

**УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА**

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Колективна монографія

За редакцією
Непочатенко О.О.

Умань – 2013

*Друкується за рішенням вченої ради Уманського національного університету
садівництва
(протокол №6 від 23 квітня 2013 року)*

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор Щурик М.В.;
доктор економічних наук, професор Збарський В.К.;
доктор економічних наук, професор Нестерчук Ю.О.

*Автори вміщених матеріалів висловлюють свою думку, яка не завжди збігається з
позицією редакції. За вміст матеріалів відповідальність несуть автори. Матеріали
подаються в авторській редакції.*

Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур / Під ред. д.е.н.,
професора О.О. Непочатенко. – Умань: СПД Сочінський, 2013. – 308 с.

*У монографії викладені результати досліджень сучасних проблем розвитку
підприємницьких структур. Висвітлені соціально-економічні аспекти функціонування
підприємств. Розглянуто фінанси підприємств та їх роль у забезпеченні сталого
розвитку. Досліджено стан та проблеми облікової політики підприємств та
обґрунтовано основні напрями її удосконалення. Вивчено теоретичні та практичні
аспекти управлінської діяльності підприємств. Значну увагу приділено організації
маркетингової діяльності на підприємствах.*

*Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів, наукових співробітників та
фахівців, які займаються питаннями розвитку економіки.*

ЗМІСТ

1. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Інституційні чинники розвитку малого та середнього підприємництва України (інноваційний аспект) (Бабкіна С.І., к.е.н., Інститут країн Сходу та Африки Міжнародного Слов'янського Університету, Харків).....	10
1.2. Методологические особенности исследования макроэкономических процессов развития в современных условиях (Шелегеда Б.Г., д.э.н., профессор, Донецкий национальный технический университет; Корнев М.Н., д.э.н., доцент, Донецкий государственный университет управления).....	16
1.3. Еволюція економічної ролі держави (Роєнко В.І., канд. істор. наук, доцент, Дніпродзержинський державний технічний університет; Бринцова В.Є., викладач вищої категорії, Дніпродзержинський технологічний коледж).....	29
1.4. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання (Гришова І.Ю., д.е.н, головний науковий співробітник, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН; Замлинський В.А., к.е.н, доцент, Одеський державний аграрний університет)	36
1.5. Інтеграція підприємств: теоретичний аспект (Рогоза М.Є., д.е.н., професор; Вергал К.Ю., к.е.н., доцент, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»).....	44
1.6. Моделювання впливу освітньо-фахового потенціалу на інвестиційну привабливість підприємства (Скриньковський Р.М., Національний університет “Львівська політехніка”).....	49
1.7. Роль академічного підприємництва та університетської науки у соціально-економічному розвитку економіки (Денисенко М.П., д.е.н., професор; Бреус С.В., к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну)	55
1.8. Моніторинг корпоративної соціальної відповідальності: сутність, значення, завдання та принципи (Коваленко І.Ф., к.е.н., доцент; Кицак Т.Г., к.е.н., доцент; Бабін О.В, аспірант, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»)	66
1.9. Moocs wyzwanie dla szkolnictwa wyższego (dr Agnieszka Krzętowska).....	71
1.10. Роль експорту в економічному зростанні країни (Костюк В.С., к.е.н., доцент, Уманський національний університет садівництва)	75

2. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

2.1. Особливості взаємодії банківських та небанківських фінансових посередників на шляху поліпшення інвестиційних процесів в Україні (Васильченко З.М., д.е.н., професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка).....	80

2.2. Аналіз структури доходів страхових компаній України (Ромашенко О.В., аспірант, Київський національний економічний університет ім.Вадима Гетьмана).....	92
2.3. Бізнес-ангелівське інвестування як перспективне фінансове джерело ризикового підприємництва в Україні (Краус Н. М., к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка) ...	98
2.4. Фінансово-економічні, правові та науково-технічні проблеми ефективного функціонування суб'єктів господарювання в Україні (Терещенко В.Л., к.ф.-м.н., доцент, Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету імені А. Нобеля; Терещенко Л.П., асистент, Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського; Терещенко В.В., Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара).....	106
2.5. Управління грошовими активами промислових підприємств (Соколова Н.С., здобувач, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. Лазаряна).....	112
2.6. Управління дебіторською заборгованістю хлібопекарських підприємств: концептуальний підхід (Шереметинська О.В., Національний університет харчових технологій)	117
2.7. Фінансово-економічні механізми розвитку агроформувань (Колпакова Н.С., к.е.н., Південний філіал Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет»).....	122
2.8. Особливості формування фінансових ресурсів в аграрному секторі економіки України (Гузар Б.С., к.е.н. доцент; Корунець О.М., аспірант, Уманський національний університет садівництва).....	132
2.9. Розвиток кредитного забезпечення підприємств АПК (Безкровний А.В., аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет).....	135
2.10. Економічна сутність фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств (Власюк С.А., к.е.н., старший викладач; Бондаренко Н.В., к.е.н., старший викладач, Уманський національний університет садівництва).....	141
2.11. Досвід, проблеми та перспективи кредитування аграрних підприємств (Голишевська Л.В., асистент, Вінницький національний аграрний університет ННІ Аграрної економіки).....	149
2.12. Аналіз фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств (Гвоздей Н.І., к.е.н., старший викладач, Уманський національний університет садівництва).....	154
2.13. Możliwości skutecznej oceny poziomu płynności finansowej w przedsiębiorstwie (Jacek Grzywacz).....	160
2.14. Grupy kapitałowe na polskim rynku telekomunikacyjnym (Paweł Kaczmarczyk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku).....	168

2.15. Проблеми оподаткування доданої вартості в сільському господарстві на сучасному етапі (Барабаш Л.В.; Зікол М.В., Уманський національний університет садівництва)	173

3. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

3.1. Облікова політика як інструмент організації фінансового обліку на підприємстві (Багрій К.Л., к.е.н., доцент, Чернівецький торговельно-економічний інститут, Київського національного торговельно-економічного університету)	178
3.2. Облікова політика як інструмент управління підприємством (Шаповалова А.П., к.е.н., доцент; Бакурова О.А., к.е.н., доцент, Київський національний торговельно – економічний університет)	183
3.3. Розроблення в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення інтегрованої системи обліково-економічних розрахунків (Ткаченко С.А., к.е.н., доц., проректор з науково-педагогічної роботи, ВНЗ «Миколаївський політехнічний інститут»).....	191
3.4. Оцінка власного капіталу за справедливою вартістю: pro et contra (Задніпровський О.Г., к.е.н., Київський національний торговельно – економічний університет)	196
3.5. Гармонізація бухгалтерської звітності до потреб управління фінансовою діяльністю (Коваль Н.І., к.е.н., доцент, Вінницький національний аграрний університет).....	202
3.6. Управлінський облік як комерційна таємниця підприємства (Фоміна О.В., к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет).....	211
3.7. Проблеми та питання обліково-аналітичного й інформаційного забезпечення менеджменту персоналу в умовах маркетингової діяльності підприємства (Мороз Л.І., к.е.н., с.н.с., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»).....	215
3.8. Постачання як функція бізнесу та об’єкт обліку (Сторожук Т.М., к.е.н., доцент; Лаврик О.П., Національний університет державної податкової служби України).....	222
3.9. Загальні етапи переходу підприємства на аутсорсинг (Проскуріна Н.М., д.е.н., доцент; Штепа К.Ю., здобувач, Запорізький національний університет).	230

4. РОЛЬ ТА МІСЦЕ МАРКЕТИНГУ І МЕНЕДЖМЕНТУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ СТРУКТУР

4.1. Життєздатність підприємства як інтегральна характеристика стану та мета економічного управління підприємством (Лігоненко Л.О., д.е.н. професор, Київський національний торговельно-економічний університет).....	239

4.2. Організація впровадження служби контролінгу в систему управління підприємством (Селіванова Н.М., асистент, Одеський державний аграрний університет).....	244
4.3. Сучасні аспекти і світовий досвід мотивації у сфері праці (Гаврилюк Л.А., професор, Уманський національний університет садівництва)	254
4.4. Періодизація теорії маркетингу як відображення розвитку основних потреб суспільства (Окландер Т.О., к.е.н, доцент, Одеський національний політехнічний університет).....	261
4.5. Маркетингова складова у системі чинників забезпечення міцного підґрунтя для адаптації малого бізнесу до реалій ринку в Україні (Макух С.М., к.е.н., Дрогобицький державний педагогічний університет ім. І.Франка).....	272
4.6. Вплив зовнішніх чинників на маркетингову та управлінську діяльність малих підприємств торговельної галузі України (Краус К. М., аспірант, ВНЗ Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”).....	277
4.7. Маркетинговий інструментарій збору інформації для прийняття стратегічних рішень на ринку ліфтового обладнання України (Замлинська О.В. викладач, Одеський державний аграрний університет).....	284
4.8. Роль маркетингу у досягненні економічної безпеки аграрних підприємств (Малюкіна Д.І., здобувач, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва).....	295
4.9. Дослідження рівня, циклічності та еластичності ринкових цін як обов’язкова умова ефективної організації маркетингу сільськогосподарських підприємств (Страпчук С.І., здобувач, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва).....	299

ПЕРЕДМОВА

Шановні друзі, Уманський національний університет садівництва продовжує традицію друку колективних монографій, присвячених актуальним питанням розвитку економіки України та окремих її сфер. Дякуємо за співпрацю усім авторам даної наукової праці та бажаємо подальших творчих успіхів на науковій ниві!

