. введение евро позволит Банку Латвии не проводить ряд вышеупомянутых мероприятий. Несмотря на то, что девальвация лата назрела, сегодня важна не она, а переход на евро. Поэтому, возвращаясь к мировому опыту, не следует отказываться от возможности вступления в Еврозону де-факто, хотя процесс согласования с Европейским центральным банком может оказаться не менее сложным, чем вступление в Еврозону.

Список литературы: 1. Latvijas Bankas bilance. Pieejams: <http://www.bank.lv/> 2. Latvijas Bankas noteiktie valūtu kursi. <http://www.bank.lv/lat/main/all/finfo/notvalkur/> 3. *Apinis M.* Izskatās, ka inflācija tuvojas savam apogejam. Kapitāls. Biznesa ideju žurnāls. Nr.02/2008 (122). 4. Ārzemju valūtu tirgus Latvijas Republikā. Pieejams: http://www.bank.lv/Latvijas_Banka_gada_parskati. — R.: Latvijas Banka. 1999-2008. 5. ASV pētnieki: lata fiksētās piesaistes dēļ Latvija nonāks dziļas recesijas slazdā. Pieejams: <http://www.diena.lv/> 6. Centrālā Statistikas pārvalde. Pieejams: <http://www.csb.lv> 7. *Ducmane K.* Latvijas nacionālā valūta — vēsture un šodiena. Pieejams: <http://www.bank.lv/> 8. *Roldugins V.* Naudas — kredītu politika Latvijā // Latvijas Ekonomists. 1998. Nr.8. — 81. lpp 9. Главный эксперт МВФ: Латвия должна девальвировать лат, чтобы избежать ужесточения экономического кризиса. <http://rus.db.lv/> 10. МВФ не требует от Латвии девальвации национальной валюты — СМИ. <http://www.afn.by/> 11. *Павук О.* Время дешевых денег прошло. Балтийский курс № 42, 30.10.2007 12. *Ролдугин В.И.* Возможна евроизация латвийского рынка. Латвияс экономистс, 2002, № 4. 13. The Latvian Ruble versus the Russian Ruble. <http://www.bank.lv/>

Надійшла в редколегію 29.11.10

УДК 519.865

С.В. МЕЛЬНИКОВ, ст. преп., Одесский национальный морской университет

ЭФФЕКТЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНОГО РЫНКА

В статье исследована обобщенная модель олигополии Курно, которая включает факторные рынки, функционирующие в условиях несовершенной конкуренции. Получено, что и при олигополии производителей потребители могут столкнуться с монопольным объемом выпуска и ценой.

The article presents a generalized model of Cournot oligopoly, which includes the factor markets, operating under imperfect competition. It was found that when an oligopoly of producers, consumers may interfere with the monopoly output and price.

Одним из основных вопросов, исследуемых в теории организации промышленности, является эффективность горизонтальной и вертикальной интеграции фирм [1-7]. Эффекты вертикальной интеграции для структурно простейшей модели исследованы в [3]. Модель включает монопольного производителя, продающего продукцию розничному торговцу, который сам является монополистом на своем розничном рынке. Доказывается, что при вертикальной интеграции совокупная прибыль участников возрастет по сравнению с децентрализацией.

В [4] исследованы эффекты вертикальной интеграции для одной цепи поставок, включающей производителя и произвольное число транспортных предприятий. Показано, что устранение внешнего эффекта будет достигаться в области, близкой к полной вертикальной интеграции (монополии). В [5] исследованы эффекты горизонтальной интеграции предприятий на рынке однородной олигополии. В [6] исследованы эффекты вертикальной интеграции для более общего случая – вертикального рынка, включающего несколько цепей поставок.

Целью данной статьи является анализ эффектов монополизации вертикального рынка, модель которого представлена в [6].

Модель вертикального рынка включает:

1) h производителей продукции с удельной себестоимостью v_j , $j \in H$, $H = \{1, 2, \dots, h\}$ – множество цепей поставок;

2) $n \cdot h$ транспортных предприятий с тарифами r_{ij} и себестоимостями обработки единицы продукции z_{ij} , $i \in N$, $N = \{0, 1, \dots, n\}$ – множество транспортных предприятий в j -й цепи, $j \in H$. При $n = 0$ вертикальный рынок превращается в классическую олигополию Курно;

3) потребительский рынок, цена на котором зависит от всего объема

$$P = b - k \cdot \sum_{j \in H} Q_j$$

доставленной продукции, где $b > 0$ – максимально возможная цена продукции на рынке, $k > 0$ – показатель эластичности спроса, $Q_j > 0$ – объемы производства и доставки продукции на рынок.

Модель вертикального рынка представлена на рис.1, где Π – производители продукции, Γ – транспортные предприятия.

Параметры каждой j -й цепи поставок должны удовлетворять

$$A_j = b - v_j - \sum_{i \in N} z_{ij} > 0,$$

ограничению, где A_j – экономический потенциал j -й цепи поставок. Сумма потенциалов всех цепей характеризует потенциал

$$A = \sum_{j \in H} A_j = b \cdot h - \sum_{j \in H} v_j - \sum_{i \in N} \sum_{j \in H} z_{ij}$$

рынка в целом

Каждый участник максимизирует свою прибыль. Производители конкурируют между собой, управляя объемом выпуска. Для производства и доставки продукции на потребительский рынок производители приобретают два вида ресурсов. Первый вид ресурсов используется для производства продукции и приобретается на совершенно конкурентных факторных

рынках. Второй вид ресурсов – это услуги по доставке продукции к потребителям. Данный вид ресурсов приобретается на рынках транспортных услуг, которые функционируют в условиях несовершенной конкуренции.

Как известно, в олигополии Курно рынки ресурсов находятся в условиях совершенной конкуренции. В этом случае предельные затраты производителей на ресурсы являются постоянными.

Таким образом, рыночная структура, представленная на рис.1, является расширением модели олигополии Курно на случай рынков ресурсов, находящихся в условиях несовершенной конкуренции.

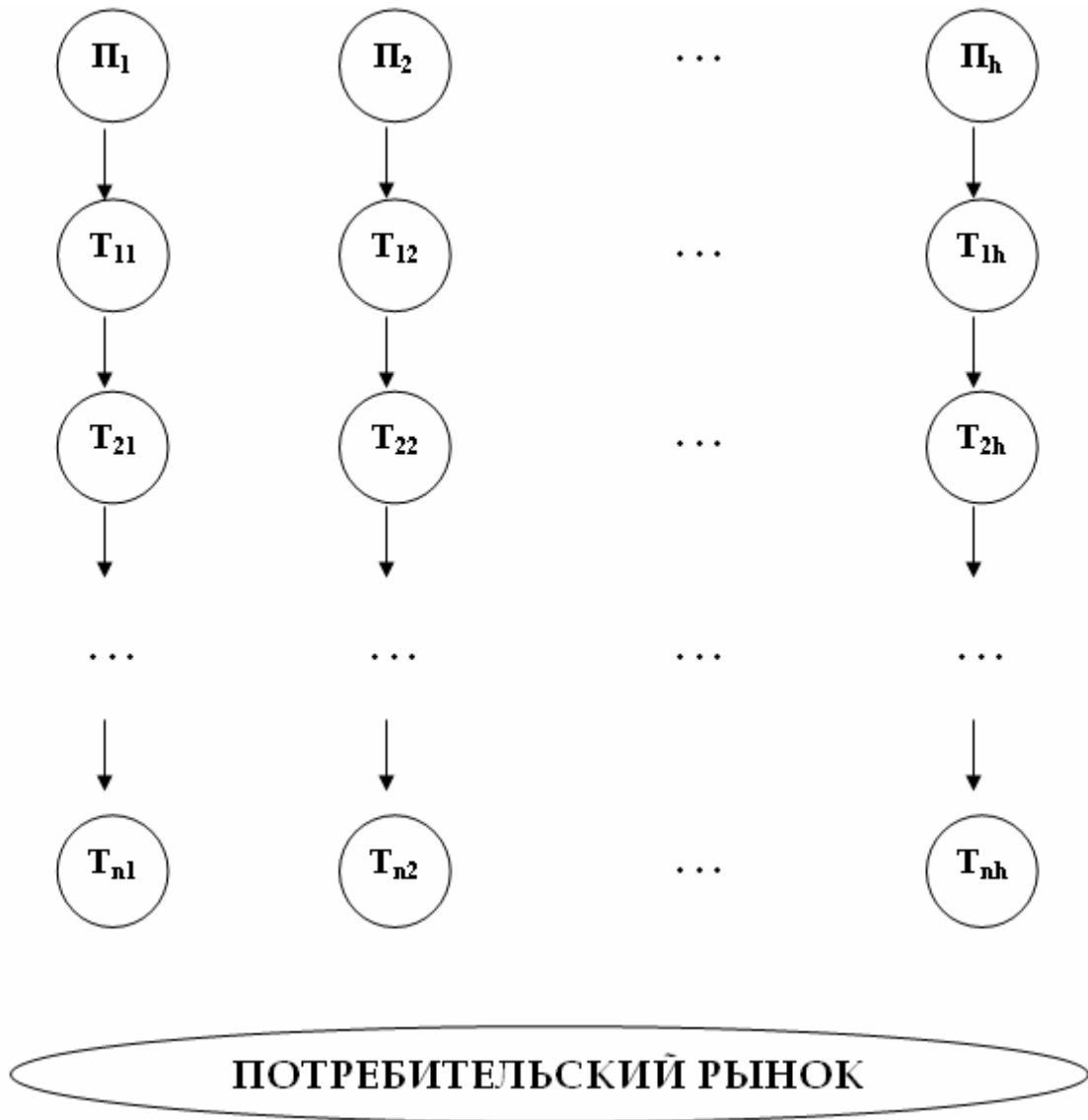


Рис. 1. Модель вертикального рынка

Каждый производитель осуществляет доставку своей продукции по отдельной цепи поставок, т.е. глобальный рынок транспортных услуг включает h локальных рынков. Уникальность соответствующих транспортных услуг может быть обусловлена географическим

местоположением транспортных предприятий, технологией обработки груза и другими факторами.

Целевая функция j -го производителя

$$F_j^H = Q_j \cdot \left(b - k \cdot \sum_{j \in H} Q_j - v_j - \sum_{i \in N} p_{ij} \right) \rightarrow \max_{Q_j}, \quad j \in H.$$

Транспортные предприятия конкурируют между собой, управляя своими тарифами. Отметим, что транспортные предприятия данной цепи поставок обладают монопольной властью по отношению к своему производителю, так как производитель не может воспользоваться услугами перевозчиков из другой цепи поставок.

Целевая функция транспортного предприятия с индексом ij

$$F_{ij}^T = Q_j \cdot (p_{ij} - z_{ij}) \rightarrow \max_{p_{ij}}, \quad i \in N, j \in H.$$

При независимости всех участников равновесные прибыли и объем выпуска находятся по следующим формулам [6].

Совокупный равновесный объем продукции

$$Q^e = \frac{h \cdot A}{k \cdot (h+1) \cdot (n+h)}. \quad (1)$$

Совокупная равновесная прибыль

$$F^e = \frac{h}{k \cdot (h \cdot (n+1) + n)} \cdot \sum_{j \in H} \left(\frac{(h+1) \cdot (n+h) \cdot A_j - h \cdot A}{(h+1) \cdot (n+h)} \right)^2. \quad (2)$$

Монополизация олигополии Курно приводит к снижению совокупного объема выпуска, росту цены продукции и увеличению совокупной прибыли монополиста [6,8]. Как правило, при оценке ущерба, наносимого монополией обществу именно монопольный объем выпуска является объектом критики экономистов. Считается, что снижение объема выпуска приводит к уменьшению и перераспределению в пользу монополии потребительского излишка.

Исследуем – как изменятся совокупные объем выпуска и прибыль участников вертикального рынка при их интеграции в монополию.

Для проведения анализа упростим модель – примем, что потенциалы всех цепей одинаковы: $A_1 = A_2 = \dots = A_h = a$.

Тогда формулы для показателей (1) и (2) примут следующий вид.

Совокупный равновесный объем продукции

$$Q^e = \frac{a \cdot h^2}{k \cdot (h+1) \cdot (n+h)}. \quad (3)$$

Совокупная равновесная прибыль

$$F^e = \frac{a^2 \cdot h^2 \cdot (h \cdot (n+1) + n)}{k \cdot (h+1)^2 \cdot (n+h)^2} \quad (4)$$

Из (3) и (4) определяем оптимальные выпуск и прибыль монополии:

$$Q^m = \frac{a}{2 \cdot k}, \quad F^m = \frac{a^2}{4 \cdot k}.$$

Для определения динамики объема выпуска найдем разницу:

$$Q^m - Q^e = \frac{a \cdot (n \cdot (h+1) - h \cdot (h-1))}{2 \cdot k \cdot (h+1) \cdot (n+h)}. \quad (5)$$

Из (5) получаем, что разница между монопольным и олигопольным объемами выпуска зависит от структурных параметров вертикального рынка и функционально выражается следующим образом:

$$\text{sign}(Q^m - Q^e) = \text{sign}\left(n - \frac{h \cdot (h-1)}{h+1}\right).$$

Так как дробь $\frac{h \cdot (h-1)}{h+1}$ не является целым числом, то можно сказать, что олигопольный выпуск приближается к монопольному по мере того, как n приближается к $\frac{h \cdot (h-1)}{h+1}$.

Для определения динамики прибыли найдем разницу:

$$F^m - F^e = \frac{a^2 \cdot (n \cdot (h+1) - h \cdot (h-1))^2}{4 \cdot k \cdot (h+1)^2 \cdot (n+h)^2}. \quad (6)$$

Из (6) получаем, что при $n \rightarrow \frac{h \cdot (h-1)}{h+1}$ совокупная прибыль олигополистов будет приближаться к прибыли монополиста. Во всех остальных случаях монопольная прибыль всегда больше олигопольной (рис. 2).

Таким образом, расширение модели олигополии Курно путем включения факторных рынков, функционирующих в условиях несовершенной конкуренции (вертикальный рынок), позволило получить следующие результаты.

В зависимости от структуры вертикального рынка объем выпуска продукции при монополизации может как снижаться, так и возрастать. Это означает, что и при олигополии производителей потребители могут столкнуться с монопольным выпуском и ценой.