Основою успішного розвитку як економіки так і соціальної сфери є стабільне функціонування вітчизняних підприємств. Сучасна практика ведення бізнесу доводить, що економічний розвиток господарюючих суб'єктів можливий лише на основі пошуку шляхів пристосування та адаптації до зовнішнього середовища, яке якісно та швидко змінюється.



Світовий досвід показує, що здатність генерувати і впроваджувати стратегічні зміни є найважливішим фактором ефективного функціонування та стабільного розвитку підприємств. При цьому будь-які зміни містять у собі протиріччя між прагненням підприємства як економічної системи зберегти стабільність, з одного боку, і необхідністю її постійного розвитку – з іншого. Тому саме у першому розділі «Соціально-економічні аспекти функціонування підприємств» здійснено спробу визначити основні напрямки удосконалення методичних і організаційних засад діяльності підприємств з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду, що сприятиме підвищенню ефективності їх функціонування.

Фінанси підприємства займають одне з базових місць у відтворювальному процесі, формуванні власних грошових фондів і централізованих фінансових ресурсів держави, тому вимагають постійного контролю і належної уваги з боку менеджменту організації. Із розвитком ринкової економіки в країні широко набув розвитку, так званий, середній клас підприємців. Тобто народились вже зовсім нові або частково реорганізовані підприємства, які мали на меті виробництво конкурентно-спроможної продукції, а головне – це отримання високих прибутків від своєї діяльності. А прибуток, як відомо, виступає головним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, розширеного виробництва, росту доходів підприємства та його

власників. Крім того, необхідно створити таке економічне середовище, в умовах якого вигідно виробляти товари, отримувати прибуток, знижувати витрати. Цієї мети можна досягти лише при оптимальній організації фінансів на підприємстві, яка дозволить не лише закріпити фінансовий стан підприємств, але й забезпечити фінансову стабілізацію в країні. У сучасній економічній концепції головна мета бізнесу полягає у збільшенні багатства власника. Така мета сьогодні однаковою мірою сприймається як власником підприємства, так і менеджером. Очевидно, що, зважаючи на такі цільові настанови, повинні формуватися ключові стратегії управління підприємством, зокрема й управління фінансами. Саме на вирішення даних питань направлені дослідження у другому розділі «Фінанси підприємств та їх роль у забезпеченні сталого розвитку».

Важливою складовою успішної діяльності будь-якого підприємства є ефективна організація фінансово-облікової діяльності. Зміни, що відбулися в Україні з моменту набуття незалежності, торкнулися всіх сфер життя, в тому числі економіки. Рух до ринкових перетворень, з одного боку, потребує вдосконалення теоретичних і методичних підходів до управління підприємством, зокрема бухгалтерського обліку, який має забезпечувати своєчасною та достовірною інформацією користувачів фінансової звітності для прийняття управлінських рішень. З другого боку, інтеграція економіки України у світову систему господарювання неможлива без реформування національної облікової системи із застосуванням міжнародних стандартів. При цьому слід враховувати особливості перехідної економіки, соціально-економічні, політичні, правові та інші чинники, характерні для нашої країни, а також національні традиції, набуті в теорії й практиці обліку в попередні роки. Саме на вирішення сучасних проблем обліку та аудиту направлені дослідження третього розділу «Облікова політика підприємств: стан, проблеми та напрями удосконалення».

Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні не лише зумовлює необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств, що передбачає інтенсивний розвиток виробництва, але також вимагає удосконалення методів організації виробничої та господарської діяльності. Також існує необхідність в удосконаленні механізму ринкових інструментів фірми, основним з яких є формування системи маркетингу на підприємстві. Ефективне запровадження і використання маркетингу підприємством потребує насамперед чіткого розуміння суті та змісту маркетингу, а також цілей його застосування, функцій та етапів його становлення.

Водночас таку ж саму важливу роль відіграє добре організована система управління. Ефективність діяльності підприємства залежить від багатьох параметрів - ступеня розвиненості виробництва, поділу і кооперації праці, використання результатів науково-технічного прогресу, економічних ресурсів, форм стимулювання високопродуктивної праці тощо, але в першу чергу — від ступеня інтегрування зазначених факторів під час їх використання. Справа в тому, що

застосування того чи іншого фактора поза зв'язком з іншими ще не забезпечує оптимального економічного розвитку підприємства. Потрібне інтегроване їх використання. Хто ж відповідальний за це, хто займається координуванням різних видів діяльності і спрямовує їх на виявлення потреб ринку в продукції підприємства і відповідно організовує її виробництво в необхідній кількості і якості її у необхідний термін, на визначення технічної й економічної політики розвитку підприємства, створення відповідних соціальних і здорових умов праці, екологічний захист і т. д.? Саме на вирішення цих питань направлені дослідження четвертого розділу монографії «Роль та місце маркетингу і менеджменту у діяльності підприємницький структур».

Метою колективної монографії є привернення уваги науковців та практиків до проблем стабільного розвитку підприємницьких структур та забезпечення їх ефективного функціонування в мінливих умовах сьогодення. Монографія виконана у рамках тематики науково-дослідних робіт Уманського національного університету садівництва: «Адаптація організаційно-економічного механізму господарювання до соціально-орієнтованих ринкових відносин в АПК» (номер державної реєстрації №0101U004493) та «Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення в контексті аграрного менеджменту» (номер державної реєстрації №0108U010738).

Монографія розрахована на науковців, спеціалістів з питань розвитку економіки, аспірантів та студентів.

З повагою та найкращими побажаннями!

Ректор Уманського національного

університету садівництва

д.е.н., професор

Непочатенко О.О.

РОЗДІЛ 1. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Інституційні чинники розвитку малого та середнього підприємництва України (інноваційний аспект)

Як і будь-яка економічна структура, малі та середні підприємства (далі МСП) схильні до впливу змін зовнішніх факторів, у ряді яких важливе місце займають інституціональні. Причому для економік перехідного типу з мінливими умовами господарювання, якою зараз є Україна, характерним стає процес постійної зміни у співвідношенні цих факторів. Існують різні підходи до класифікації інституційних чинників та їх впливу на підприємництво¹, однак предметом даного дослідження є тільки ті з них, які безпосередньо впливають на інноваційні процеси в секторі МСП України.

Актуальність такого аналізу випливає з поставленого українським урядом відповідального та амбітного завдання - переходу до інноваційної моделі розвитку, у тому числі шляхом поживлення малого та середнього бізнесу як одного з найважливіших інноваційних механізмів. У вітчизняній науковій літературі проблематика інноваційної діяльності МСП з позицій створення компліментарної системи зовнішніх факторів, які прийнято відносити до інституціональних, досі не знайшла системного всебічного висвітлення, тому видається доцільним доповнити наявні дослідження.

Досвід розвинених економік світу підтверджує, що саме сектор МСП є найбільш динамічною і першою за масовістю компонентою інноваційної системи, технологічним лідером, що підвищує наукоємність і конкурентоспроможність виробництва і сприяє формуванню нових технологічних укладів. Безумовно, інноваційна активність МСП залежить, насамперед, від технологічних факторів (рівня розвитку науки та технологій), які в сукупності з соціокультурними (рівень освіти, кваліфікації та ін.) визначають можливості реалізації підприємницької ініціативи. Однак активна інноваційна діяльність за визначенням не може здійснюватись без наявності адекватних інституційних основ і - певною мірою - регуляторної політики держави. Включення останньої складової є питанням дискусійним, тому що не скрізь допускається державне втручання в ринкові процеси.