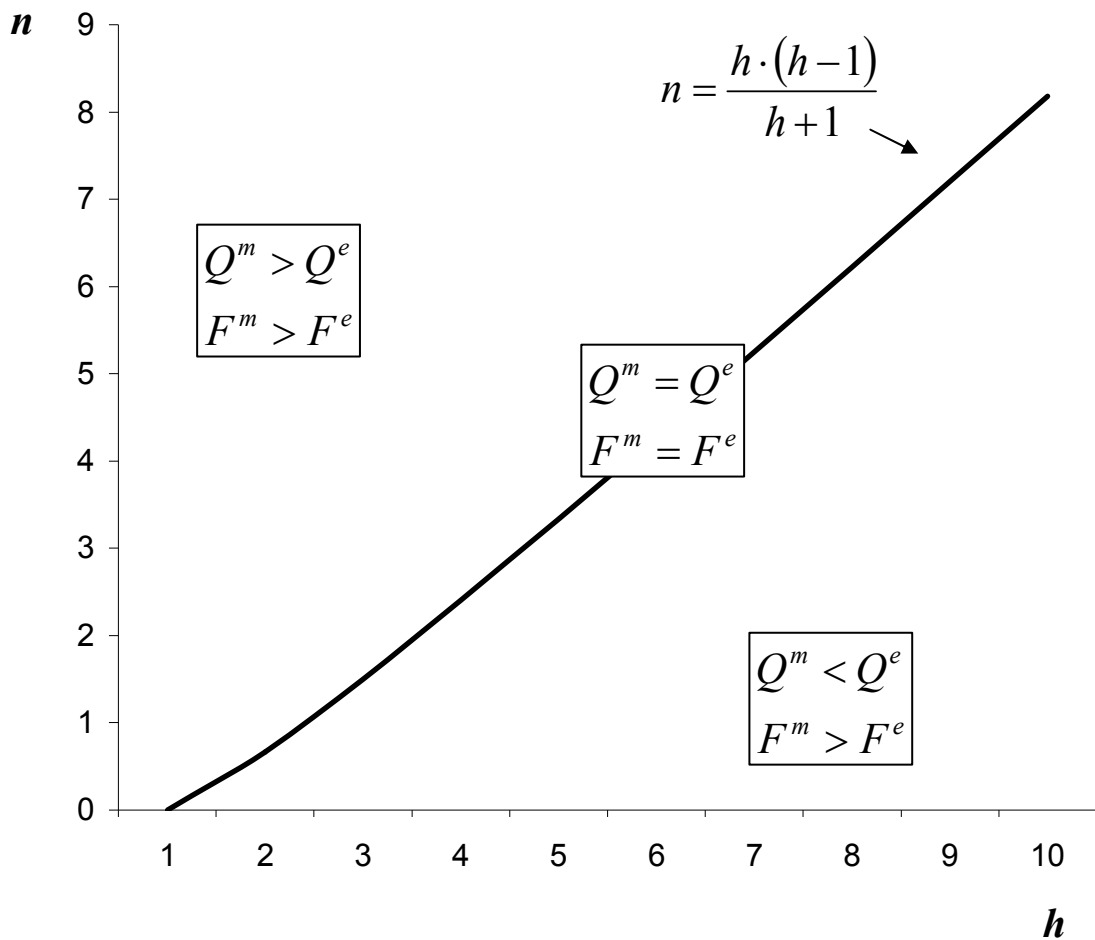


Рис. 2. - Зависимость эффектов монополизации от структуры рынка

Показано, что существует такая структура вертикального рынка, при которой совокупная олигопольная прибыль приближается к монопольной, т.е. монополизация не приводит к росту прибыли конкурентов.

В дальнейшем предполагается исследование эффектов, возникающих при горизонтальной интеграции участников вертикального рынка.

Список литературы: 1. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: Пер. с англ.: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.1. – 384 с. – Т.2. – 592 с. 2. Туроль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: Пер. с англ.: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т.1. – 328 с. – Т.2. – 450 с. 3. Spengler J. Vertical Integration and Antitrust Policy // Journ. Polit. Econ. 1950. Vol. 58. P. 347-352. 4. Farrell J., Shapiro C. Horizontal mergers: an equilibrium analysis // American Economic Review, 1990. Vol. 80. P. 107-126. 5. Мельников С.В. Синергетический эффект при вертикальной интеграции предприятий // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб.наук.праць. – Одеса: ОНМУ, 2007. – Вип.13. – С.45-62. 6. Мельников С.В. Синергетический эффект при горизонтальной интеграции предприятий // Економічна кібернетика: Міжнародний науковий журнал. – Донецьк: ДНУ, 2007. Вип. 5-6 (47-48). – С. 48-54. 7. Мельников С.В. Эффекты вертикальной интеграции цепей поставок // Моделі управління в ринковій економіці: Зб.наук.праць. – Донецьк: ДНУ, 2009. – Вип.12. – С.132-139. 8. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.1. – 349 с. – Т.2. – 503 с.

Надійшла до редколегії 30.11.10

Р.Ф. СМОЛОВИК, канд. экон. наук, проф. НТУ «ХПИ»
Н.В. АНДРИЕНКО, магистр НТУ «ХПИ»

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

В данной статье рассматриваются проблемы диверсификации производства сельскохозяйственной отрасли, пути повышения эффективности аграрной сферы и поиск новых моделей организационных структур.

The problems of diversification of production of agricultural industry, ways of increase of efficiency of agrarian sphere and search of new models of organizational structures, are examined in this article.

Ключевые слова: диверсификация, сельское хозяйство, повышение эффективности, инвестиционные проекты.

Современное состояние процесса развития экономики страны, обусловлено в значительной мере, теми изменениями которые происходят в сельскохозяйственной отрасли. Значение аграрного сектора определяет также его роль в укреплении продовольственной безопасности страны. Анализу данной важной темы посвящены труды ученых: Барашкиной А.И., Бредихиной И.М., Лукиновой И.И., Гатаулиной А.М. и других.

В связи с этим, особо возникает необходимость проанализировать возможные направления по совершенствованию системы государственной поддержки аграрного сектора.

Целью исследования является анализ новых аспектов проблемы повышения эффективности сельскохозяйственной отрасли производства.

В первую очередь это касается, на наш взгляд, задач повышения эффективности аграрной сферы, поиска новых моделей агроформирований, организационных структур.

Анализ основных исследований. Анализ изменения основных направлений аграрной политики экономически развитых стран мира позволяет сделать вывод, что существует определенная взаимосвязь между уровнем экономического развития страны и степенью защищенности ее внутреннего рынка. В этом случае государство оказывает значительное влияние на формирование аграрной политики.

Как свидетельствуют данные, в современной мировой экономике часть производства сельского хозяйства в национальном продукте ВВП с каждым годом уменьшается. Такая тенденция характерна и для украинской экономики: в 1990 г. валовая добавленная стоимость, созданная в сельском хозяйстве, составляла 25,4% данного показателя во всех отраслях экономики,

в 2000 г. – 13,8%, в 2007 г. – 7,6% (табл. 1, рис. 1). Сельское хозяйство как отрасль, что производит товары первой необходимости, может стать фактором позволяющим противостоять кризисной ситуации, поскольку, не взирая на экономический кризис, спрос на продукты питания в мире постоянно растет.

За 2008 г. ВВП страны в целом по экономике увеличился на 5,8%. В сельском хозяйстве – на 18,5%. Необходимо отметить, что такой прирост происходит за счет увеличения объема производства продукции растениеводства, прирост которой увеличился на 32%, однако объем продукции животноводства остался неизменным. За одиннадцать месяцев 2008г. увеличился экспорт агропродовольственной продукции, по сравнению с анализируемым периодом 2007 г., почти на 76% и составил 9,9 млрд. дол. США .

Таблица 1 - Динамика валовой добавленной стоимости, созданной в сельском хозяйстве

Годы	1999	2000	2007	2008
Изменение, %	24,5	13,8	7,6	18,5

Необходимо отметить, что за последние годы импорт техники для АПК Украины резко возрос. В Украину в 2000 г. было импортировано сельскохозяйственной техники на сумму 141,8 млн. дол. США, в 2001г. – 216 млн. дол. США, 2002 г. – 297,4 млн. дол. США, 2003 г. – 597,6 млн. дол. США, 2004 г. – 459,9 млн. дол. США, 2005 г. – 597,6 млн. дол. США, 2007 г. – 1 млрд. 285 млн. дол. США, 2008 г. – на 2,5 млрд. дол. США. Таким образом, импорт техники в 2008 г. по сравнению с 2000 г. увеличился в 17,6 раза.

Следовательно, незащищенность украинского рынка привела к экспансии импортной техники и, соответственно, полной зависимости аграрного сектора от иностранного производителя сельхозтехники [1].

Игнорирование данного явления можно считать одной из главных причин, негативных тенденций, характеризующих состояние хозяйственной деятельности села, как социально – территориальной подсистемы общества, выполняющей функцию продовольственной безопасности. Кроме того активизировался процесс обезлюднения сельскохозяйственных территорий; увеличивается разрыв между уровнем различных слоев сельского населения; возросли темпы роста экономических мигрантов. Следовательно возникает необходимость объективно проанализировать возможность развития среды сельскохозяйственного производства на основе его технического обеспечения, формирования трудовых ресурсов, создание сгруппированной организации эффективного самоуправления, обеспечивающего доступ к необходимым социальным благам с целью реальной взаимосвязи между экономикой, экологией и человеком.

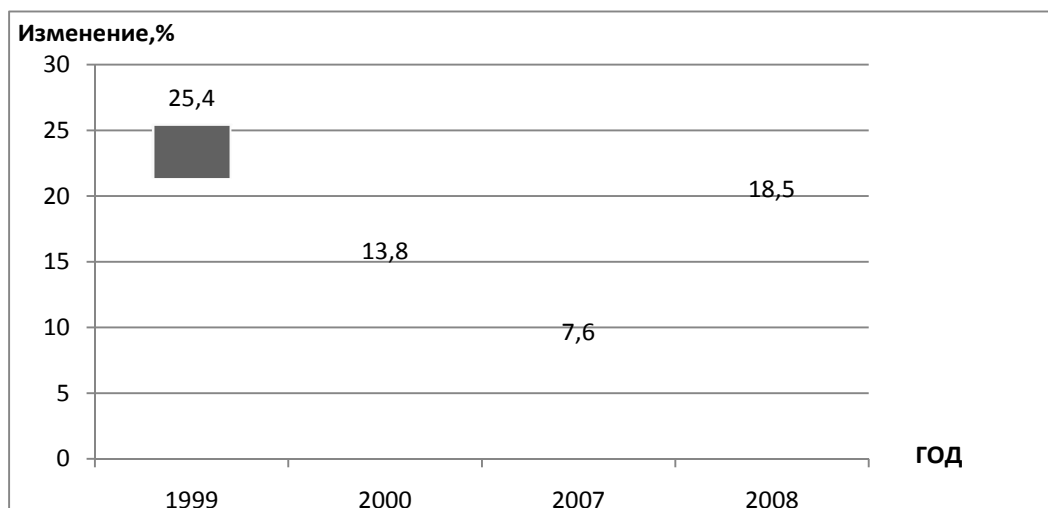


Рис. 1 – Динамика валовой добавленной стоимости, созданной в сельском хозяйстве

Одним из таких направлений на наш взгляд, может быть использование принципа диверсификации сельскохозяйственного производства (рис. 2) [2].



Рис. 2 – Основные направления диверсификации

Однако, решения указанных выше задач диверсификации, на основе инвестиционных проектов требует значительных финансовых ресурсов. Проведенные исследования позволили установить, что основными источниками инвестиционного обеспечения сельскохозяйственных предприятий выступают: различные фонды, коммерческие банки (иностранные и отечественные), кредитные программы международных организаций, кредитные товарищества. Наибольшее количество иностранных инвестиций, в региональном аспекте, поступает в Киевскую, Запорожскую, Донецкую и Полтавскую области. Следственно, можно считать, что в Украине данные области являются наиболее конкурентоспособными, а кроме того они являются наиболее перспективными с точки зрения обеспечения необходимых темпов экономического роста[3].

Однако банковский механизм в Украине пока еще не направлен на развитие механизма кредитования долгосрочных проектов в условиях сельскохозяйственных предприятий. Решению указанных задач не способствует сама политика формирования долгосрочных кредитных ресурсов; низкий уровень капитализации; высокий уровень процентных ставок за кредит; сложные условия и процедуры предоставления кредитов, которые значительной мерой усложняют доступ большому количеству предприятий отрасли на рынок капиталов.

Необходимо учитывать, что кредитование предприятий аграрного бизнеса имеет определенные особенности. Это, в первую очередь - сезонность сельскохозяйственного производства; значительный физический и моральный износ основных средств, неплатежеспособность большинства предприятий. Поскольку банковские учреждения не всегда эффективно кредитуют аграрный сектор, то возникает необходимость поиска альтернативы, которой должны стать кредитные союзы. Основной целью деятельности кредитного союза является финансовая и социальная защита ее членов путем привлечения их личных сбережений для взаимного кредитования, финансовой поддержки предпринимательских инициатив и предоставления других финансовых услуг. В Украине по состоянию на 1.01.2009 году в Государственный реестр финансовых учреждений входили 864 кредитных союза, в том числе пять объединенных кредитных союзов [1].

Выводы. Все изложенное выше позволяет сделать выводы. Аграрная политика Украины на протяжении многих лет основывалась на тех же принципах, что и в странах с развитой рыночной экономикой. Однако отечественная специфика реформ накладывала определенные ограничения на механизмы государственной поддержки сельского хозяйства. Экономический и финансовый кризис в условиях глобализации экономических систем выявил ряд новых проблем, решение которых необходимо с целью поиска путей повышения эффективности сельскохозяйственного производства, обеспечивающего продовольственную безопасность страны. К одной из таких проблем можно отнести диверсификацию сельскохозяйственного производства.

Список літератури: 1. *Чорна Н.П.* Розвиток аграрного бізнесу в Україні в контексті впливу світової фінансово – економічної кризи// Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №11. – с. 40-47. 2. *О.Бородіна, І.Прокопа.* Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення// Економіка України. – 2009. - № 5. – с.59 – 67. 3. *Батуріна Д.М.* Аналіз аграрного сектору України// Управління розвитком. – 2010. - №7. – с. 13-14.

Надійшла до редколегії 30.11.10

УДК 65.016.7:621

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р екон. наук, проф., НТУ «ХП»

В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, НТУ «ХП»

ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ПО СТАБІЛІЗАЦІЇ РОБОТИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розроблено і досліджено систему антикризових заходів, які забезпечують проблемним підприємствам стабілізацію і стійкий розвиток, та розроблено експертно-кластерний підхід до ранжування як самих заходів, так і характерних напрямів антикризової діяльності, в які вони входять.

The system of measures which provide problem enterprises stabilizing and steady development is developed and investigational. The cluster going is offered near drafting of rating of both measures and characteristic directions of антикризової activity, in what of them enter.

Ключові слова: антикризові заходи, рейтинг, кластерний аналіз, антикризовий моніторинг, стабілізація, машинобудівні підприємства

Вступ. Відсутність ефективної системи антикризового моніторингу як в загальнодержавному масштабі, так і на рівні окремого підприємства досить часто призводить до виникнення і посилення кризових явищ на підприємствах. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність розвитку підходів і методів управління кризовими підприємствами, формування системи антикризових заходів, які зможуть забезпечити стабільний розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Базові теоретичні основи антикризового управління підприємством, санації та реструктуризації, діагностики та основи управління підприємством в умовах кризи висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Е. Альтмана, І. Ансоффа, Дж. Аргенті, У. Бівера, І.О. Бланка, Є. Брігхема, Н.Е.Брюховецької, А.Г.Грязнової, П.Ф. Друкера, Г.П.Іванова, Л.М.Івіна, Т.С. Клебанової, Л.О. Лігоненко, Е.С. Мінаєва, В.П. Панагушина, О.І.Пушкаря, Л.С. Ситника,

В.А.Соколенко, А.В. Тельнова, О.О. Терещенко, М.І.Тітова, А.А. Томпсона, Д.А. Уткіна та ін.

Незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для ефективної організації санаційно-реструктуризаційного процесу та контролю за його реалізацією. Має місце певна прогалина в дослідженнях, направлених на синтез системи антикризового управління на основі генерування та відбору найбільш ефективних заходів санації та реструктуризації машинобудівних підприємств, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу, необхідна розробка ефективних методів виходу підприємств, яким загрожує банкрутство, із кризового або передкризового становища. Актуальність зазначених питань, їх недостатня розробка обумовили вибір теми, мету і завдання статті.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених с галузі антикризового менеджменту.

Результати дослідження. Вивчення літературних джерел та практики роботи машинобудівних підприємств м. Харкова в умовах наявності кризових явищ дозволило авторам сформулювати і в певній мірі класифікувати на 6 основних груп 72 антикризових заходи, які є можливим використовувати при наявності признаков нестабільності в роботі або при наявності чинників, які характеризують наближення чи розвиток кризи. Звичайно, що всі напрямки ефективної антикризової політики неможливо використати одночасно. Тому виникає потреба в аналітичному дослідженні важливості кожної з груп і кожного з заходів, які включені в ці групи. Таке завдання, на наш погляд, може бути ефективно виконане з використанням експертно-кластерного аналізу.

Для формування групи експертів було розроблено методика відбору, яка враховувала організаційну структуру підприємств, серійність їх продукції, економічний стан виробництва, форму власності, участі на міжнародних ринках. На підставі аналізу більше 20 підприємств машинобудівного комплексу Харківської області підприємств було прийнято рішення створити експертну групу в складі 11 експертів для формування системи антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД»: трьох експертів з ДП ХМЗ «ФЕД» - експерти №1, №2, №3; чотири експерти були залучені з підприємств індустріальної групи «Українська промислова енергетична компанія»: з Лозовського кузнечно-механічного заводу (експерт №4), електротехнічного «Укрелектромаш» (експерт №5), підшипникового – (експерт №6), верстатобудівного (експерт №7), а також по одному експерту з ВАТ «Турбоатом» (експерт №8), ДП «Електроважмаш» (експерт №9), ЗАТ «Південкабель» (експерт №10), а також представника НТУ «ХПІ» (експерт №11). Таким чином, група експертів представляла підприємства державної та колективної власності, масового та серійного виробництва, успішні і не зовсім успішні на ринку. В цілому кожного окремого експерта слід розглядати не як особистість, а як колективного експерта, який в своїх

оцінках керується станом справ та особливостями виробництва (форма власності, серійність виробництва, обсяги виробництва і т.п.) підприємства, від імені якого він виступає. Кожному експерту треба було після попереднього вивчення виробничо-економічного стану конкретного підприємства кожний з заходів в кожній з груп оцінити від «0» до «1». В результаті було отримано від всіх експертів оцінки по кожному показнику і проведено їх статистичний аналіз, який передбачає перехід до аналізу середніх значень показників \bar{b}_i по всім експертам. При цьому, в кожній групі заходів середні показники упорядковані по зменшенню від $\bar{b}_{i\max}$ до $\bar{b}_{i\min}$. Для зручності проведення аналізу середні показники упорядковані по групам. Отримані дані свідчать про те, що в кожній групі середній показник \bar{b}_i суттєво змінюється. Нами доведено, що експертна оцінка заходів по окремих групах з достатнім рівнем точності описуються регресійними рівняннями, отриманими з використанням методу найменших квадратів (табл.1).

Таблиця 1 - Аналітичні моделі визначення вагомості груп антикризових заходів

Група заходів	$b_{i\max}$	$b_{i\min}$	Рівняння
№1 - Заходи по реструктуризації підприємства	0,88	0,28	$Y_1 = -0,0467x + 0,8735$
№2 – Заходи по фінансовій санації	0,75	0,40	$Y_2 = -0,0315x + 1,2402$
№3 – Заходи по стратегічним змінам	0,80	0,42	$Y_3 = -0,0475x + 2,1058$
№4 – Інноваційна складова реструктуризації	0,85	0,57	$Y_4 = -0,0164x + 1,3804$
№5 – Діагностика економічного і виробничого стану	0,67	0,50	$Y_5 = -0,0109x + 1,2255$
№6 - Оцінка ефективності прийнятої стратегії на основі інноваційних технологій	0,63	0,45	$Y_6 = -0,0558x + 4,4681$

Графіки рівнянь, які характеризують групи заходів № 2, 4 і 5 мають різний кут нахилу, так як коефіцієнти при x суттєво відрізняються ($tg\alpha_2 = -0,0315$, $tg\alpha_4 = -0,0164$, $tg\alpha_5 = -0,0109$). З цього аналізу можливо зробити висновок про пряму залежність між кутом нахилу апроксимуючої функції і різницею в значеннях експертних оцінок: чим більше кут нахилу функції, тим більша розбіжність в оцінках експертів важливості заходів, які включені в ту або іншу групу.

Порівняння середніх показників в групах антикризових заходів показує, що ряд важливих показників отримали несподівано малі експертні бали тому, що вони були включені не в належні групи (напрями антикризової діяльності), які були запропоновані експертам. Виходячи з цих посилок, авторами виконано переформування груп, з умов наближення показників по балам експертів і їх функціональним змістом. З урахуванням проведеної повторної експертизи і аналітичного дослідження було створено шість нових груп (напрямів) антикризових заходів, які в більшій мірі відтворюють ті напрямки, які закладені в назву груп (табл. 1). Повторна експертна оцінка всіх антикризових заходів показала, що 12 заходів мають найбільш високі експертні оцінки (від $\bar{b}_i = 0,71$ «Інноваційна політика» і вище до $\bar{b}_{i\max} = 0,88$ «Підвищення якості продукції»), 46 заходів мають задовільно близькі середні

бали з невеликим діапазоном змін (від $\bar{b}_{i\max} = 0,71$ до $\bar{b}_{i\min} = 0,55$ - «Зменшення дебіторської заборгованості»), 10 заходів мають середній бал експертів від $\bar{b}_{i\max} = 0,50$ («Структура підприємства») до $\bar{b}_{i\min} = 0,43$ («Залучення коштів власників»). Незначна група антикризових заходів мають суттєво менші експертні бали від $\bar{b}_{i\max}$ («Об'єднання з другими підприємствами») до $\bar{b}_{i\min}$ («Продаж окремих підприємств»).

Загальна характеристика отриманих результатів експертної оцінки по кожній групі антикризових заходів (максимальне і мінімальне значення експертної оцінки в кожній з груп) представлена нами в табл.2, де також представлені регресійні залежності, які характеризують характер змін значень експертних оцінок антикризових заходів в середині кожної з груп.

Аналіз рівнянь регресії, представлених в табл.2, а також їх порівняння з видом рівнянь в першому варіанті груп антикризових заходів, показує, що переформатування груп, яке більш суттєво врахувало функціональні признаки, знайшло більшу підтримку в експертних оцінках. Тепер вже по п'яти групам антикризових заходів мають близькі значення кутові коефіцієнти: $tg\alpha_1 = -0,0284$, $tg\alpha_2 = -0,0355$, $tg\alpha_3 = -0,0224$, $tg\alpha_4 = -0,0231$, $tg\alpha_5 = -0,0249$. І тільки в групі заходів по реорганізації підприємств окремі заходи мають найбільшу різницю експертних оцінок, тому кут нахилу апроксимуючої лінії для цієї групи ($tg\alpha_6 = -0,0567$) суттєво більший ніж у більшості груп.

Таблиця 2 - Характеристика змін експертної оцінки заходів по кожній з груп

Найменування груп показників	$b_{i\max}$	$b_{i\min}$	Рівняння регресії
№1 - Реструктуризація підприємства	0,85	0,45	$Y_1 = -0,0284x + 0,8728$
№2 - Маркетингова служба	0,8	0,48	$Y_2 = -0,0355x + 1,3548$
№3 - Система керування	0,78	0,42	$Y_3 = -0,0224x + 1,3401$
№4 - Інноваційна політика	0,88	0,50	$Y_4 = -0,0231x + 1,6782$
№5 - Фінансова санація	0,75	0,32	$Y_5 = -0,0249x + 2,0368$
№6 - Реорганізація підприємства	0,56	0,28	$Y_6 = -0,0567x + 4,3133$

Антикризові заходи в кожній з груп були також упорядковані по середній експертній оцінці \bar{b}_i і представлені на променевій діаграмі - рис.1 та рис.2. На діаграмі показана також зміна оцінок експертів по кожній групі і по кожному з 72 заходів. Порівняння усіх показників та характеру змін оцінок експертів з попередніми групами показує, що виконане переформатування складу заходів в окремих функціональних групах в останньому випадку зроблено більш точно і більш обґрунтовано.

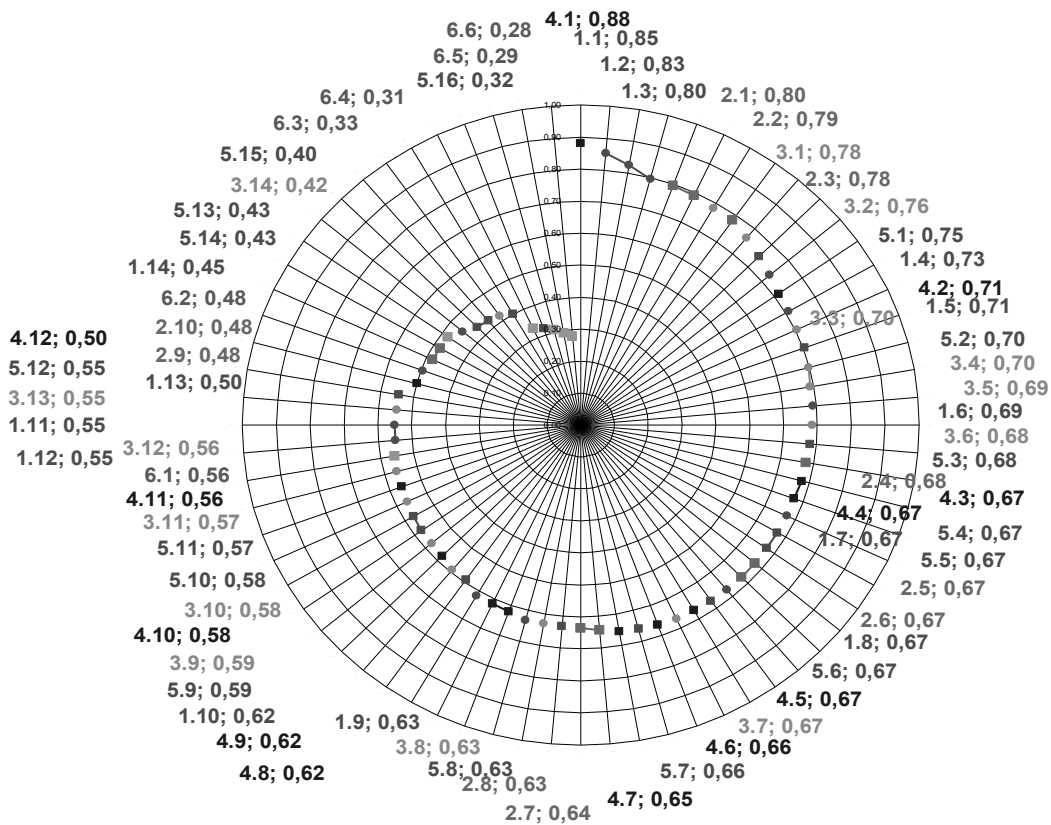


Рис. 1 - Рейтинговий раглик повторної середньої експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД»

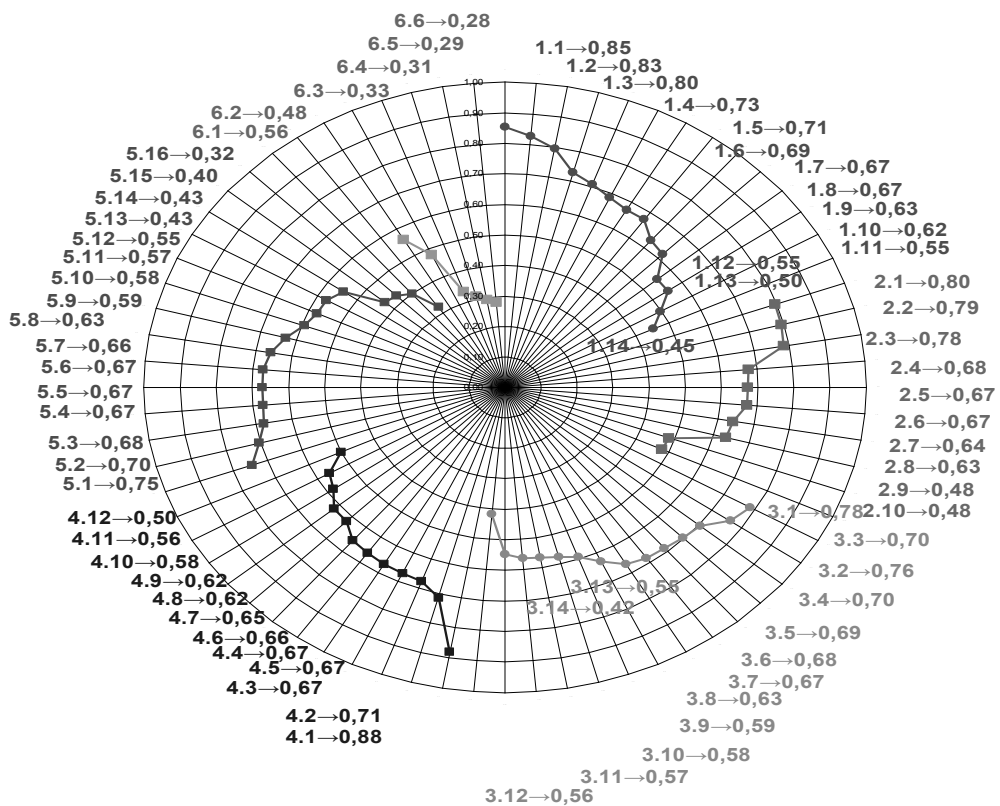


Рис. 2 - Рейтинговий раглик експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД», згрупованих по окремим групам

На підставі проведеного дослідження для ДП ХМЗ «ФЕД» можна зробити висновок про те, що розроблений методичний підхід до ранжування антикризових заходів та напрямів, в які вони були згруповані, дозволяє виявляти найбільш ефективні з них для забезпечення стабільного та стійкого розвитку конкретного підприємства, проводити ефективний вибір необхідних заходів при різних проявах кризових ситуацій на певному підприємстві. Результати проведеного статистичного аналізу первинної експертної оцінки важливості антикризових заходів з запропонованої сукупності показали, що тільки частина їх, хоча і більша, має узгоджені друг з другом оцінки експертів. Ця неузгодженість, на думку авторів, багато в чому залежить і від того, які підприємства представляють експерти, які особливості мають місце в виробничій діяльності цих підприємств і т.д. Особливе значення в цьому сенсі мають розмір підприємства, серійність продукції, що випускається, та форма власності підприємства, що і стало передумовою проведення кластеризації експертної групи. Виходячи з цих посилок в роботі була виконана процедура кластеризації експертів на підставі розрахунків матриці коефіцієнтів кореляції між їх оцінками та з використанням методу «центрів групування» з максимальним коефіцієнтом кореляції. На першому етапі було визначено перший «центр групування» з максимальним коефіцієнтом кореляції $r_{ij}=0,803$. Цей коефіцієнт відноситься до пари експертів № 2 і № 3, які видаляються з матриці. На другому етапі з даних, що залишилися після процедури першого етапу, виділяється другий «центр групування» з максимальним коефіцієнтом кореляції $r_{ij}=0,439$, що відповідає парі експертів № 5 і №7, які також видаляються з матриці. На третьому етапі знаходимо черговий «центр групування» з максимальним коефіцієнтом кореляції $r_{ij}=0,412$ для експертів № 8 і №10 і на четвертому етапі виконана процедура розподілу останніх експертів по виділеним вище трьох «центрах групування». При цьому послідовність їх приєднання відбулася в залежності з їх максимальним коефіцієнтом кореляції. Таким чином, на підставі наведеної методики, 11 експертів були розподілені на три кластера: кластер №1 експерти № 1, 2, 3, 11; Кластер №2 –експерти № 4, 5, 6, 7; кластер №3 - експерти № 8, 9, 10.