Випереджаючи аналіз малих і середніх підприємств України в інноваційному аспекті, слід зазначити, що масштаби його участі в економіці не такі значимі у порівнянні з іншими країнами. У 2012 р. були введені нові критерії віднесення суб'єктів підприємництва до малих і середніх (включаючи нову категорію - мікропідприємництво). Виходячи з них, зайнятість у сфері МСП оцінюється в 10 млн.

¹ Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики 4-те вид., К.: Т-во Знання, КОО, 2008. — 302с.; Лоханова Н.А. Институциональные факторы влияния на состояние экономической устойчивости и учетную систему предприятий [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-48-122012/item/1813-2012-12-17-06-33-10>; Омарова К.А. Теоретические вопросы исследования факторов, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса в сфере услуг / Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право», № 10 — 2012; Хамидуллин Ф.Ф. Институциональные факторы становления малого предпринимательства. — М.: Креативная экономика, 2007. — 284 с.

осіб, або 11-14% працюючого населення, а внесок цього бізнесу у ВВП країни - в 16-19% (розбіжність в оцінках викликано способами обліку тіншового обороту) ² . У 2011р. було зареєстровано понад 300 тисяч малих підприємств, тобто 70 підприємств на сто тисяч населення, і за цими мірками Україна цілком відповідає середньоєвропейським стандартам, однак сектор МСП дуже слабо розвинений. Головні його проблеми пов'язані саме з інституційними чинниками: - недоступністю банківської системи, кредитних та інвестиційних інститутів (і, отже тому, з нестачею власних фінансових ресурсів при відсутності стартового капіталу); нерозвиненістю необхідної інфраструктури; жорсткою регуляторною політикою, корупцією, тощо. Але головне - влада не має стратегічного розуміння значення приватного сектора як основного двигуна інновацій та опори ринкових відносин. Для аналізу ситуації, що склалася, розглянемо дані глобального рейтингу країн щодо сприяння веденню бізнесу, який щорічно розраховується Всесвітнім банком (табл.1).

1. Позиції України в рейтингу «Doing Business» за 2011 і 2012 рр..

Рейтинг по категоріях	Показники рейтингу		
	DB 2012 Рейтинг	DB 2011 Рейтинг	Зміна рейтингу
Реєстрація підприємств	50	116	+66
Отримання дозволів на будівництво	183	182	-1
Реєстрація власності	149	168	+19
Кредитування	23	23	Немає змін
Захист інвесторів	117	114	-3
Оподаткування	165	183	+18
Міжнародна торгівля	145	144	-1
Забезпечення виконання контрактів	42	44	+2
Дозвіл неплатоспроможності	157	158	+1
Ліквідація підприємств	157	156	-1
Підсумкове місце	137	152	+15

Джерело: Всесвітній Банк (The World Bank)

З даних таблиці видно, що середовище для ведення бізнесу в Україні помітно покращилося (на 15 позицій). Великий прогрес за показником, що відбиває зручність та простоту сплати податків (з 183-го рядка на 165-ий). У категорії «реєстрація підприємств» рейтинг покращився навіть удвічі (від 116-ї до 50-ї позиції). Можна зробити висновок, що в цілому українська економіка, незважаючи на світову кризу, йде в потрібному напрямку, і дії уряду мають певний ефект. Однак позиції з негативним рейтингом вимагають доопрацювання, в першу чергу - через стимулюючі законодавчі заходи. Згідно з цим рейтингом, за показником чинників розвитку бізнесу та інноваційного потенціалу Україна посідає 93 місце (індекс 3.3), а з інновацій тільки

² Програма Президиума РАН «Перспективы социально-экономического развития России и Украины в общеевропейском контексте».

- 74-те (індекс 3.1)³. Для реального перетворення економіки України в інноваційну та інвестиційно-привабливу необхідно відкоригувати цілий ряд інституційних моментів, які погіршують не тільки загальні умови ведення бізнесу на МСП, але й суттєво гальмують його інноваційну активність. В першу чергу, слід звернути увагу на те, що в Україні, на відміну від більшості розвинених країн, головний акцент у системі заходів державної підтримки робиться не на пряме фінансування МСП з бюджету, а на використання непрямих фінансових інструментів. У Законі «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (N4618-VI від 22.03.12), прийнятому в 2012 р., зафіксовано такі позиції, як часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами для проектів МСП; часткова компенсації лізингових та факторингових платежів; надання поручительств за кредитами і так далі. Особливо слід відзначити надання позик на придбання і впровадження нових технологій. Але, на думку експертів, закон не містить норм, які чітко визначають механізм та реальні джерела фінансової підтримки сектора МСП. Ще на стадії підготовки закону Всеукраїнське об'єднання підприємців «Фортеця» (ВОП) пропонувало включити до нього, як обов'язкову, норму про виділення з держбюджету прямої фінансової допомоги на погашення відсотків по кредитуванню, що мало б стимулювати інтенсифікацію цієї сфери, але, на жаль, ця норма не була підтримана Верховною Радою України. Більш того, навіть прийнята держпрограма мікрокредитування МСП для початку і ведення власної справи, фінансування якої на 2010 та 2011 рр.. було передбачено держбюджетом у розмірі 15 і 10 млн. грн. відповідно⁴, не було виконане, і навіть ці скромні суми не дійшли до одержувачів.

Серйозну заклопотаність з точки зору інноваційного розвитку викликає і галузевий розподіл зайнятих на українських МСП, який абсолютно не відповідає сучасним світовим тенденціям постіндустріального розвитку на основі високих технологій. Хоча цей сектор поповнювався за рахунок кваліфікованих та ініціативних працівників з усіх галузей економіки, вони сконцентрувалися у найприбутковіших та важливіших для власного виживання сферах, головним чином, - у торгово-посередницькій (понад 46%). Наступні за чисельністю види діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва - надання послуг (близько 15%), оброблювальні виробництва та будівництво⁵. Така відстала галузева структура, здатна відтворювати тільки незначну додану вартість, залишається практично незмінною протягом багатьох років (у той час, як у передових країнах домінують аерокосмічна промисловість, інформаційно-комунікаційні технології, біофармацевтиці, виробництво нових матеріалів та інші інноваційно-активні галузі). За даними Фонду «Бюро економічного аналізу», впровадженням інновацій в Україні займається лише 6-10% вітчизняних підприємств, а з інноваційних МСП окремого статистичного обліку взагалі не ведеться. Згідно з приблизними оцінками експертів, лише 6% малих підприємств є інноваційно-активними (для середніх цей показник становить 16%, а для великих - 40%). Для порівняння - у Німеччині 60% малих підприємств вважаються інноваційно-

³ Doing Business 2012. Comparing Regulation for Domestic Firms in 183 economies [Електронний ресурс] / The World Bank. – Washington, 2012. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>

⁴ <http://www.fortetsya.org.ua>

⁵ <http://www.fortetsya.org.ua>

активними, а взагалі в розвинених країнах частка інноваційних підприємств досягає 40% від загального числа МСП⁶. Пояснюється така значна різниця просто. У світовій практиці для стимулювання інноваційної діяльності давно і широко використовуються різні форми підтримки МСП за спеціальними державними програмами, які покривають близько 50% сукупних інноваційних витрат підприємств. Як правило, це субсидії на розробку і просування нових технологій, товарів і послуг та пряме фінансування НДДКР. В Україні в 2012 р. запрацював Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу з метою впровадження вітчизняних високотехнологічних розробок та винаходів у виробництво відповідно з пріоритетними напрямками інноваційної діяльності. Він покликаний здійснювати конкурсний відбір інноваційних проектів на доконкурентній стадії і надавати фінансову підтримку МСП щодо їх впровадження. Створюються аналогічні регіональні фонди для надання починаючим підприємцям до 120-150 млн. гривень. За розрахунками експертів, така адресна допомога може бути дуже ефективною, і дозволить протягом 4-5 років створити близько 26 тисяч нових робочих місць, маючи на увазі, що вартість створення одного робочого місця у секторі МСП складає 4,5 тис.грн., а на великих фірмах - 200-300 тисяч⁷.

Одним з основних інституційних чинників розвитку інноваційного малого та середнього бізнесу є доступність кредитування. І якщо в більшості розвинених країн основне джерело позикових ресурсів для МСП забезпечують банки (так, в Євросоюзі це 66% коштів), то в Україні кредити під бізнес видаються вкрай рідко, в мізерних обсягах, а процедура їх отримання досить непроста. Компанії оцінюються швидше з точки зору вартості активів і розмірів заставного забезпечення, а не з позицій перспектив зростання. Банкіри уникають ризиків нестійкої платоспроможності МСП та низької прибутковості на початковому етапі. Для розвитку інноваційних фірм, особливо стартапів, така кредитна політика просто згубна і недалекоглядна. Необхідна адресна підтримка з боку держави тих банків, що кредитують високотехнологічні МСП в інноваційних галузях і видах діяльності. Тут можуть бути задіяні такі механізми, як: компенсація відсотків за кредитами, зниження кредитної ставки, надання кредитних гарантій і, нарешті, надання безпроцентних кредитів.

Ще один важливий інституційний момент в області фінансування інноваційних проектів - можливість залучення інвестицій. Зазвичай виділяють три варіанти інвестиційних ресурсів для підживлення МСП на різних стадіях росту: венчурні фонди, фонди прямих інвестицій та бізнес-ангели. В Україні в даний час ринки венчурного капіталу практично не розвинені, і на них представлені тільки іноземні інвестори. Так, у 2012 році у вітчизняні інноваційні компанії вклалися всього близько 5-7 міжнародних фондів. Серед міжнародних кредитних організацій, що надають допомогу сектору МСП, основним є Європейський банк реконструкції та розвитку. За програмою ЄБРР з 2004 р. через прямі кредитні лінії українським банкам було видано більше 7 тис. кредитів для МСП, обсягом майже 520 млн. дол.. Європейський Союз також через ЄБРР виділив 10 млн. євро малому бізнесу України та країн «Східного

⁶ Большие проблемы малого бизнеса. №32(314) 29.08. 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ua/articles/7/0/9195/>

⁷ Большие проблемы малого бизнеса. №32(314) 29.08. 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ua/articles/7/0/9195/>

партнерства»⁸. Слід зауважити, однак, що в сучасних умовах у розвинених країнах велика частина кредитів МСП надходить не від міжнародних організацій, а з місцевих ринків венчурних інвестицій, особливо в інноваційну сферу - ІТ й телеком. В Україні поки немає справжнього ринку венчурних інвестицій, тому говорити про його обсяг поки неправомірно, тим більше, що нечисленні зареєстровані фонди інвестують в основному у нерухомість. Однак враховуючи бурхливий розвиток української ІТ-індустрії, можна розраховувати на появу справжніх фондів найближчим часом. Протягом 2013р. спільно з міжнародними фінансовими організаціями та внеском близько 10 млн. дол з українського боку буде створено паритетний партнерський венчурний фонд для фінансування стартапів в ІТ-секторі і перспективних галузях, без застави та під мінімальні відсотки.

У сфері приватного фінансування малого бізнесу з'явилися також нові та перспективні учасники - так звані «бізнес-ангели», готові вкладатися в високоризикові проекти. Індустрія «бізнес-ангелів» у світі стрімко розвивається завдяки податковим преференціям, налічує десятки тисяч людей і фінансує значну частину проектів у інноваційно-технологічній сфері. В Україні достовірної статистики по бізнес-ангелам немає, хоча існує асоціація (близько 50 осіб), але передбачається, що приватних інвесторів значно більше. З відомих причин вони не афішують свою діяльність, є досить роз'єднаними та не мають баз даних по стартапам, що ускладнює процес «стикування» підприємців та потенційних інвесторів

Ще один з найважливіших інституційних чинників, необхідних для стимулювання інноваційної діяльності малого бізнесу - наявність розвиненої мережі об'єктів інфраструктури МСП (промислових і технопарків, бізнес-інкубаторів тощо), на які повинні виділятися значні субсидії в рамках спеціалізованих фондів. Формально в Україні існує 16 технопарків, але тільки чотири з них можна вважати відносно ефективними-«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона (Київ), Інститут монокристалів (Харків) і «Вуглемаш» (Донецьк). Низька активність технопарків пов'язана як з відсутністю необхідних інвестицій, так і зі специфікою їх організаційної форми в Україні. Вони з самого початку створювалися для збереження бази науково-дослідницьких установ й утримання кадрів, а не для потреб реального сектора економіки в розробці та комерціалізації нових технологій. Самі підприємці не брали участь в їх організації, тому не було враховано багато нюансів, не був опрацьований етап бізнес-інкубації - допомоги малим високотехнологічним компаніям на ранніх стадіях розвитку. Тим не менш, українська концепція «віртуальних технопарків», що не вимагають гігантських стартових інвестицій, багатьом фахівцям здається логічною і відповідає популярної нині кластерної ідеї тісного спілкування між учасниками інноваційного процесу за допомогою сучасних засобів комунікації.

Розглянувши проблеми фінансування інноваційної активності МСП, можна зробити висновок, що тільки фінансової підтримки, як такої, недостатньо для активізації його діяльності. МСП містять в собі потужний інноваційний потенціал і навіть демонструють певне зростання, проте в умовах кризи нарастають негативні тенденції. Можливості використання власного національного потенціалу

⁸ Тимченко О.К. Институциональные факторы инновационного развития Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/1656.htm>

придушуються некерованим і зростаючим потоком іноземних технологій, що створює реальну небезпеку виникнення технологічної залежності від зарубіжних розробок. Одночасно на цьому тлі має місце поширення високотехнологічних компаній, особливо у сфері виробництва програмного забезпечення, так званого «бангалорського» типу, які працюють виключно на закордонних замовників, будучи першою сходинкою до потенційного «витоку мізків» з України.

Світовий і вітчизняний досвід показує, що в сучасній економіці в першу чергу йде змагання не стільки за володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, скільки за здатність до розробки і впровадження інновацій. Уряди найбільш розвинених в інноваційному відношенні країн усвідомили, що в умовах глобалізаційних викликів, загострення конкуренції на міжнародних ринках і перманентних криз тільки ті, хто інвестував в креативність і інновації, будуть попереду усіх. Але інновації - один з найскладніших феноменів, тому що їх не можна нав'язувати згори, вони з'являються там, де їх ніхто не чекає, і в першу чергу, на рівні малого і середнього підприємництва, що є інноваційною сферою за визначенням і тому потребує усебічної підтримки.

Проведений аналіз інституційного середовища функціонування МСП України виявив, що, навіть при наявності окремих факторів підтримки та регулювання малого та середнього бізнесу, повноцінна система інститутів поки не створена. Можна говорити про те, що за останні роки урядом України були зроблені кроки в інноваційному напрямі, проте вони явно недостатні. Не отримали адекватного розвитку інститути стимулювання малого бізнесу в інноваційній сфері та довгострокового кредитування. Незадовільно і територіально нерівномірно розвивається інноваційна інфраструктура. Інформаційне забезпечення бізнесу неефективно і не оперативне, не встигає за змінами у законодавчій базі, яка регламентує інноваційну діяльність. У 2010 році був створений Державний комітет України з питань науково-технічного і інноваційного розвитку, проте напрями і ефективність їх використання бюджетних коштів доки не отримали реальної оцінки.

Доповнивши вищесказане наявністю проблем з недосконалістю системи оподаткування, відсутності захисту інтересів підприємців, прав власності взагалі та інтелектуальної зокрема, бюрократизації відносин МСП з органами влади та іншими інституційними негараздами, можна стверджувати, що існуючий на сьогодні інституційний клімат в Україні є в цілому несприятливим.

Український уряд просто зобов'язаний якомога швидше сформувати цілісну систему інституційної підтримки інноваційно-технологічного малого бізнесу та розвитку його інфраструктури у вигляді державної програми. Ця програма повинна охопити весь процес - розвиток венчурного підприємництва, залучення в інноваційний процес молоді, створення бізнес-центрів та центрів інжинірингу для інноваційних розробок при вузах і т.д. Спеціально для МСП потрібно розробити і впровадити фінансові стимули, основні показники інноваційної бізнесу та стандарти його прозорості.