Таблиця 3 - Ранжування напрямків по результатам кластерного аналізу

Найменування напрямів (групи антикризових заходів)	Середня експертна оцінка по кластерам			Середнє між кластерами
	кластер №1	кластер №2	кластер №3	
«Інноваційна політика»	0,663	0,698	0,742	0,701
«Система керування»	0,579	0,682	0,705	0,688
«Реструктуризація підприємства»	0,679	0,658	0,725	0,687
«Маркетингова служба»	0,651	0,706	0,685	0,680
«Фінансова санація»	0,55	0,58	0,65	0,593
«Реорганізація підприємства»	0,267	0,513	0,417	0,399

Дослідження експертних оцінок антикризових заходів дозволили сформувані обґрунтовані рекомендації по використанні тих чи інших груп заходів на машинобудівних підприємствах з метою стабілізації їх роботи та забезпечення стійкого розвитку, що підтверджено практичним використанням пропозицій авторів на ХМЗ «ФЕД» на протязі 2005..2009 років.

Таким чином, з використанням результатів проведеного нами на ДП ХМЗ «ФЕД» наукового дослідження було створені необхідні технічні, організаційні та економічні можливості на всіх технологічних перегонах, що дозволяє підприємству пройти етапи прискореного розвитку, яким йшли високоорганізовані підприємства та фірми, щоб наблизилися до європейського рівня і стали одним з кращих на світовому індустріальному ринку та високотехнологічному ринку авіаційної техніки (рис.3).

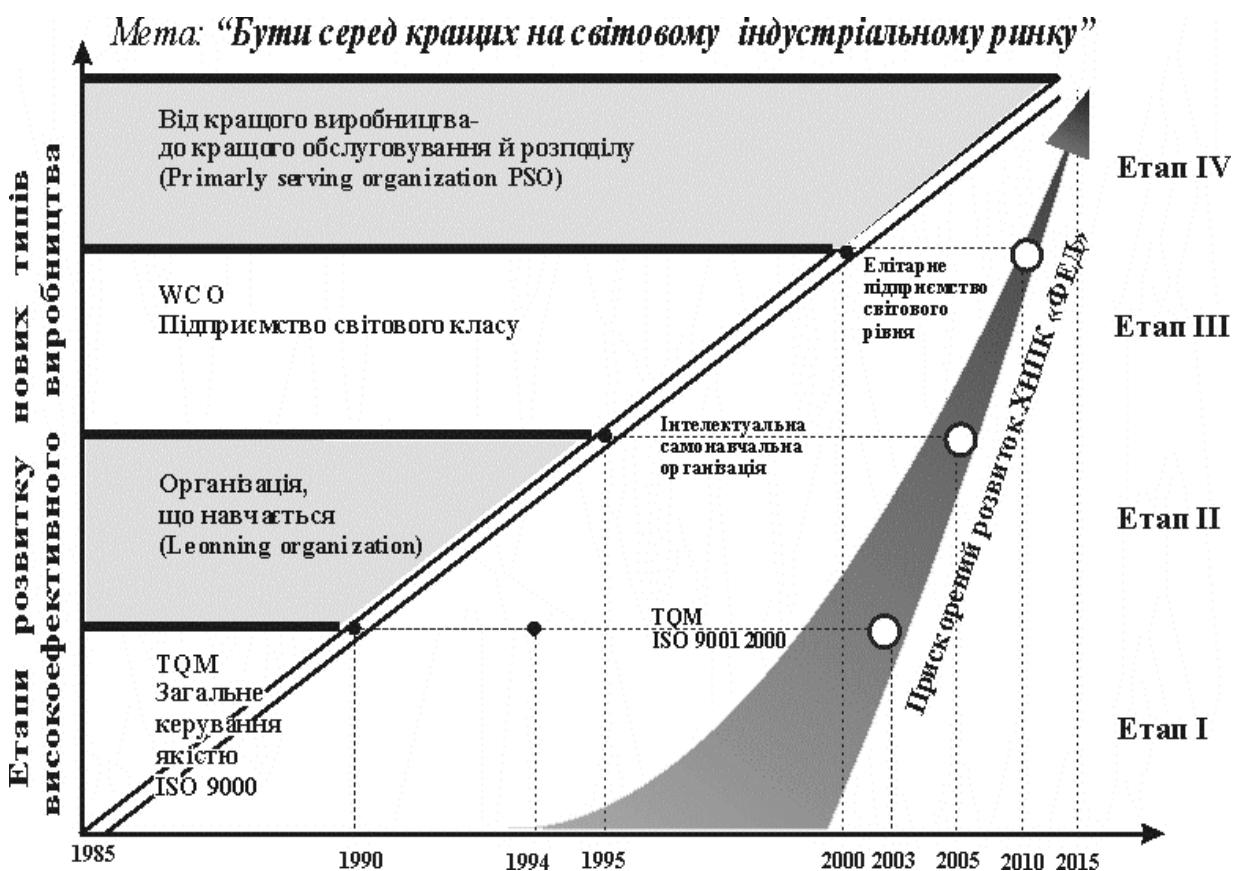


Рис. 3 - Модель прискореного розвитку ДП ХМЗ «ФЕД» з метою створення елітного виробництва

На першому етапі (I) підприємство ХМЗ «ФЕД» перейшло на загальну систему управління якісної продукції, втілюючи систему TQM ISO -9001 2000 в 2003 році, при цьому суттєво підвищилась культура праці та продуктивність праці, та покращення соціального захисту працівників.

На другому етапі (II) – інтелектуальна організація ХМЗ «ФЕД» досягла в 2005 р високого інтелектуального та наукового рівня за рахунок оновлення інженерного, технологічного та управлінського персоналу та ефективного

підвищення його кваліфікації для професійного росту. Це забезпечило підвищення ефективності у всіх ланках діяльності.

На третьому етапі (III) – ХМЗ “ФЕД” досяг в 2010 році високого рівня в організації виробництва, використовуючи інформаційні технології нового покоління обробного обладнання з ЧПУ, стабільне положення на світовому рівні завдяки активному маркетингу, високій корпоративній культурі.

Згідно з прийнятою ХМЗ “ФЕД” інноваційною моделлю розвитку його економіки в планах ХМЗ “ФЕД” поставлена амбіціозна мета в 2015 році обсяги IV етапу розвитку війти в еліту високоорганізованих підприємств з кращим сервісним обслуговуванням.

Цей високий рівень виробничого стану підприємства дозволяє задовольняти існуючі і майбутні потреби замовників з високим рівнем якості і сервісу високотехнологічної та наукомісткої конкурентоздатної економічної продукції для авіаційної промисловості світу.

Для вирішення цієї мети на ХМЗ “ФЕД” розроблені і обґрунтовані показники динамічного розвитку, на підставі концепції постійної реструктуризації усіх рівнів виробництва, в риночній, виробничій, інноваційній, соціальної та фінансової галузі (табл.4). За базу розробки стратегічних перспектив (табл.4) взяті показники роботи заводу на 01.01.2009 р з прогнозом показників через рік, а також показники на перспективу на 3-4 роки. В цих показниках закладено збільшення продукції на світових ринках від 61% в 2009 році до 65% в 2012 році; мати кошти в обороті не менш ніж 37 млн. грн.; виробництво товарної продукції на одного працівника (грн. чол./ місяць) в перспективі довести до 24951,0 грн, тобто підвищити в 4 рази; збільшити долю інвестиційної продукції з 35% до 77,4% від загального обсягу випуску продукції; передбачається збільшення ринку для вироблених товарів в Україні до 29% , а за кордоном до 27%.

Таблиця 4 - Стратегічна перспектива результатів фінансової реструктуризації ХМЗ «ФЕД»

Ме-та	Критерії	Стан ДП ХМЗ «ФЕД»		
		Сучасний стан	Через рік	Через 3-4 роки
Ринкова	1.1 Частка продукції в Україні(%)	39,0	31,5	35,0
	1.2 Оборот (млн. грн./місяць)	14,2	21,5	37,0
	1.3 Частка грошових засобів в обороті (%)	94,0	94,5	95,7
	1.4 Частка продаж за кордон (%)	61,0	68,5	65,0
Виробнича	2.1 Частка змінних витрат у вартості продукції (%)	31,5	30,7	28,3
	2.2 Виробництво товарної продукції на одного працівника (грн. чол./ місяць)	6342,4	14439,2	24951,0
	2.3 Виробник замовлень у рядків (%)	99,8	100,0	100,0
	2.4 Штрафні санкції за невиконання замовлень	0	0	0

Інноваційна	3.1 Частка інвестиційної продукції к об'єму випуску(%)	35,5	44,8	77,4
	3.2 Збільшення об'єму ринка:			
	• вітчизняного (%)	15,0	21	29
	• за межами України (%)	27	15	27
	3.3 Втілення нових технологій (%)	17,5	12,5	20,0
Соціальна	4.1 Кількість працівників (чол.)	2139	2212	2437
	4.2 Середня зарплата в місяць	2150,0	2680,0	4500,0
	4.3 Співвідношення зарплати ДП ХМЗ «ФЕД» з іншими фірмами в Україні та за кордоном	0,86	1,0	1,2
Фінансова	5.1 Чистий прибуток (тис. грн./місяць)	446,0	499,0	620,0
	5.2 Маржинальний прибуток (тис. грн./рік)	108310,0	277337,0	479238,0
	5.3 Рентабельність (%)	15,6	16,2	18,5
	5.4 Рентабельність маржинальна (%)	84,0	84,5	86,6
	5.5 Обігові кошти (тис. грн.)	102287,0	204560,0	353480,0
	5.6 Поточна ліквідність (в.о.)	0,18	0,2	0,21
	5.7 Фондовіддача (в.о.)	1,38	1,8	2,5

При практично незмінній чисельності працюючих на підприємстві передбачено за цей період підняти заробітну плату більш чим в 2 рази, що буде складати 4500 грн. на місяць. Плануються зміни і в фінансових показниках. Зокрема, передбачається збільшення на 39% чистий прибуток, а маржинальний прибуток планується підвищити в 4,4 рази. Рентабельність виробництва підвищиться з 15,6% до 18,5% в прогнозному періоді. Фондоотдача збільшиться в 1,8 рази і складе 2,5%.

Висновки. Стабільний розвиток виробництва, широкий попит продукції ХМЗ “ФЕД” на вітчизняних та світових ринках, постійна реструктуризація всіх ланок виробництва, оновлення технологічної бази та обладнання, активний маркетинг, залучення інформаційних технологій для управління технологічними процесами в виробництві та управлінні є підґрунтям для виконання вказаних показників на запланований період.

Список літератури: 1. Антикризисное управление: от банкротства — к финансовому оздоровлению / Под ред. Г. П. Иванова. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995.—320 с. 3. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков та ін. - Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2003. - 272 с.. 5. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. 6. Пушкарь А. И., Тридед А. Н., Колос А. А. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы.— Харьков: ООО «Модель вселенной», 2001.— 452 с. 9. Теория и практика антикризисного управления : Учебник для вузов / Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белых Л.П. / Под ред. Беляева С.Г., Кошкина В.И. – М.: “ЮНИТИ”, 1996. – 469с. 10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємства. - К.: КНЕУ, 2000. - 412 с. 11. Уткін Э.А. Антикризисное управление. - М.: Изд-во ЭКМОС, 1997. – 400 с. 12. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. - 1968. - Vol.23. - No.4. - P. 589-609. 13. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure // Journal of Accounting Research. - 1966. - No. 4.- P. 71-111.

Надійшла до редколегії 30.11.10

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657 (477)

А. П. ШАПОВАЛОВА, канд. екон. наук, доц., КНТЕУ, Київ
С. Р. ОПАНАСЮК, аспірант КНТЕУ, Київ

ОБЛІКОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

В статті розглядаються класифікація і оцінка фінансових інвестицій за національними П(С)БО. Вивчаються підходи до складу фінансових інвестицій та їх оцінки за російськими положеннями бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами фінансової звітності. Виходячи з наведення порівняльних аспектів класифікації та оцінки фінансових інвестицій за вітчизняною і зарубіжною практикою, надаються пропозиції щодо удосконалення облікової класифікації та оцінки фінансових інвестицій.

Classification and valuation of financial investments according to the national accounting standards is the subject of consideration of the article. Approaches to structure and valuation of financial investments according to Russian accounting standards and International Financial Reporting Standards are researched. On the basis of the presented comparative aspects of classification and valuation of financial investments in national and foreign practice, suggestions are given to the improvement of accounting classification and valuation of financial investments.

Ключові слова: фінансові інвестиції, метод участі в капіталі, справедлива вартість, пропорційна консолідація, фінансові інструменти, фінансові активи.

Фінансові інвестиції на сьогоднішній день відіграють надзвичайно важливу роль в економічній системі розвинених країн світу, що зумовлює необхідність забезпечення ефективного управління інвестиційними процесами. Основою такого управління на рівні підприємства є своєчасна та достовірна інформація щодо фінансових інвестицій, яка формується в системі бухгалтерського обліку.