Тільки за умови посилення взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу (наукою, великим бізнесом і МСП) та подолання його фрагментарності можна сформувати практично невичерпний ресурс для прискореного зростання економіки в довгостроковій перспективі. Рішення поставлених завдань неможливе без чіткої стратегії національного інноваційного розвитку, що дозволяє сконцентрувати наявні

матеріальні та інтелектуальні ресурси, адаптованої до процесів глобальної інтеграції. В даний час, коли світова економіка переходить на інноваційний шлях розвитку, основою сучасного типу економічного відтворення виступає формування національних інноваційних систем (НІС), що забезпечують інноваційні процеси та види діяльності. Україна знаходиться на початку шляху, і можна тільки сподіватися, що заклики побудувати інноваційну економіку за участю малих та середніх підприємств не залишаться на папері, а утіляться в реальність.

1.2. Методологические особенности исследования макроэкономических процессов развития в современных условиях

Современные трансформационные процессы в мировой экономике и сопровождающие их кризисы, как объективные характеристики перехода на новый уровень развития, требуют разработки методологических основ исследования действия объективных экономических законов в интенсивно меняющихся условиях существования отдельных государств и всей мировой экономики, когда необходим интеграционный подход к выбору методов анализа, диагностики и прогнозирования процессов адаптации национальной экономики к действующим экономическим системам других стран. Переход от количественных изменений к новому качественному состоянию необходим для преодоления актуальной проблемы синхронизации Украины с мировой глобальной экономикой. Интенсивный тип развития в данном контексте определяется не только показателем роста ВВП при удельном сокращении затрат, но и способностью нашей страны соответствовать определенному уровню международных стандартов и потенциальной готовностью противодействовать негативному влиянию предкризисных и кризисных явлений.

Анализ последних исследований и публикаций. Следует подчеркнуть, что формирование эффективной макроэкономической модели национальной экономики, тесно связанной с меняющейся микроструктурой производства и рыночного спроса, происходит в условиях циклических колебаний.

Вопросы разработки единых критериев определения приоритетных направлений развития национальной экономики с учетом циклических колебаний находят свое отражение в работах многих украинских и российских ученых Гальчинского А., Федуловой Л., Амоши А., Архангельского Ю., Гейца В., Губерной Г., Ерохина С., Ефименко Т., Ляшенко В.⁹

⁹ Гальчинский А. Цикличность как общая закономерность рыночной экономики / Экономика Украины. – 1991. – №8. – С. 25-33. Федулова Л. Технологическая готовность экономики Украины к новым вызовам в условиях отсутствия технологической политики // Экономика Украины. – 2010. – №9. – С. 12-26. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 7. Процесс эволюции экономики, производства и общества / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов, С.Е. Иванов; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2004. — 619с. Архангельский Ю. Некоторые вопросы структурной перестройки экономики Украины // Экономика Украины. – 2010. – № 9. – С. 26-33. Гальчинский А., Методология сложных систем // Экономика Украины. – 2007. – №8. – С. 4-18. Геєц В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / Экономика Украины. – №2. – 2009г. Губерная Г., Украина на пути в мировое хозяйство Донецк ИЭП НАН Украины 1995. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). / Наукова монографія / – К., Видавництво «Світ Знань», 2002 р., 528 с. Ефименко Т. Институциональное регулирование экономического развития // Экономика Украины. – 2011. – №1. – С. 16-26. Ляшенко В., Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.

Цель исследования заключается в обосновании макроэкономических параметров стабильного развития Украины в условиях циклических и кризисных колебаний мировой экономики. Основной задачей проведенного исследования является рассмотрение в методологии исследования всех форм диалектического единства предела и стимула повышения эффективности с использованием потенциальных возможностей ресурсов инновационного развития, расширения производства на основе обновления материально-технической базы для следующего, более высокого, уровня производства. К объективным предпосылкам, факторам и условиям устойчивого развития, прежде всего, относятся деструктивные нарушения экономических законов, закономерностей и тенденций как рыночного, так и нерыночного происхождения, с приоритетным влиянием законов соответствия спроса и предложения, пропорционального развития производственной и непроизводственной сферы, реального и финансового сектора, сбалансированности ресурсов в производстве, распределении и потреблении.

Обоснование полученных результатов. Украина, наряду с другими странами, является подсистемой более сложной системы глобального масштаба, а потому, методология исследования макроэкономических процессов динамической модели развития национальной экономики должна предусмотреть разработку равноправных, партнерских и конкурентных отношений с другими экономическими системами.

Объективные экономические законы, по мере неумолимого поступательного развития, трансформируются от стартовых позиций к новому уровню, подчиняясь общим тенденциям, ускоряя или замедляя процесс сближения отдельных систем с оптимальным в данный промежуток времени уровнем материального и культурного благосостояния населения, способствует достижению определенных международных стандартов.

Особенность такого методологического подхода определяется, в первую очередь, необходимостью использовать механизм их действия в процессе практической деятельности, как силы равнодействующей и обеспечивающей переход следствий из состояния возможностей в действительность на основании долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития.

Следует отметить, что основное внимание в научных публикациях уделено финансовым характеристикам рыночных трансформаций на локальном или глобальном уровне с нарушением логики причинно-следственных связей, которая требует рассматривать процесс формирования того или иного явления как последовательную цепочку: противоречия (дисбаланс) – проблемы – нарастание противоречий (разбалансировка) – критическое состояние (кризис) – последствия (негативные, позитивные). Этот процесс протекает в определенном режиме интенсивности под влиянием одного или нескольких законов, действующих одновременно в разных направлениях с различной степенью усиления или ослабления совокупного эффекта.

В настоящее время чаще всего упоминаются законы и закономерности рыночного характера, которые, в условиях тотального предпочтения этого способа экономического саморегулирования, получило наибольшее распространение и развитие в мировой экономике и захватило те страны, где принято считать рыночную экономику ориентиром для достижения лучшей жизни, хотя желаемого результата

можно достигнуть и не повторяя уже пройденного кем-то пути, о чем свидетельствует опыт Индии, Китая, Сингапура, Малайзии, Скандинавских стран.

Какие же рыночные законы и закономерности в силу их нарушения привели к экономическим кризисам последнего десятилетия? Прежде всего, это касается закона соответствия спроса и предложения, как условия, пропорционального развития производственной и непроизводственной сферы, реального и финансового сектора, сбалансированности ресурсов в производстве, распределении и потреблении, обеспечении более высоких темпов роста производительности труда по сравнению с ростом доходов населения.

Действие экономических законов не исключает необходимости государственного регулирования, но при этом приобретают все большее значение степень их взаимовлияния, соотношение различных инструментов воздействия на процессы социально-экономического развития, что, в конечном счете, предопределяет эффективность воздействия объективных и субъективных факторов. Так, нельзя однозначно утверждать, что советская плановая экономика была антагонистичной капиталистической экономике. Развитые страны пошли по пути индустриализации и одновременного развития малого и среднего бизнеса, сферы услуг, то есть создали более-менее равные условия для роста частного и государственного капитала, тогда как в советской экономике воспроизводственная структура формировалась «сверху вниз», а в период независимости Украины перераспределение произошло в пользу крупного капитала. Это касается диспропорции между реальным и финансовым сектором, индикатором которой, как правило, является инфляция (табл. 1), что привело к неустойчивости экономической системы нашей страны.

1. Темпы прироста ВВП и потребительских цен в Украине и странах ЕС с анализом динамики коэффициентов инфляционности ВВП¹⁰

Периоды	1997-2000	2001-2004	2005-2007	1996-2007	2008	2009	2010
Темпы прироста ВВП в Украине и странах ЕС							
Страны ЕС	3,2	1,75	2,7	2,5	0,5	-4,2	3,6
Украина	0,2	9	6	3,7	2,3	-15	4,2
Темпы прироста потребительских цен в Украине и странах ЕС							
Страны ЕС	1,8	2,5	2,3	2,4	3,7	1,0	2,2
Украина	18,8	6,5	12,8	12,7	25,2	15,9	9,4
Динамика коэффициентов инфляционности ВВП Украины и странах ЕС							
Страны ЕС	0,5	1,4	0,85	0,96	7,4	-	0,6
Украина	94	0,7	2	3,4	11	-	2,2

Волнообразное развитие различных экономических систем (диспропорции между реальным и финансовым сектором), свидетельствуют о том, что в каждом отдельном случае сформировалось определенное кризисное равновесие, а величина и частота отклонений от среднего тренда указывает на степень устойчивости этого равновесия, поэтому в развитых странах, в отличие от стран с формирующимся рынком, динамика показателей и их среднее значение практически совпадают.