Створення ефективної системи обліку фінансових інвестицій є можливим лише за умови існування дієвого та відповідного до сучасних економічних реалій нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку. Останнє твердження пояснює динамічний розвиток і вдосконалення нормативно-правового регулювання обліку фінансових інвестицій саме у тих країнах світу, де фінансовий ринок відіграє надзвичайно важливу роль в економічному розвитку, а саме у США, Великобританії, ФРН, Японії та ін. Враховуючи глобалізаційні тенденції сучасної світової економіки, близькі перспективи її виходу з економічної кризи, необхідно очікувати на

подальший розвиток фінансового ринку і в Україні, зростання його значення у вітчизняній економіці, що стимулюватиме потребу у вдосконаленні управління, а отже і обліку фінансових інвестицій на українських підприємствах.

Питання обліку фінансових інвестицій розглядались в роботах зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких Бондар М.І., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Дамодаран А., Джеррі Ж. Вейгант, Дональд І. Кізо, Костюченко В.М., Крупка Я.Д., Крушвіц Л., Террі Д. Уорфілд, Уманців Г.В. Проте ще не достатньо вивчені питання, пов'язані з порівнянням підходів до обліку фінансових інвестицій за вітчизняною і зарубіжною практикою, чим і обумовлена актуальність цієї статті.

Метою статті є дослідження класифікації і оцінки фінансових інвестицій за вітчизняною і зарубіжною практикою.

Завданнями статті є вивчення класифікації та оцінки фінансових інвестицій за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, розгляд порівняльних аспектів вітчизняного та зарубіжних підходів до класифікації та оцінки фінансових інвестицій.

Відповідно до національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [6] (далі – П(С)БО), *фінансові інвестиції* – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. З метою відображення у балансі фінансові інвестиції поділяють на довгострокові (з виокремленням фінансових інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі та інших фінансових інвестицій) та поточні.

За П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» в цілях розкриття інформації про фінансові інвестиції у примітках до фінансової звітності довгострокові фінансові інвестиції поділяють на види: фінансові інвестиції в асоційовані підприємства, фінансові інвестиції в дочірні підприємства та фінансові інвестиції у спільну діяльність із створенням юридичної особи. [7]

Таким чином, за вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку можна виділити дві основні класифікаційні групи фінансових інвестицій: інвестиції у підприємства-об'єкти вирішального контролю або суттєвого впливу та інвестиції у інші підприємства.

Крім П(С)БО 12 в обліку фінансових інвестицій використовується П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», при цьому дія стандарту не поширюється на фінансові інвестиції в асоційовані, спільні та дочірні підприємства. [8]

Відповідно до П(С)БО 13, *фінансовий інструмент* — це контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або відносяться інструмента власного капіталу в іншого. До фінансових активів підприємства відносяться фінансові інвестиції, що утримуються до погашення. При цьому певні фінансові інструменти у П(С)БО 13 виступають як механізм формування фінансових інвестицій, а не як власне об'єкт обліку.

Первісна оцінка фінансових інвестицій при зарахуванні їх на баланс підприємства здійснюється за фактичною собівартістю, що визначається залежно від активів, переданих в обмін на інвестиції (табл. 1).

Таблиця 1 Особливості формування собівартості фінансових інвестицій

№ пор.	Характер операції з придбання фінансових інвестицій	Оцінка собівартості фінансових інвестицій
1.	Придбання за грошові кошти	Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції [7, п. 4]
2.	Придбання в обмін на цінні папери власної емісії	Собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів [7, п. 5]
3.	Придбання в обмін на інші активи	Собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих активів [7, п. 6]

Використання конкретних методів оцінки фінансових інвестицій на дату балансу визначається вимогами П(С)БО 12 та П(С)БО 13 за класифікацією інвестицій за ознаками контролю об'єкта інвестування та намірів інвестора щодо використання інвестицій як активів (продаж, утримання до погашення, утримання з метою управління об'єктом інвестування тощо) (рис. 1).

Вітчизняні підходи до класифікації та оцінки фінансових інвестицій в цілому відповідають рівню розвитку вітчизняного фінансового ринку, але, безумовно, існує необхідність подальшого наукового пошуку за даною проблематикою.

Розглянемо тепер зарубіжні підходи до облікової класифікації та оцінки фінансових інвестицій. Спершу звернемо увагу на підходи Російської Федерації до цих облікових питань.

Так, положення з бухгалтерського обліку РФ 19/02 «Учёт финансовых вложений» (далі – ПБО) до складу фінансових інвестицій включає [5]:

- ✓ державні і муніципальні цінні папери, цінні папери інших організацій, зокрема боргові цінні папери, в яких визначена дата і вартість погашення (облігації, векселі);
- ✓ внески до статутних (пайових) капіталів інших організацій (зокрема дочірніх і залежних господарських товариств);
- ✓ надані іншим організаціям позики, депозитні внески в кредитних організаціях, дебіторська заборгованість, придбана на підставі уступки права вимоги тощо.



Рис. 1. Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу за національними П(С)БО

Класифікація фінансових інвестицій за стандартами РФ передбачається наступним чином:

1. У межах класичного розподілу активів – на поточні та довгострокові фінансові інвестиції;
2. Класифікація з метою балансової оцінки, за якою фінансові інвестиції розподіляються залежно від можливості визначення їх поточної ринкової вартості (рис. 2).

Як і за національними П(С)БО, первісна оцінка фінансових інвестицій відповідно до російських ПБО здійснюється за первісною вартістю, яка формується залежно від шляхів отримання активу (за плату, в обмін на інші активи, безкоштовне отримання тощо). Оцінка інвестицій на дату балансу за ПБО здійснюється лише двома способами: за поточною ринковою вартістю чи за первісною вартістю (рис. 2).

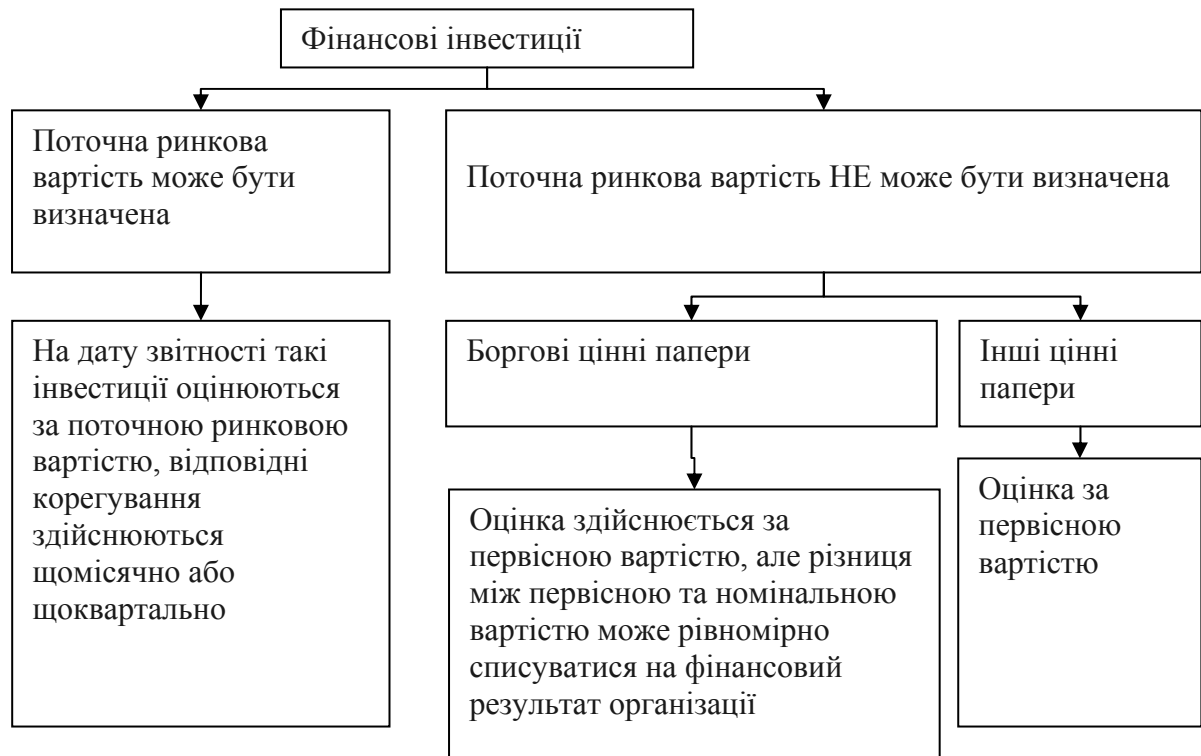


Рис. 2. - Класифікація та оцінка фінансових інвестицій за ПБО19/02 [5]

На нашу думку, такий підхід до оцінки фінансових інвестицій не повністю враховує сучасні реалії фінансового ринку, і застосування лише запропонованих методів оцінки фінансових інвестицій не зможе забезпечити користувачів фінансової звітності об'єктивною інформацією про їх вартість. Передусім це стосується боргових цінних паперів, а також інвестицій в підприємства, на які інвестор має суттєвий вплив або вирішальний контроль.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS), загальноприйняті облікові принципи США (US GAAP), стандарти фінансової звітності Великобританії (GB FRS) пропонують значно ширше регулювання обліку фінансових інвестицій у порівнянні з П(С)БО. Так, якщо вітчизняні П(С)БО пропонують лише один стандарт для регулювання бухгалтерського обліку фінансових інструментів, то, зокрема, у МСФЗ та GAAP стандарти, присвячені класифікації, оцінці та обліку фінансових інструментів, переважають за обсягом усі інші тематичні розділи.

Так, облік фінансових інвестицій регулюється зокрема наступними міжнародними стандартами:

1. МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [1];
2. МСБО 31 «Частки в спільних підприємствах» [2];
3. МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [3];
4. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [4].

Класифікація фінансових інвестицій, відповідно до МСФЗ, здійснюється за трьома основними ознаками (рис. 3).



Рис. 3. Класифікація фінансових інвестицій за МСФЗ

Після первісного визнання фінансові інвестиції оцінюються за їх справедливою вартістю, за винятком наступних:

1. Утримуваних до погашення інвестицій, які повинні оцінюватися за амортизованою вартістю із застосуванням методу ефективної ставки відсотка;
2. Інвестицій у пайові інструменти, за якими немає котируваних ринкових цін на активному ринку, і справедлива вартість не може бути достовірно оцінена, а також пов'язаних з ними похідних інструментів, розрахунки за якими повинні проводитися шляхом постачання таких некотируваних пайових інструментів, які повинні оцінюватися за собівартістю.

Крім того, міжнародні стандарти пропонують також застосування окремих методів оцінки для фінансових інвестицій у підприємства, на які інвестор здійснює суттєвий вплив або вирішальний контроль, а саме фінансових інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, а також у спільну діяльність. Такими методами є згаданий раніше метод участі в капіталі та метод пропорційної консолідації. Останній метод не передбачений для застосування національними П(С)БО.

Як висновок зазначимо, що адекватна класифікація та оцінка фінансових інвестицій у в обліку та фінансовій звітності підприємств є необхідною умовою забезпечення високої якості облікової інформації. Виходячи з цього, для вдосконалення вітчизняної практики нормативно-правового регулювання обліку фінансових інвестицій доцільно:

- Розширити існуючу класифікацію фінансових інвестицій за критерієм наміру інвестора (зокрема, виділити в окремі класифікаційні

групи інвестиції, утримувані до продажу протягом 12 місяців з дати балансу, інвестиції, утримувані до погашення та інвестиції, утримувані з метою участі в управлінні об'єктом інвестування);

- Конкретизувати вимоги П(С)БО 12 щодо застосування підприємствами методу участі в капіталі, зокрема уточнити вимоги пп. 17 та 22 П(С)БО 12, зокрема встановити певні критерії, які засвідчують намір інвестора здійснити продаж фінансових активів протягом 12 місяців;
- розглянути можливість щодо введення до національних стандартів методу обліку фінансових інвестицій за пропорційною консолідацією;
- уточнити вимоги стандартів щодо застосування оцінки фінансових інвестицій за справедливою вартістю.

Список літератури: 1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства». Набрав чинності з 01.01.2005 р. 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 «Частки в спільних підприємствах». Набрав чинності з 01.01.2005 р. 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання». Набрав чинності з 01.01.2005 р. 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Набрав чинності з 01.01.2005 р. 5. Положение бухгалтерского учёта 19/02 «Учет финансовых вложений»: утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.12.2002 г. № 126н. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91. 8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559.

Надійшла до редколегії 30.10.10

О.А. ЛАГОВСЬКА, канд. екон. наук, доц., Житомирський державний технологічний університет

Л.В. ГУСАК, асп. Житомирський державний технологічний університет

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Досліджено існуючі підходи до управління активами та встановлено місце бухгалтерського обліку в даному процесі.

The existing approaches towards assets' management have been researched as well as the place of accounting in this process has been determined.

Постановка проблеми та аналіз досліджень. В кожний момент часу будь-який суб'єкт господарювання намагається залишитися активним гравцем на ринку; прагне утримати свою конкурентну перевагу; розширити сферу виробничої, збутової діяльності; бути обізнаним у нових технологіях в сфері управління. Це можливе через систематичний перегляд управлінським персоналом підприємства традиційних підходів до управління та ефективного використання активів, виявлення інших підходів у сфері логістики, менеджменту, маркетингу, обліку, фінансів та ін. Відповідні підходи, методи, моделі управління активами пропонують впроваджувати у діяльність підприємств різних галузей економіки науковці. Моніторинг наукових досліджень з питань управління активами свідчить про актуалізацію даного напрямку (період з 2000-2009 р. було захищено 40 дисертаційних робіт, в тому числі одна робота на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук зі спеціальності 08.00.03 – економіка та управління національним господарством Чебановою Н.В. на тему «Стратегічне управління активами підприємств залізничного комплексу»). На здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук захищено 39 робіт.

Мета дослідження полягає у проведенні огляду існуючих підходів до управління активами як основи формування конвергенційного зв'язку між логістичною системою та системою бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання значна кількість підприємств зіштовхуються з рядом економічних проблем, зокрема з дефіцитом оборотних засобів, що в свою чергу впливає на погіршення фінансової стійкості підприємства, зменшення ділової активності тощо. Тому уникнути відповідних проблем можливо завдяки ефективному управлінню активами.

Однак більшість досліджень не розглядає проблему організації бухгалтерського обліку та забезпечення даною системою процес управління активами.

Як зазначає Ф.Ф. Бутинець: «Активи підприємства на сьогодні є важливим об'єктом управлінського обліку, адже від ефективності управління активами підприємства прямо залежать такі показники як прибуток, рентабельність, ліквідність. Ефективність господарської діяльності підприємства залежить від того, в які види майна здійснено інвестиції і наскільки раціонально використовуються ресурси» [1, с. 78].