¹⁰ Державний Комітет Статистики України [Электронный ресурс] / Офіційний сайт ГКС України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> Офіційне бюро статистики ЄС / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Предлагаемая классификация структурных форм системного развития национальной экономики (табл. 2), позволяет определить интегральную функцию на основе анализа динамики количественных и качественных характеристик экономической системы.

2. Классификация структурных форм системного развития национальной экономики

Формы	Характеристика структурных форм развития национальной экономики
Теоретико-методологические	Стадии эволюционного развития экономических систем: доиндустриальная, индустриальная и постиндустриальная, обусловлены воспроизводственной структурой и определяют соответствующие формы интеграции и интернационализации секторов охватывающих все виды рынков
Системообразующие	Экономическая структура – совокупность и оптимизация взаимосвязей в соотношении между производительными силами, производственными отношениями, отношениями собственности и разделением труда
	Территориальная структура – соотношение государственных и региональных воспроизводственных систем
	Межотраслевая и внутриотраслевая структура – удельный вес отраслей и подотраслей национальной экономики
	Структура внешнеэкономических связей – совокупность и соотношение форм интеграционного развития
Системообеспечивающие	Материально-вещественная структура – взаимосвязи между научно-техническими достижениями и производительными силами данной структуры производства национальной экономики; показатели материалоемкости продукции, производительности труда, эффективности воспроизводственной системы
	Технологическая структура – соотношение предприятий соответствующего технологического уклада
	Товарная структура в системе международной торговли – структура экспорта и импорта товарной продукции
	Инвестиционная структура – доля инвестиций в основной капитал
	Инновационная структура – доля расходов на инновации, в том числе по источникам финансирования
	Информационная структура – степень обеспечения экономики средствами коммуникации, связи, программным обеспечением, Internet
	Инфраструктура – производственная, рыночная, социальная

Между этими тремя формами тоже должно быть оптимальное соотношение, что позволяет обеспечить комплексную синхронизацию основных макроэкономических, монетарных, социальных, институциональных и правовых параметров в стратегии интеграционного развития Украины.

Реализация системного подхода позволит получить интегральную форму структуры, определяющую вектор развития национальной экономики на основе

структурных сдвигов с учетом диагностики показателей, отражающих тенденции количественных и качественных изменений. При разработке приоритетных направлений развития национальной экономики с учетом современных процессов конвергенции различных экономических систем важная роль принадлежит упорядочению связей в системе, которые по своему характеру могут быть материальными, энергетическими и информационными.

Теоретически, с 1991 по 2010гг. основной капитал в материально-вещественной структуре Украины должен был пройти полное обновление, как минимум, трижды, если для расчетов использовать нижнюю границу среднего цикла – 7 лет. Противоречивым является то, что сокращение расходов на капиталовложения (в конечном счете – себестоимость) повлияло на позитивную динамику экономического роста в Украине, который с 2000 по 2008гг. составил, в среднем, – 7%¹¹. В то же время низкая и неустойчивая рентабельность в промышленности, а также количество убыточных предприятий, достигшее к 2012г. более 50% – это отсутствие позитивных структурных сдвигов в материально-вещественной и производной ей технологической структуре.

В развитых странах именно непрерывность инвестиционных и инновационных процессов стимулируют движение экономической системы в рамках средних циклов, тем самым увеличивая скорость прохождения большого цикла (40-60 лет), связанного с обновлением технологического способа производства, определяющего материальную основу длинных волн.

В методологии исследования структурных сдвигов национальной экономики необходимо учитывать, что в рамках длинных волн экономическая система переходит к следующему технологическому укладу, минуя, в среднем, от 4-6 до 5-8 средних циклов, что представляет собой поступательный процесс. При этом возможность «перескочить», например, с четвертого технологического к шестому, минуя пятый, невозможно, поскольку в силу вступает противоречие между производительными силами и производственными отношениями, так как невозможно наполнить экономику новейшей техникой и технологиями не подготовив профессиональные кадры, обеспечивающие работу изменившейся организационно-управленческой, технико-экономической и социальной структур.

Технологические сдвиги в украинской экономике приобрели явно регрессивный характер и проявились в быстрой деградации ее технологической структуры, который охватил наиболее современные производства и сопровождался откатом Украины по уровню их развития на 15-20 лет назад. Большинство производств готовой продукции, замыкающих воспроизводственный контур пятого технологического уклада, практически свернуты, в результате чего произошло их вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами. Стремительное разрушение современного технологического уклада означает фактическое разрушение технологической основы устойчивого экономического роста¹².

Поэтому период с 2000 по 2010 гг. отразил всю неоднозначность трансформационных процессов, которые происходили в условиях неустойчивой

¹¹ Державний Комітет Статистики України [Электронный ресурс] / Офіційний сайт ГКС України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

¹² Федулова Л. Технологическая готовность экономики Украины к новым вызовам в условиях отсутствия технологической политики // Экономика Украины. – 2010. – №9. – С. 23.

динамики роста ВВП. Так, «подъем» экономики с 2000 по 2004гг. включительно сменился спадом в 2005г., затем следующая волна роста с 2006 по 2007гг. закончилась кризисом и стагнацией в 2008-2009гг.¹³

Современные структурные сдвиги в Украине ограничиваются репродуцированием воспроизводственной структуры индустриального типа с преобладанием нетехнологичных производств и отсутствием соответствующих позитивных трансформаций, требующих внедрения инвестиционной и инновационной мысли развития, а это негативно отразилось на динамике торгового баланса.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о неоднозначности и дискуссионном характере использования различных государственных инструментов, направленных на поддержку и защиту отечественного производителя. Действительно, не вызывает сомнения стремление обеспечить растущий спрос необходимыми потребительскими товарами, за которыми скрыто стимулирование неэффективной структуры национальной экономики, не обеспечивающей даже нулевое сальдо платежного баланса, когда коэффициенты сопоставимости экспорта-импорта указывают на «вымывание» финансовых ресурсов из экономики.

Инновационный путь развития экономики является единственно эффективным и требует научно-технологического обновления производства и, в первую очередь, отраслей машиностроения, строительной индустрии, легкой и пищевой промышленности, сферы услуг.

3. Соотношение объемов экспорта и импорта товаров и услуг к их выпуску (данные межотраслевых балансов ГКС в ценах потребителей), %¹³

Отрасль	1990		2001		2007		2010	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Экономика в целом	13,2	15,3	21,6	21	17,6	19,9	25,7	33,4
Коэффициент сопоставимости	0,86		1,03		0,88		0,73	
Пищевая промышленность	14	8,5	12	7,7	13,1	7,9	13,7	8,2
Коэффициент сопоставимости	1,65		1,56		1,66		1,67	
Легкая промышленность	10	42	49,5	68,6	33,9	34,1	37,3	39,1
Коэффициент сопоставимости	0,24		0,7		0,99		0,95	
Машиностроение	30,5	30,8	45,6	65,1	32,2	68	38,5	66,5
Коэффициент сопоставимости	0,99		0,7		0,47		57,9	

Преимущественно отрицательное сальдо торгового и платежного баланса свидетельствует о том, что объективные рыночные законы одинаково действуют в любой экономической системе независимо от уровня развития, который определяется макроэкономическими пропорциями, влияющими на соотношение импорта и

¹³ Державний Комітет Статистики України [Электронный ресурс] / Офіційний сайт ГКС України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

экспорта. Поэтому вполне логично вспомнить мнение Гриценко А., который отметил, что динамичное развитие экономики и возрастание прибылей влекут за собой увеличение капитализации, с неизбежным включением фиктивной стоимости. Как известно, капитализация – это превращение разнообразных ресурсов в капитал, то есть в самовозрастающую стоимость, поэтому является сложным многоуровневым процессом, который охватывает всю экономику и трансформируется в зависимости от того, на каком уровне, в какой сфере и с помощью каких механизмов происходит. В этой связи различают реальную, финансовую, фиктивную, номинальную, рыночную, прямую и обратную, абсолютную и относительную капитализацию, а также капитализацию доходов различных отраслей, сфер экономики, рынков (например, капитализацию промышленности, банковской сферы, фондового рынка)¹⁴.

Очевидно, что развитым странам удалось минимизировать прирост фиктивного капитала, или, наоборот, сохранить приоритет капиталобразующих инвестиций в основной капитал, что подтверждается тенденциями пропорционального роста ВВП и инфляции в развитых странах, а также стоимостью денег. Учетная ставка в Украине примерно в 7 раз выше, чем в центральных банках Европы¹⁵.

Поскольку капитал может иметь различную скорость приращения стоимости в зависимости от его формы, то данная тенденция уже повторялась не одно столетие, в результате чего можно предположить, что процесс обострения диспропорций между товарным и денежным рынком, по мере использования капитала, – необратимая закономерность, – неизбежное следствие эволюционного развития. Повторяемость и необратимость явлений, наряду с изменением качества, которое проявляется в природе возникновения, масштабах, глубине, продолжительности и последствиях экономических спадов для различных по уровню развития стран, позволяет прогнозировать кризисы.

Способность развитых стран обеспечивать устойчивость к циклическим спадам экономики имеет обратную разрушительную сторону, поскольку обеспечивается ценой глубоких потрясений в мировой экономике, в целом, за счет стран с формирующимся рынком, в которые импортируется иностранный капитал.

Так, в научных трудах Кондратьева Н. нашло отражение влияние процесса вовлечения в мировые экономические связи новых стран, как события предшествующего очередной волне большого цикла¹⁶.

Намерения обеспечить взаимовыгодную интеграцию путем локальных форм сотрудничества через общее таможенное, рыночное, торговое, валютное и др., пространства оборачиваются серьезными проблемами для национальной экономики Украины, поскольку ввозимый капитал используется не на реальные инвестиции, а в спекулятивных целях, прикрытых новыми возможностями удовлетворения растущих потребностей через механизм кредитования.

Конечно, объективные экономические законы определяют сбалансированность товарного и денежного рынка при минимальных отклонениях его

¹⁴ Гриценко А. Глобальный кризис как форма современной финансово-экономической динамики / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2010. – №4. – С. 42.

¹⁵ Державний Комітет Статистики України [Электронный ресурс] / Офіційний сайт ГКС України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> Офіційне бюро статистики ЄС / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

¹⁶ Кондратьев Н. Проблемы экономической динамики / Н.Кондратьев; редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – С. 225.

показателей от средней линии тренда. Но стремление к оптимизации рыночных параметров посредством кризиса как индикатора и регулятора диспропорций между спросом и предложением обеспечивается выполнением мониторинговой, регуляторной и «очистительной» функции кризиса. Повышение спроса на деньги для приобретения необходимых товаров и удовлетворения растущих потребностей закономерно приводит к инфляции спроса при отставании предложения со стороны производителей. Однако деньги, как товар, при повышенном спросе становятся дороже, что, как следствие, отражается в учетной и процентной ставке по кредитам.

В унисон с этим процессом снижается активность в производственной сфере, появляется соблазн для роста предложения финансовых ресурсов, в том числе, за счет импорта иностранного капитала, который в развитых странах не приносит значительных доходов при учетной ставке, равной примерно 1%. В то время как соответствующий показатель в Украине за период с 2000 по 2010 гг., достиг, в среднем, 10%¹⁷. Денежная форма капитала, как самовозрастающей стоимости, приобрела в современных условиях гипертрофированное значение, что нашло отражение в динамике процентных ставок.

Например, падение производства во время кризисов вызывает высвобождение части оборотного капитала, который устремляется на денежный рынок. Образуется избыток ссудного капитала, и процентная ставка падает не в результате государственной кредитной политики, а вследствие превышения предложения ссудного капитала над спросом. При таком положении избыточный ссудный капитал, не находя производственного применения, устремляется в государственные займы, идущие на покрытие бюджетного дефицита, который приносит заимодавцам более высокий процент.

Однако, как свидетельствует исторический опыт, не весь капитал находит производственное применение, что становится предпосылкой роста фиктивного капитала. В качестве объекта вложения финансовых ресурсов могут выступать государственные ценные бумаги, вклады в банках или строительство непроизводственного назначения, что обеспечивает одноразовый эффект, поскольку только реальные инвестиции предполагают в долгосрочной перспективе увеличение производства материального продукта и рост национального дохода. Финансовые активы с фиксированной стоимостью, а также строительство жилья, школ, больниц, и других объектов непроизводственной инфраструктуры также направлены на получение временного эффекта в виде ссудного процента и доходов населения, занятого в сфере строительства, поскольку построенные объекты не требуют сырья и рабочей силы, которые необходимы промышленному предприятию после ввода его в действие. При этом потребительский кредит, как экономическая категория, ставшая неотъемлемой частью современного развития мировой экономики, в целом, и Украины, в частности, является фактором скрытой формы инфляции, которая повышает рыночную стоимость потребительских товаров длительного пользования на величину ссудного процента. Анализ опыта кризисов прошлых лет позволил установить не только особенности, различия, но и некоторую повторяемость явлений,

¹⁷ Офіційне бюро статистики ЄС / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> Офіційний сайт Національного Банку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/index>

что гарантируется определенными закономерностями развития, независимо от уровня эволюционного развития.

По отношению к производителям неприемлемо высокие процентные ставки в современных условиях – лишь один из факторов неблагоприятной динамики издержек производства в реальном секторе и, следовательно, падения его рентабельности. Другие факторы снижения рентабельности – это сокращение объема выпуска продукции и снижение цен производителей вслед за снижением спроса, что при сохранении прежних накладных расходов, прежних размеров амортизации и ставшего избыточным числа работников, ведет к росту удельных издержек и падению прибыли. Кроме того, падение спроса сопряжено с дефляцией – кризисным снижением цен¹⁸.

Исследование тенденций развития мировой экономики показало, что факт опережающего роста финансовых активов по сравнению с реальной экономикой повторяется: в 1980г. мировые финансовые активы (включающие государственные долговые обязательства, негосударственные долговые обязательства, банковские вклады и акции) превышали мировой ВВП в 1,2 раза (составив, соответственно, \$12 трлн. дол. и \$10 трлн. дол.), а в 2007 г. это превышение составило уже более 3,5 раз, а объем всех финансовых бумаг обогнал прирост ВВП более, чем в 10 раз¹⁹.

Экономические кризисы, как предмет научных исследований рассматриваются, в основном, из-за нарушений рыночного равновесия, то есть устойчивости системы к переходам на качественно новую ступень развития. Так, на основании динамики развития национальной экономики установлено, что новые подходы к определению природы, механизма необратимости или случайности возникновения кризиса формируются на основе эмпирически объективных процессов, характеризующих состояние и динамику внутренних связей реальных явлений.

В экономической науке существуют категории, отражающие наиболее существенные стороны жизни общества, (спрос и предложение, денежно-кредитные инструменты, отношения собственности, заработная плата, прибыль и др.), которые находятся под воздействием экономических подъемов и спадов, что позволяет построить исследование кризиса не только как категории, но и процесса, приобретающего признаки закона, поскольку характеризуется устойчивостью, многократной повторяемостью явлений, обуславливающих и предопределяющих экономическое развитие. Различные научные подходы к обоснованию экономического содержания кризиса, оценки его последствий зависят, прежде всего, от уровня социально-экономического развития конкретной страны или группы стран. Развитые страны, используя достижения пятого уклада, сосредотачивают усилия на становлении нового – информационно-технологического способа производства.

В ходе эволюции любая система, в том числе экономическая, проходит динамический цикл «стабильность – кризис – новая стабильность» уже на другом, более высоком, уровне. Для мировой экономики, так же как и для отдельных стран, характерно циклическое развитие, в котором важную роль играют кризисные ситуации, предупреждающие о том, что потенциальные возможности развития

¹⁸ Маневич В. Экономический кризис: свет в конце туннеля? / В. Маневич // Экономика Украины. – 2010. – №4. – С. 53.

¹⁹ Гриценко А. Глобальный кризис как форма современной финансово-экономической динамики / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2010. – №4. – С. 43.

системы в сложившейся форме полностью или частично исчерпаны. Так что сам термин «кризис» не содержит отрицательного значения, который в него чаще всего вкладывают, характеризуя опасности рыночной экономики, поскольку внутри каждой экономической системы объективно возникают и зреют предпосылки для перехода на новый организационно-технический уровень, способный обеспечить дальнейшее развитие.