З цього приводу М.М. Шигун зазначає: «... якщо підприємство має запаси менші ніж необхідно, то можливі простої виробництва, під час яких робітникам потрібно платити заробітну плату, штрафи за невиконання договірних зобов'язань, зменшуються обсяги виробництва. При запасах більших ніж необхідно, в першу чергу, вилучаються з обігу грошові кошти, які могли б бути вкладені в інші проекти або покладені на депозит у банку» [3, с. 246].

Необхідне управління активами обумовлено наступними чинниками:

- несвоєчасне забезпечення виробництва необхідною сировиною і матеріалами;
- надлишкове накопичення запасів на складах підприємства;
- виникнення втрат споживчих властивостей запасів і неможливість їх подальшого використання у технологічному процесі;
- наявність збоїв та простої на підприємстві;
- не виконання договірних зобов'язань перед покупцями і замовниками.

Тому враховуючи значення, переваги та наслідки наявності або відсутності запасів на підприємстві переходимо до розкриття загальної системи управління даним об'єктом та виявлення конкретних дієвих підходів та методів керування ними, які застосовуються управлінським персоналом (табл. 1).

Таблиця 1 - Характеристика методів управління запасами

<i>Метод та моделі управління запасами</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Вплив на організацію та методику бухгалтерського обліку</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<i>Метод ABC</i>	Здійснює класифікацію запасів за категоріями <i>A, B, C</i> залежно від їх вартості. До категорії <i>A</i> відносяться по черзі (в порядку зменшення частки) ресурси доти, доки загальна частка сукупності ресурсів не досягне 80%. До класу <i>B</i> відносяться наступні ресурси, доки їх загальна частка в загальній потребі ресурсів не досягне 15% і до категорії <i>C</i> відносять види ресурсів не віднесені до категорії <i>A</i> і <i>B</i>	На основі облікових даних групується інформація про кількість, якість та вартість запасів, що знаходяться на складах підприємства. Відповідні дані дозволяють визначити розміри і моменти наступних замовлень

Продовження табл. 1

1	2	3
<i>Метод XYZ - аналіз</i>	Дозволяє класифікувати запаси в залежності від характеру їхнього споживання і точного прогнозування змін у їхній потребі. Категорія X характеризується стабільною величиною споживання і високою точністю прогнозу терміну споживання. До категорії Y відносяться ресурси, потреба в яких характеризується відомими тенденціями і середніми можливостями їхнього прогнозування. Ресурси, що належать до категорії Z, використовуються нерегулярно	Відповідно до облікових даних визначається номенклатурний та кількісний склад запасів, що надходять зі складу у виробництво. В цьому випадку, облікове забезпечення даними, дозволяє управлінцям проведення XYZ – аналізу
<i>Метод економічного розміру замовлень</i>	Покликаний визначити кількість замовлень запасів, що забезпечує оптимальну комбінацію витрат на придбання та їх зберігання. Використання цього методу дає змогу досягти мінімальних витрат, пов'язаних зі збереженням замовлення та його доставкою	Для розрахунку показника економічного розміру замовлення з бухгалтерського обліку надходять данні про витрати (поточні витрати на зберігання одиниці замовлення, витрати на виконання замовлення)
<i>Метод «філософія своєчасності» (just-in-time – JIT)</i>	<i>Застосування філософії «якраз вчасно» сприяє зменшенню запасів до мінімуму і значному зменшенню витрат на їх зберігання. В ідеалі JIT має справу з нульовими залишками запасів і готової продукції</i>	<i>Відповідна модель зумовлює зміни в організації обліку запасів та витрат на виробництво</i>

Існуючі підходи до управління запасами в табл. 1 дає нам можливість стверджувати, що за сучасних умов господарювання можливе якісне управління активами підприємства. Для цього керівництву та управлінській ланці необхідно дослідити сутність кожного із запропонованих підходів до управління, виявити можливості їх застосування на підприємстві. В даному випадку хочеться звернути увагу на обліковому забезпеченні необхідною інформацією про стан, кількість, якість, номенклатурний ряд, вартісне вираження запасів суб'єктів управління. Саме бухгалтерська інформація, яка вчасно надходить до управлінського персоналу, дозволяє проводити чіткі розрахунки та приймати злагоджені управлінські рішення щодо запасів, зокрема це стосується управління запасами в логістичній системі. Про вагоме місце та значення обліку у системі управління свідчать позиції різних науковців.

Відтак, В.О. Василенко з цього приводу зазначає: «... облік? як функція управління, являє собою одержання і фіксацію в кількісній формі результатів стану об'єкта і ресурсів у будь-який момент часу функціонування системи. Саме облік створює можливість реального контролю над ходом виробництва, його регулювання і кінцева фіксація діяльності підприємства за звітний

період. Облікові дані є основою для проведення економічного аналізу діяльності підприємства і функціонування системи управління [2, с. 55].

В свою чергу М.М. Шигун також наголошує на значенні облікових даних: «...інформаційна система бухгалтерського обліку, що є важливою складовою системи управління та є основним постачальником управлінської інформації, потребує поглиблення і відповідно розвитку її інформаційних можливостей. Важливого значення при цьому набуває розширення функцій облікових працівників, розвиток нових методів отримання, обробки та подання облікової інформації, розробка ефективних методологічних рішень, досконаліх методичних прийомів і форм організації обліку, створення ефективних технологічних процесів перетворення обліково-економічних даних [4, с. 323].

Отже, підводячи підсумки нашого дослідження, хочеться наголосити на наступних моментах: по-перше, за сучасних умов господарювання жодне підприємство не може проводити господарську діяльність та виконувати свої зобов'язання перед іншими суб'єктами господарювання без чітко визначеної кількості запасів. Для цього необхідно усвідомити значення системи управління ними та обрати відповідні методи та моделі. По-друге, необхідно при виборі та застосуванні відповідних підходів до управління запасами не зменшувати значення облікових даних та орієнтуватися на злагодженій системі обміну інформацією між бухгалтерською службою та усіма іншими структурними підрозділами підприємства. Визначено, що бухгалтерський облік є інформаційним джерелом, який дозволяє акумулювати достовірну інформацію про стан активів на підприємстві в системі управління, зокрема у логістичній системі. Налагоджені взаємозв'язки між відповідними системами дозволять уникнути проблемних ситуацій при управлінні активами та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Список літератури: 1. Бухгалтерський управлінський облік: [підруч. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / *Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська.* – [2-е вид., перероб. і доп.]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с. **2.** *Василенко В.О.* Виробничий менеджмент: [навчальний посібник] / *В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко.* – Київ: ЦУЛ, 2003. – 532 с. **3.** Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: [навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 «Облік і аудит» / за ред. д.е.н., проф. *Ф.Ф. Бутинця*, канд. екон. наук, *Шигун М.М.*]. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 352 с. **4.** *Шигун М.М.* Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія [Текст]: монографія / *М.М. Шигун.* – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 632 с.

Надійшла до редколегії 20.10.10

Д.Л. ЯЩУК, аспір. НГУУ «КП», Київ

ВИЯВЛЕННЯ СУТНОСТІ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

У статті визначається сутність оборотного капіталу підприємства поглядами різних закордонних та вітчизняних вчених. Особлива увага приділяється аналізу оборотного капіталу на підприємствах та визначенню його ефективного використання.

This article defines the essence of working capital enterprise views of various domestic and foreign scientists. Special attention is paid to the analysis of working capital in the business and determining its effective use.

Постановка проблеми. Як відомо одним з найважливіших факторів успіху будь-якого підприємства є організація ефективного управління його оборотним капіталом, саме тому виявлення його сутності та аналіз використання дуже важливий на сьогоднішній день для всіх підприємств. Особливо актуальним це стає в теперішній кризовий період. У рамках цієї задачі уряд здійснює роботу із гармонізації українського законодавства з міжнародним. Створення більш сприятливого інвестиційного клімату підштовхне міжнародні компанії до більш активного виходу на український ринок, що ми вже спостерігаємо протягом декількох останніх років, наприклад, на ринку мережних роздрібних супермаркетів. Для українських компаній це означає серйозне загострення конкурентної боротьби. Досвідчені західні компанії, як правило, мають якісно збалансовані джерела фінансування, більш дешеві ніж в українських підприємств. Вітчизняні підприємства, що збираються конкурувати з міжнародними повинні шукати шляхи підвищення ефективності свого бізнесу. У даній статті ми хотіли б визначити сутність оборотного капіталу та проаналізувати його використання, що на нашу думку є дуже важливим функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш повно і деталізовано зміст сучасних теорій корпоративного управління викладено у зарубіжних підручниках і монографіях, багато з яких перекладено українською і російською мовами. Серед них – праці К. Уолша, Е.Джонса, Є.Ф. Брігхема, Г. Арнольда та інших. Є розробки вітчизняних авторів, які враховують особливості національного економічного, політичного і корпоративного розвитку. До них відноситься серія підручників І.О. Бланка, О.Д.Василик, А.М. Поддєрьогіна, О.С. Стоянової, Л.Г. Суботовської, Г.Б. Поляка, О.О. Терещенка.

Метою даного дослідження є виявлення сутності оборотного капіталу та аналіз його ефективного використання

Виклад основного матеріалу. У західній літературі під оборотним капіталом розуміють категорію «працюючий капітал» (working capital). У роботі американських економістів Юджина, Бріггема і Льюїса С. Гапенського «Фінансовий менеджмент» наведені дві дефініції працюючого капіталу: 1) валовий працюючий капітал (gross working capital), під яким розуміють поточні активи; 2) чистий працюючий капітал (net working capital), під яким розуміють різницю між поточними активами і поточними пасивами. [1]

У працях інших англійських і американських авторів працюючий капітал визначається як різниця між поточними активами і поточними пасивами, що характеризує ступінь ліквідності короткострокової фінансової діяльності. Перевищення поточних активів над короткостроковими зобов'язаннями розглядається як капітал, що перебуває в обігу. Така думка виражена в працях Глена Арнольда, Кярана Уолша, Стефана Росса й інших. [2]

Управління працюючим капіталом передбачає прийняття рішень як за поточними активами, так і за поточними пасивами. У середньому 50—55 % капіталу корпорації вкладається у валовий працюючий капітал. Фінансові менеджери корпорації до 60 % свого ділового часу присвячують вирішенню питань, пов'язаних із формуванням і фінансуванням працюючого капіталу.

До поточних активів відносять статті: грошові кошти (cash); вкладення в цінні папери (marketable securities); рахунки до одержання, тобто дебітори (accounts receivable); товарно-матеріальні запаси (inventories). Поточні пасиви, тобто джерела фінансування, можна розділити на дві частини: перша — короткострокові пасиви, друга — довгострокові позички, що погашаються в цьому році. До першої належать статті: рахунки до оплати, тобто кредити (accounts payable); нараховані, але не оплачені витрати (accrued expenses); нараховані податки (accrued taxes); короткостроковий борг (notes payable). Друга частина являє собою довгостроковий борг, що за термінами погашається в даному фінансовому році (Current maturities of long-term debt).

Поточні активи за своєю природою дуже мобільні. Вони можуть змінюватися щодня і навіть щогодини. У кожному випадку мають бути вирішені питання їх фінансування, тобто визначені поточні зобов'язання. Менеджер постійно мусить вирішувати, наприклад, такі питання: на яку суму існує потреба в товарно-матеріальних запасах і як знайти кошти для їх фінансування?

Ефективність оборотного капіталу

Оборотний капітал, як зазначається у фінансовій літературі, являє собою «рухливу область — грошовий кругообіг, у якому гроші на якийсь період перетворюються в матеріали, робочу силу і накладні витрати, а потім знаходять первісну форму. Це означає, що управління цим капіталом, по суті, є управління часом» (курсив наш. — В.С.). Отже, принцип «час — це гроші» наявний в управлінні оборотним капіталом. Практично фінансові менеджери,

визначаючи завдання в управлінні оборотом капіталу, прагнуть реалізувати головну мету підприємництва: підвищення економічної віддачі від вкладень, тобто зростання прибутку. Завдання менеджера полягає в скороченні сум, інвестованих у короткострокові (поточні) активи, та їх зв'язку з рішеннями в маркетингу й організації збуту виробленої продукції.

У фінансовій літературі наводиться класичний приклад підвищення ефективності оборотного капіталу. Генрі Форд, запустивши у виробництво модель автомобіля Т, вирішив фарбувати її тільки в чорний колір і продавати торговельним агентам, як тільки вона сходить із конвеєра, за готівку, тобто не в кредит. Це дало змогу йому скоротити вкладення в оборотний капітал і сприяло розширенню виробництва продукції. [3]

Вкладення капіталу повинно бути ефективним. Під ефективністю використання капіталу розуміють величину прибутку на одну гривню вкладеного капіталу. Ефективність капіталу – комплексне поняття, що враховує використання обігових коштів, основних фондів, нематеріальних активів. Тому аналіз ефективності капіталу проводиться по складовим частинам зобов'язань, потім робиться загальний аналіз.

1. **Ефективність використання** обігових коштів характеризується перш за все їх **оборотністю**. Під оборотністю розуміємо час проходження коштами різних стадій виробництва та обігу. Час, за який обігові кошти знаходяться в обігу, тобто послідовно переходять з однієї стадії в іншу, складає період обігу оборотних коштів. Оборотність обігових коштів вимірюється терміном одного обороту в днях (оборотність обігових коштів в днях) або кількістю оборотів за звітний період (коефіцієнт оборотності). Термін одного обороту в днях являє собою відношення суми середнього залишку обігових коштів до суми односторонньої виручки за аналізуємий період.

$$Z = \frac{O \times t}{T} \times 100\%;$$

де Z – оборотність обігових коштів, дн.;

O – середній залишок обігових коштів, грн.;

t – число днів аналізованого періоду (90, 360);

T – виручка від реалізації продукції за аналізуємий період, грн.

Середній залишок коштів визначається як середня хронологічного моментного ряду, розрахована по сукупності значення показника в різні моменти часу:

$$O = \frac{\left(\frac{1}{2}O_1 + O_2 + \dots + \frac{1}{2}O_n \right)}{(P - 1)} \times 100\%;$$

де O_1, O_2, O_n – залишок обігових коштів на перше число кожного місяця, грн.;

P – число місяців.

Коефіцієнт оборотності коштів характеризує розмір обсягу виручки від реалізації в розрахунку на одну гривню обігових коштів. Він визначається як співвідношення суми виручки від реалізації продукції до середнього залишку обігових коштів по формулі:

$$K_o = \frac{T}{O} \times 100\%;$$

де K_o – коефіцієнт оборотності коштів,
 T – виручка від реалізації продукції за аналізуємий період, грн.;
 O – середній залишок обігових коштів, грн.

Маємо:

На початок звітного періоду: $K_o = 490223 : 38740 = 12,65$;

На кінець звітного періоду: $K_o = 941524 : 39274 = 23,97$.

Коефіцієнт оборотності коштів – це **фондовіддача** оборотних коштів. Зростання його свідчить про більш ефективне використання обігових коштів. В цей же час він показує число оборотів обігових коштів за аналізуємий період та може бути розрахований діленням кількості днів аналізованого періоду на термін одного обороту в днях (оборотність в днях):

$$K_o = \frac{t}{Z} \times 100\%;$$

де K_o – коефіцієнт оборотності, обороти;
 t – число днів аналізованого періоду (90,360);
 Z – оборотність обігових коштів в днях.

Маємо:

На початок періоду: $K_o = 360 : 28,45 = 12,65$;

На кінець періоду: $K_o = 360 : 15,02 = 23,97$.

Важливим показником ефективності використання обігових коштів є також **коефіцієнт завантаження коштів в обігу**. Коефіцієнт завантаження коштів в обігу характеризує суму обігових коштів, авансованих на одну гривню виручки від реалізації продукції. Коефіцієнт завантаження коштів в обігу – відношення середнього залишку обігових коштів до суми виручки від реалізації продукції:

$$K_z = \frac{O}{T} \times 100\%;$$

де K_z – коефіцієнт завантаження коштів в обороті, коп.;
 O – середній залишок обігових коштів, грн.;
 T – виручка від реалізації продукції за аналізуємий період, грн.;
100 – перевід гривень в копійки.

Маємо:

На початок періоду: $K_z = 38740 : 490223 \times 100 = 7,9$;

На кінець періоду: $K_z = 39274 : 941524 \times 100 = 4,17$.

Чим менше коефіцієнт завантаження коштів в обороті, тим ефективніше використовуються обігові кошти.

Таблиця 1 - Аналіз оборотності обігових коштів господарського суб'єкта

№ п/п	Показники	№ рядка	Минулий рік	Звітний рік	Зміни
			1	2	3
1	Виручка, тис. грн.	010	490223 (Ф.2 гр.4 стр.010)	941524 (Ф.2 гр.3 стр.010)	451301 (гр.2 – гр.1)
2	Кількість днів аналізованого періоду	020	360	360	- (гр.2 – гр.1)
3	Ододенна виручка	030	1361,73 (стр.010 : стр.020)	2615,34 (стр.010 : стр.020)	1253,61 (гр.2 – гр.1)
4	Середній залишок обігових коштів, тис. грн.	040	38740 (ф.1 “Баланс” гр.3 + гр.4 з стр.100 по стр.250 : 2)	39274 (ф.1 “Баланс” гр.3 + гр.4 з стр.100 по стр.250 : 2)	534 (гр.2 – гр.1)
5	Тривалість одного обороту, днів	050	28,45 (стр.040 : стр.030)	15,02 (стр.040 : стр.030)	-13,43 (гр.2 – гр.1)
6	Коефіцієнт оборотності коштів, обороти	060	12,65	23,97	11,32 (гр.2 – гр.1)
7	Коефіцієнт завантаженості коштів в обороті	070	7,90	4,17	-3,73 (гр.2 – гр.1)

З даних таблиці 1 видно, що оборотність обігових коштів господарського суб'єкта за рік знизилась на 13,43 дні (з 28,45 до 15,02), що призвело до збільшення коефіцієнту оборотності коштів на 11,32 обороти (з 12,65 до 23,97) та зниження коефіцієнту завантаженості коштів в обороті на 3,73 коп. (з 7,9 до 4,17). Збільшення швидкості обороту обігових коштів на 13,43 дні стало результатом впливу двох факторів: збільшення (зменшення) обсягу виручки на 451301 тис. грн. (з 490223 до 941524 тис. грн.) та збільшення (зменшення) середнього залишку обігових коштів на 534 тис. грн. (з 38740 до 39274 тис. грн.). Взагалі, збільшення середнього залишку обігових коштів негативно вплинуло на швидкість обороту обігових коштів, але мало незначний вплив на загальний результат.

Вплив кожного з цих факторів на загальне збільшення швидкості оборотності обігових коштів характеризується наступним:

- збільшення обсягу виручки прискорило оборотність коштів на 13,64 дні ($38740 : 2615,34 - 28,45 = 13,64$);

- зростання середнього залишку обігових коштів на 1253,61 тис. грн. знизило оборотність обігових коштів на 0,2 дні ($1253,61 : 2615,34 = 0,2$).

Разом: $- 13,64 + 0,2 = 13,44$ дні.

Зростання швидкості оборотності коштів відволікло з обороту грошових коштів у сумі 35647,08 тис. грн. ($13,43 \times 2615,34$).

Величину економічного ефекту, отриманого від зростання темпу оборотності обігових коштів, можна визначити, використовуючи коефіцієнт завантаженості коштів в обороті. Так, якщо в минулому році для отримання однієї гривні виручки було витрачено 7,9 коп., то у звітному році – 4,17 коп., тобто на 3,73 коп. на одну гривню виручки менше. Таким чином, загальна сума прибутку від зростання темпу обороту обігових коштів із загального обсягу виручки складає:

$3,73 \times 941524 : 100 = 35118,85$ тис. грн. (різниця в 528,23 пояснюється округленням при розрахунках).

2. Ефективність використання основних засобів вимірюється показниками **фондовіддачі та фондомісткості**. Фондовіддача основних засобів визначається відношенням обсягу виручки від реалізації продукції до середньої вартості основних засобів:

$$\Phi = \frac{T}{C} \times 100\%;$$

де Φ – фондовіддача, грн.;

T – обсяг виручки від реалізації продукції, грн.;

C – середньорічна вартість основних засобів, грн.

Фондомісткість продукції це величина, зворотна фондовіддачі. Вона характеризує затрати основних коштів (в копійках), авансованих на одну гривню виручки від реалізації продукції.

$$\Phi_e = \frac{C}{T} \times 100\%;$$

де Φ_e – фондомісткість продукції, коп.;

C – середньорічна вартість основних засобів, грн.;

T – виручка від реалізації продукції, грн.;

100 – перевід гривень в копійки.[4]

Отже, виходячи з вищевказаного можна сказати, що у сучасних умовах вкрай важливо правильно визначати потребу в оборотних коштах. Оборотні кошти підприємства повинні бути розподілені по всіх стадіях кругообігу у відповідній формі й у мінімальному, але достатньому обсязі. Наднормативні запаси відволікають з обігу грошові кошти, свідчать про недоліки матеріально-технічного забезпечення, неритмічності процесів виробництва і реалізації продукції. Усе це приводить до омертвіння ресурсів, їхньому неефективному використанню.

Як відомо, критерієм ефективності керування оборотними коштами служить фактор часу. Чим довше оборотні кошти перебувають в одній і тій

же формі (грошовій або товарній), тим за інших рівних умов нижче ефективність їхнього використання, і навпаки.

Список використаної літератури: 1. *Brigham E. F., Gapenski L. C. Financial Management: Theory and Practice Fifth Ed.* — Chicago, N.Y. etc: Dryden Press, 1988. — P. 644. 2. *Arnold G. Corporate Financial Management.* — Financial Times, Prentice Hall, 1998. — P. 543; *Уолли К.* Ключевые показатели менеджмента. — М.: Дело, 2000. — С. 47. 3. *Джонс Э.* Деловые финансы: Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 1998. — С. 300. 4. *Л. Г. Суботовська* «Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарської діяльності» (навчально-методичний посібник). — К.:ДІПК, 2005. — 151с.

Надійшла до редколегії 27.11.10

УДК 338.9

Л.П. БЕССОНОВ, канд. экон. наук, ст. преп. НТУ «ХПИ»
А.Л. ПОДОЛЬСКАЯ, ст. преп. НТУ «ХПИ»

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА

В статье представлены некоторые вопросы анализа резервов вхождения, приспособляющих производительную способность предприятия к внешней экономической обстановке через горизонтальные экономические связи.

The article presents some questions of analysis reserves adapt the productive capacity of the enterprise to the external economic environment through horizontal economic ties.

В настоящее время от уровня объективности и современности получаемой предприятием информации во многом зависит вся его успешная хозяйственно – финансовая деятельность. Для этого необходима активная взаимосвязь организации управления и организации информационного обеспечения. Из существующих вопросов такого плана выделим некоторые, такие как взаимосвязь между внешними информационными потоками и внутренними. Используя принципы «стратегического управления», способы получения и методы определения объемов необходимой информации с учетом маркетинговых функций на предприятии можно существенно синхронизировать объем информации и систему управления производством. Соединение в единую систему внешних и внутренних потоков информации позволяет эффективно адаптировать деятельность предприятия к внешним условиям рынка.

Наличие, в большинстве случаев, слабой связи производителя с внешней средой суживает объективность оценки «шансов» и «опасности» для предприятия. Это можно решить используя принципы маркетинга, когда

вследствие анализа внешних условий рынка определяется потребность и реальная покупательская оценка ассортимента продукции и приспособление производства и сбыта к этим потребностям и оценкам. Реализация выше рассматриваемых подходов должна осуществляться поэтапно:

-проведение анализа существующего распределения всего комплекса управленческих работ;

-устранение дублирования информации и как следствие оптимизация количества необходимого персонала;

-четкое отслеживание появляющихся новых функций управления.

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 658.15

З.М. МОЧАЛИНА, канд. екон. наук, доцент ХНАМГ, Харків
В.А. ВОСКОБОЙНИКОВ, аспірант ХНАМГ, Харків

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ: МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ

В статті розглянуті проблемні питання фінансового аналізу суб'єкту господарювання задля забезпечення прийняття обґрунтованих і виважених управлінських рішень, що є особливо актуальними в існуючих економічних умовах країни.

Subjects of management financial analysis problem issues are considered in the article for proved and weighed administrative solutions securing that especially topical in existing economic conditions of the country.

Вступ. Поточні реалії фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання (СГ), незалежно від галузевої належності, свідчать про значний спад їх діяльності. Тому найважливішими завданнями для фахівців є вибір пріоритетів їх фінансового оздоровлення, вибору напрямків розвитку й методів оцінки фінансового стану, визначення стратегії розвитку й способів її реалізації. Задля цього суб'єктами господарювання має проводитись певна аналітична робота, яка потребує ефективного, зрозумілого методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового аналізу на основі звітності підприємства, з використанням множини різноманітних коефіцієнтів, досить поширено розглядається в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених [1-3,6]. Слід зауважити, що значення рекомендованих критичних рівнів коефіцієнтів в роботах науковців мають певні розбіжності, крім того, практично не встановлені їх значення, що відповідають галузевим особливостям. Пропоновані методичні підходи до

проведення фінансового аналізу потребують певної кваліфікації і розуміння бізнес-процесів, виливаються в трудомісткий процес аналітичної роботи, тоді як (виходячи з об'єктивних умов) прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує ефективних нескладних розрахунків.

Мета і постановка задачі. Фінансовий аналіз – це досить складна й багатогранна система процедур і методик, але мета статті – дати загальний огляд найбільш доступних і простих методів, сформуванати алгоритм фінансового аналізу суб'єкту господарювання, який дасть можливість уніфікувати аналітичну роботу на основі вибору найбільш доцільних показників.

Матеріали та результати дослідження. Найбільш поширеними в літературі є три блоки завдань фінансового аналізу: аналіз ефективності діяльності; аналіз фінансових результатів діяльності; аналіз фінансового стану підприємства.

Механізм керування ефективністю діяльності підприємства заснований на взаємозв'язку таких факторів як обсяг реалізації; сума й рівень змінних і постійних операційних витрат, що можуть розглядатися як основні при формуванні суми різних видів прибутку, впливаючи на них можна одержати необхідні результати, задля підвищення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» (CVP – аналіз) дозволяє відстежити залежність формування фінансових результатів на всіх етапах діяльності СГ, може бути застосований як в оперативному, так і стратегічному управлінні (рис.1). В процесі аналізу визначається точка беззбитковості; відсоток досягнення беззбитковості (відношення фактичної суми реалізації до точки беззбитковості); коефіцієнт витратоємності (показує, скільки грн. коштів було вкладено для одержання 1 грн. доходу. При беззбитковому рівні дорівнює 1, при прибутковій діяльності менше 1, при збитковій діяльності - більше 1).

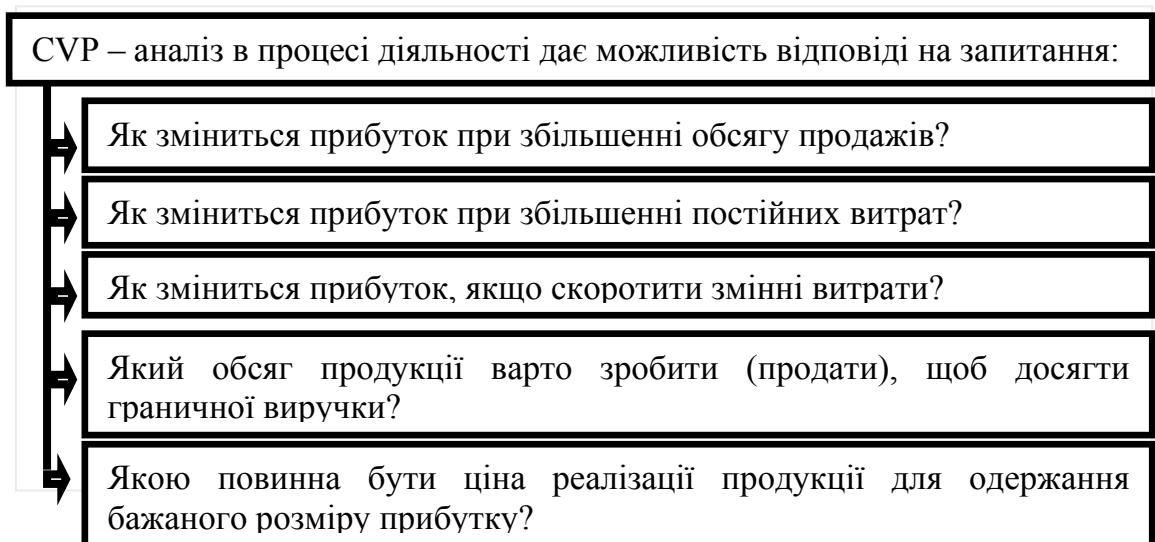


Рис. 1 - Роль CVP – аналізу в процесі діяльності СГ

Виручку від реалізації умовно можна розділити на дві складові: обсяг, який формує точку беззбитковості і запас безпеки – обсяг реалізації, що «працює» на одержання прибутку. За інших рівних умов у випадку зменшення виручки в рамках запасу безпеки, то беззбитковість вже буде забезпечена [5].

Розрахунок операційного важелю орієнтований на оцінку перспектив росту: на скільки відсотків збільшиться прибуток підприємства при збільшенні доходів на 1 %.

Другий блок припускає визначення абсолютних показників фінансових результатів (прибутку від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності, прибутку до оподаткування, чистого прибутку) і порівняння їх в динаміці з попередніми (чи бюджетними) показниками та визначення відносних показників – показників рентабельності.

На наш погляд найбільш доцільним є визначення таких показників рентабельності: рентабельність продукції, рентабельність продажу, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу.

Показник рентабельності продукції (виду діяльності) можна застосовувати для аналізу як суб'єкта господарювання в цілому, так і його підрозділів. Також можна виконати і аналіз елементів витрат, зробивши вибірку даних за ряд послідовних тимчасових періодів, простежити вплив темпу росту рівня витрат на оплату праці, на темпи росту прибутку (особливо показовим буде розрахунок у процентному співвідношенні) [4].

Показник рентабельності продажу також дозволяє оперативно реагувати на ситуацію. Потрібно уявити, що зростання виручки не обов'язково тотожне зростанню прибутковості, оскільки за нераціонального управління як трудовими, так і матеріальними ресурсами, рентабельність може істотно знижуватися.

Доцільним буде і проведення інтегрального аналізу рентабельності на основі моделі «DuPont».

Однак одержання прибутку і рентабельності ще не є індикатором стійкого розвитку СГ. Тому у третьому блоці фінансового аналізу найбільш важливими можуть бути наступні процедури: оцінка рівня ділової активності; оцінка платоспроможності (ліквідності); оцінка фінансової стабільності.

В процесі оцінки ділової активності перш за все доцільно проаналізувати тенденції змін прибутку, виручки та власного капіталу і виконання співвідношення (1), що свідчить про ефективну діяльність СГ:

$$T_{п} > T_{в} > T_{вк} > 100\% \quad (1)$$

де $T_{п}$ – темп зміни прибутку; $T_{в}$ – темп зміни чистого доходу від реалізації; $T_{вк}$ – темп зміни власного капіталу.

Нерівність може не виконуватись за умови освоєння нових ринків збуту або нових товарів, здійснення довгострокових капіталомістких проектів ін.

Залежно від галузевої належності і виду діяльності суб'єкту господарювання доцільно оцінити наступні показники: операційний цикл (термін, протягом якого СГ виробляє продукцію, збуває її і одержує кошти); фінансовий цикл (усереднений строк оборотності кредиторської заборгованості), оборотність різних активів (в днях). Тенденція зменшення абсолютних значень вищенаведених показників є позитивною.

Звичайно для оцінки оборотності застосовують метод коефіцієнтів, порівнюючи коефіцієнт оборотності певного активу з нормативними значеннями в динаміці.

Для оцінки стану дебіторської і кредиторської заборгованості можуть бути розраховані середні коефіцієнти і середні періоди інкасації дебіторської заборгованості, що дасть можливість визначитись з часткою неоплачених зобов'язань у загальній вартості проданих товарів, наданих послуг і ін., та визначити часовий відрізок, протягом якого можна чекати погашення цих зобов'язань.

Для оцінки платоспроможності виконується аналіз коефіцієнтів ліквідності. Завдання оцінки платоспроможності ускладнюється за умови впровадження проекту чи посилення впливу зовнішніх факторів, що змінюються нестандартно.

В процесі проведення фінансового аналізу необхідно враховувати галузеві особливості, оскільки, наприклад, для матеріалоємних виробництв, виробництв з тривалим циклом, підприємств торгівлі більш адекватно відображає платоспроможність коефіцієнт поточної ліквідності.

Досить наочним є застосування показника чистого оборотного капіталу, що розраховується шляхом вирахування з вартості оборотних активів суми короткострокових зобов'язань. Його зростання за ряд послідовних періодів (або на початок і на кінець звітного року) свідчить про позитивну тенденцію розвитку платоспроможності підприємства.

В прямій залежності від структури джерел формування активів перебуває показник фінансової стабільності, тобто забезпеченості запасів і витрат джерелами для їхнього формування (капіталом підприємства).

У структурі капіталу насамперед виділяють власні й позикові кошти та аналізують їх співвідношення. При аналізі власного капіталу провадять порівняння величини статутного капіталу з показником чистих активів (розраховується як різниця між валютою балансу, зобов'язаннями й збитками), що дає змогу прийняти управлінське рішення щодо регулювання величини статутного капіталу. В процесі аналізу зобов'язань визначають їх структурні співвідношення з врахуванням термінів погашення. Особливу увагу потрібно приділити позиковим коштам зі стікаючими термінами погашення та простроченим.

Найменування показника	груд. 2008	січень 2009	лютий 2009	березень 2009	квітень 2009	травень 2009	червень 2009	липень 2009	серпень 2009	вересень 2009	жовтень 2009	листопад 2009	грудень 2009	січень 2010
Доход від реалізації	17123,9	16506,2	20734,1	26981,8	28784,3	28368,8	34017,8	34319,8	19806,6	17047,2	16667,4	14862,6	126	
ПДВ	2850,1	2585,7	3456,1	4486,3	4786,9	4202,8	5688,4	5715,1	3285,7	2593,8	2488,7	2488,7	21	
Адмін. збір	1576,3	1398,9	1851,6	3240,4	3743,2	3147,8	4418,2	4561,4	2654,1	2333,3	2044,6	1890,6	16	
Інші вирування з доходу	14,7	10,3	10,4	7,3	1,3	7,1	9,9	6,9	108,2	82,0	8,7	14,3		
Чиста виручка від реалізації	12683,8	11611,3	15417,1	19148,8	20233,9	18001,7	23921,4	24037,4	13777,5	11792,2	10920,3	10458,0	86	
Собівартість реал. продукції	9744,6	7482,6	11909,9	11778,3	14329,9	12889,6	16724,1	16301,6	10709,3	9650,0	9543,1	10096,1	75	
Валовий прибуток	2939,2	4049,7	3507,2	7370,5	6905,0	5116,2	8197,9	7736,8	3074,2	2232,2	1377,2	421,9	15	
Інші операційні витрати	239,7	292,2	436,6	1392,9	5407,4	300,8	625,1	361,6	381,6	456,0	1990,3	1890,3	10	
Адміністративні витрати	431,2	327,9	584,6	783,6	436,9	649,8	748,8	1490,0	597,1	1056,6	1076,6	1656,3	6	
Затрати на збув	1023,5	1146,7	2245,9	3095,6	1930,6	275,6	929,7	2007,6	734,5	410,4	809,3	609,3	6	
Інші операційні витрати	377,6	512,3	266,8	1251,3	6633,3	1226,9	432,6	594,1	23,7	232,6	4594,1	389,9	7	
Прибуток (операційна діяльність)	2336,6	2354,0	849,4	3658,9	3711,1	3965,7	7416,9	6137,2	407,3	383,2	-134,9	-241,3	3	
Інші фінансові доходи	14,8	12,1	12	16,6	10,4	23,6	45,0	25,6	12,8	1,6	0,6	0,8	6	
Інші доходи	0,9	16,2	33,4	0,7	0,1	36,6	14,7	368,2	81,8	1,6	1,1	0,0		
Фінансові витрати	2,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	260,7	16	
Інші витрати	12,6	6,5	27,6	290,6	11,9	66	66,7	452,3	219,1	139,2	20,3	26,5	1	
Прибуток (залишка діяльності)	2336,6	2377,6	867,2	3286,6	3706,7	3900,4	7410,9	6078,1	262,8	247,1	-163,6	-517,7	6	
Податок на прибуток	1129,7	1145,6	419,3	1071,3	1210,1	1251,9	2385,6	1977,4	102,3	0,0	0,0	0,0	4	
Чистий прибуток	1206,9	1232,0	447,9	2215,3	2496,6	2648,5	4625,1	3100,7	160,6	247,1	-163,6	-517,7	2	
Затратність виробництва	0,69021902	0,64828473	0,77281234	0,61508937	0,70818303	0,70468346	0,65732367	0,67817851	0,77886808	0,81076938	0,87388826	0,96157009	0,8502	
Коефіцієнт покриття	4,06	6,26	6,81	4,71	4,40	3,90	3,74	6,08	5,13	6,90	6,83	3,12	2,05	
Ліквідність перша	1,45	2,05	2,43	1,46	1,22	1,42	0,96	1,69	1,66	1,32	1,15	0,66	0,52	
Ліквідність абсолютна	0,45	0,45	0,65	0,36	0,12	0,46	0,16	0,64	0,52	0,38	0,11	0,01	0,02	
Оборотність оборотних коштів	3,77	3,30	4,20	5,18	4,96	4,56	6,17	5,46	3,72	3,22	2,44	2,17		

Рис.2 – Приклад фінансового аналізу в форматі Excel

Визначивши ключові індикатори, що впливають на фінансово-господарську діяльність СГ, аналітик в Excel розробляє робочий формат, який включає як вихідні дані за місяць, одержані за результатами бухгалтерського обліку (форма №1 і форма №2), так і розрахунково-аналітичні дані (рис. 2).

Висновки. Проведення оперативного фінансового аналізу дозволить зменшити вплив фінансових ризиків на діяльність СГ, поліпшити його фінансовий стан і фінансові результати.

Для одержання об'єктивних результатів фінансового аналізу необхідна достовірні і повна інформація. Проте і натеper на більшості українських підприємств не організовано облік з диференціацією витрат на постійні і змінні, що негативно впливає на стан аналітичної роботи в процесі обґрунтування оперативних управлінських рішень, є недопустимим в умовах впливу кризових подій. Слід підкреслити, що цей чинник негативного впливу на аналітичність інформаційної бази не єдиний. Тому відповідним державним закладам доцільно було б: проаналізувати і внести певні зміни до нормативної бази щодо ведення обліку, встановлення рекомендованого рівня коефіцієнтів-індикаторів фінансового стану з врахуванням галузевої належності суб'єктів господарювання і т.п.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства дасть свої результати тільки в тому випадку, якщо це буде не разовий захід, а постійний і добре налагоджений процес. Задля забезпечення якості і достовірності аналізу не слід захоплюватися аналізом і щомісячним моніторингом великої кількості показників, оскільки обсяг цих робіт залежить від обсягів підприємства і чисельності обліково-аналітичних служб. Найбільш ефективним буде визначити перелік розрахунково-аналітичних показників, періодичність їх аналізу з огляду на особливості виду діяльності підприємства й конкретних потреб користувачів.

Список літератури: 1.Банк В.Р., Финансовый анализ [Текст]: учеб. пособие/ В.Р Банк, С. В.Банк, А. В. Тараскина - М.: ТК Велби, 2006, 345 с. 2. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009. - 240 с. 3. Лисенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник для вузов /

Д. В. Лисенко. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 320 с. 4.Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. - М.: Проспект, ТК Велби, 2007. - 336 с. 5.Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях [Текст]/ О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. - К. : Скарбы, 2003. - 132 с. 6.Роберт С. Хиггинс. Финансовый анализ. Инструменты для принятия бизнес-решений /Analysis for Financial Management. – М.: Вильямс, 2007. - 464 с.

Надійшла до редколегії 27.10.10

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мардус Н.Ю. Дослідження рівня оснащення вітчизняного АПК	3
Волоснікова Н.М. Вплив грошово-кредитної політики на мікро- та макроекономічні процеси	5
Скрипник І.В. Теоретичні підходи управління бізнес-проектами в установах та організаціях	9
Матросова В.О. Дефіцит пенсiонного фонду, как общая проблема государственного бюджета и социальной политики Украины	15
Линник О.І., Анісімова Є.В. Необхідність удосконалення системи адміністрування податків та зборів	19
Смоловик Р.Ф., Берко І.Ю. Анализ и оценка факторов, влияющих на изменение уровня оплаты труда	22
Пархоменко О.С. Світовий досвід регулювання дивідендної політики	25
Линник О.І., Штучка М.А. Визначення структури та оцінка обсягів тіньової економіки в Україні	31
Вовк К.В. Проблеми реформування податкової системи України та напрями реформування податку на додану вартість	35
Штефан С.И., Малышкина А.С. Эффективное использование местного бюджета в ходе реализации программы развития региона	38
Доля З.В. Проблеми та необхідність державного регулювання системи профтехосвіти	41
Чуніхіна К.А. Необхідність удосконалення системи пенсійного забезпечення	44
Островський І.А., Тимофієва С.Б. Державне регулювання інноваційних процесів	47
Островський І.А., Тимофієва С.Б. Деякі аспекти державного регулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів	51
Гришина Е.В., Чередка Д.І. Удосконалення оподаткування в сучасних умовах	54
Бровко В.М. Деякі соціальні проблеми економічного розвитку України	57
Ніколаєнко Л.Ф., Чумак Л.Ф. Визначення зв'язку якості життя населення та міграційних процесів	60
Кизим А.О. Проблеми рейдерства на фондовому ринку України	68
Єршова Н.Ю., Денисова Н.Ю. Контролінг: сучасні методи та інструментарій	71

Безпарточний М.Г. Дослідження чинників та критеріїв забезпечення ефективного функціонування торговельних підприємств	79
Нікілева Л.О. Особливості функціонування територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян як елементу інфраструктури ринку соціальних послуг	85
Гриценко О.І. Організація факторингових операцій в кредитних спілках	90
Николаева Е.Г., Долошко Н.Г. Детерминанты коррупции в переходных экономиках	96
Лошакова С.Е., Немыкина Ю.В. Информационная безопасность в деятельности промышленных предприятий	102
Гавриш М.О. Оцінка оновлення основних засобів за рахунок позикових коштів	106
Олендїй О.Т. Предметна область державного фінансового аудиту бюджетних програм за цільовим спрямуванням	110
Фесенко І.А. Оцінка тіньового сегменту вугільної галузі	116
Ролдугин В.И. Валютная политика банка Латвии	123
Мельников С.В. Эффекты монополизации вертикального рынка	128
Смоловик Р.Ф., Андриенко Н.В. Исследование некоторых проблем диверсификации производства сельскохозяйственной отрасли	134
Перерва П.Г., Товажнянський В.Л. Формування збалансованої систем показників антикризових заходів по стабілізації роботи промислового підприємства	138

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Шаповалова А.П., Опанасюк С.Р. Облікова класифікація та оцінка фінансових інвестицій : вітчизняний та зарубіжний досвід	147
Лаговська О.А., Гусак Л.В. Підходи до управління активами на підприємстві: облікове забезпечення	154
Ящук Д.Л. Виявлення сутності оборотного капіталу підприємства та аналіз його використання	158
Бессонов Л.П., Подольская А.Л. Некоторые аспекты повышения эффективности информационного обеспечения процесса производства	164
Мочаліна З.М., Воскобойніков В.А. Фінансовий аналіз: методичний інструментарій та сучасні проблеми	165

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ „ХПІ”**

Тематичний випуск
«Технічний прогрес і ефективність виробництва»
Збірник наукових праць

Випуск 63

Науковий редактор д.е.н., проф. Перерва П.Г., проф. В.М. Тимофєєв

Технічний редактор Шульга О.В.

Відповідальний за випуск к.т.н.Обухова І.Б.

Підп. до друку 27.12.2010 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO - друк
Гарнітура Таймс. Умов.друк.арк. 10. Обл.-вид. арк. 10,1
Зам. № _____. Наклад 300 прим. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №116 от 10.07.2000 р.
„ХПІ”, 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21

Друк СПД-ФО Воронюк В.В.
м. Харків, пл. Руднева, 4
тел. (057) 335-07-66