В предлагаемой нами классификации функций кризисов по последствиям для стратегического развития, путем разделения их на положительные и отрицательные, принят критерий оценки показателей, характеризующих переходное состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными экономическим реалиям, что приводит к новым, порой трудно разрешимым, проблемам. Это касается нарушения объективного экономического закона пропорционального сбалансированного развития, которое вызывает диспропорции и разбалансировку всех хозяйствующих систем. В результате происходит рост удельной затратности производства (издержкоемкости, трудоемкости, энергоемкости, ресурсоемкости и т.п.) с одновременным снижением социальных параметров жизнедеятельности населения.

В таблице 4 приведено распределение функциональных последствий экономического кризиса, которое в определенной степени можно считать условным, поскольку его отдельные характеристики, в зависимости от уровня и масштабов деятельности «подкризисного» объекта, глубины кризисных «поражений», из отрицательных становятся положительными, и – наоборот.

К примеру, ускорение инновационных процессов за счет технико-технологического обновления производственных отраслей без соответствующей модернизации хозяйственного и управленческого механизма приводит к нерациональному расходованию ресурсов и, в конечном счете, вызывает кризисные явления внутри конкретного предприятия (корпорации, объединения).

4. Последствия экономических кризисов по критерию оценки влияния их на эффективное развитие

Положительные за счет регуляторно-очистительной функции	Отрицательные как следствие кризисных процессов
Повышение конкуренции Усиление рыночных механизмов Повышение качества товаров и услуг Демократизация экономического развития Ускорение инновационных процессов за счет технико-технологической модернизации	Монополизация и концентрация капитала в производственной и непроизводственной сфере Инфляция Увеличение государственного вмешательства в экономические процессы, в том числе рыночные Усиление налогового «бремени» Сокращение «запаса прочности» финансовой системы Снижение социальных параметров жизнедеятельности за счет роста безработицы, сокращения доходов населения, падения качества жизни

Следует отметить, что кризис не в полной мере выполняет положительные функции из-за действия объективных условий развития экономической системы, когда, наряду с рыночным механизмом, действует государственное регулирование

экономических процессов. Так, регуляторно-очистительная функция, которая, по М. Фридмену, позволяет освободить рынок от неэффективных собственников, в реальности может привести к поглощению их крупными компаниями, что не относится к качественным изменениям, а скорее отражает математическое правило («от перемены мест слагаемых – сумма не меняется»), или дискрептивную теорию множественных функций (эффективизм).

Такие положительные явления, которые могли бы последовать после прохождения «кризисного дна» в виде повышения конкуренции, усиления рыночных механизмов, повышения качества товаров, демократизации экономического развития, ускорения инновационных процессов в технико-технологической модернизации, в нашей стране ограничены преобладанием частного капитала, подпитываемого из-за рубежа и имеющего преимущественно спекулятивный характер, что видно из структуры видов деятельности, таблица 5.

5. Структура субъектов хозяйствования по видам экономической деятельности (%)²⁰

Вид экономической деятельности	2001	2008	2010
Промышленность	12,6	10,1	9,8
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство	9,6	7,2	6,7
Строительство, деятельность транспорта и связи	6,9	10,5	10,4
Государственное управление, образование и здравоохранение	3,7	10,3	10,3
Услуги	11	13,1	13,8
Финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом	10,4	14,4	15,1
Торговля	30	25	25,1
Другие	15,8	9,4	8,8
Итого	100	100	100

Из приведенных данных видно, что за 10 лет в структуре субъектов хозяйствования по видам экономической деятельности существенно ничего не изменилось, хотя сложившиеся тенденции свидетельствуют о продолжении негативной динамики падения производства и незначительном сокращении торговых операций при одновременном росте удельного веса финансовой деятельности (по сути – спекуляций) с недвижимостью, что характеризует национальную экономику, как несостоятельную и неконкурентоспособную, не способную занять достойное место в структуре мировой торговли, а значит, априори, будет неопределенно долго находиться в предкризисном состоянии.

Приведенным перечнем функциональных последствий экономических кризисов не исчерпывается их фактическое действие, тем более каждой хозяйствующей системой они воспринимаются, ощущаются и используются по-разному. И здесь уместно поднять вопрос о еще одной, мы назвали ее, «парадоксальной» функцией кризисов, которая упоминается различными исследователями, но в экономической науке до сих пор не изучена.

²⁰ Державний Комітет Статистики України [Электронный ресурс] / Офіційний сайт ГКС України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Противоречивое, на первый взгляд явление, которое возникает, повторяется и проявляется независимо от конкретных условий развития отдельных стран и отраслей, находится под действием самого объективного закона – закона сохранения энергии («Ничто не исчезает бесследно»), то есть совокупная масса ресурсов, богатств, интеллектуальных возможностей в процессе развития может приобретать новые формы и свойства, вступать в новые отношения и связи, но общий запас «экономической энергии» имеет условно постоянную величину.

Применительно к функционированию экономических систем мы имеем дело со следующим проявлением этого закона: на фоне растущего обнищания населения, а в мировой экономике – и стран, наблюдается абсолютное увеличение миллионеров (миллиардеров) и существенный рост их капиталов.

Причем, основные противоречия в экономических процессах неизбежно сопровождают развитие, с одной стороны, а с другой, – при накоплении негативных качественно-количественных диспропорций – приводят к кризисным потрясениям. Объективной основой возникновения предпосылок экономических кризисов для методологического обоснования исследования причинно-следственных связей, следует отнести деструктивные нарушения объективных экономических законов, закономерностей и тенденций.

Итак, мы утверждаем, что кризис – это самостоятельная экономическая категория, поскольку отличается определенной объективностью возникновения как неотъемлемая часть действия закона эволюционного циклического развития. Макроэкономические диспропорции и колебания показателей не означают отсутствия равновесия, а скорее отражают уровень устойчивости определенной системы при качественных изменениях социально-экономических параметров ее функционирования.

Одновременно к «кризису» применимо понятие закономерности как критического состояния, которое испытывают под воздействием объективных и субъективных факторов, в той или иной мере, все участники общественного производства, независимо от уровня материального благосостояния населения, зрелости рыночных форм экономического развития.

Смысл такого методологического подхода определяется, прежде всего, необходимостью использовать механизм их действия в процессе практической деятельности, как равнодействующей силы, обеспечивающей переход следствий из состояния возможностей в действительность на основании долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития.

Следует отметить, что основное внимание в научных публикациях, посвященных недавним экономическим кризисам (1998-1999 гг. и 2008-2009 гг.), уделено его финансовым показателям.

Классификация причинно-следственных связей кризиса, полученная в результате анализа современного и исторического опыта, представлена в таблице 6.

опасна для развития экономических систем на каждом этапе эволюционного развития. Но экономические законы – справедливы и объективны как для развитых, так и развивающихся стран, то есть оказывают, хотя и разные по последствиям, но одинаковые по форме проявления, воздействие на всех участников общественного воспроизводства.

6. Классификация причинно-следственных связей кризиса

Причины и формы проявления	Следствия – катализаторы позитивных или негативных тенденций
Диспропорции товарного и денежного рынка	Инфляция
Диспропорции материально-вещественной и стоимостной форм национального продукта	Инфляция и последующая стагнация производства
Различия в скорости роста реального и фиктивного капитала	Кредитная экспансия, снижение реальных доходов населения, и в результате всех участников рынка
Временной параметр влияния снижения платежеспособного спроса на объемы материального производства	Снижение доходов производителей и государственного бюджета, и, в результате национального дохода

Таким образом, актуальность и растущая опасность социальных последствий экономических кризисов для населения и хозяйствующих субъектов требует совершенствования методологии исследования макроэкономических процессов развития с обоснованием системы диагностики и оценки степени их негативного влияния на эффективность функционирования отдельных отраслей, что требует комплексного подхода к изучению действия объективных экономических законов закономерностей и тенденций.

Следует подчеркнуть, что природа каждого кризиса уникальна и по-разному

По результатам проведенного исследования установлено:

- необходимость интегрированного подхода к методологии исследования макроэкономических процессов развития в современных условиях требует обоснования основных определений, показателей на макро и микроуровне применительно к воспроизводственным процессам в качестве важнейшего механизма функционирования рыночной экономики;

- предлагается дополнить используемые в научной практике определения «антикризисное», «предкризисное» и «послекризисное» управление понятиями «управление кризисами», «предкризисное регулирование», как стержневая часть управленческих моделей, от эффективности которых зависит устойчивое развитие экономики страны;

- в методологии исследования всех форм развития экономических систем необходимо рассматривать «созидательную» функцию кризисов, которая представляет собой диалектическое единство инновационных ресурсов и резервов для эффективных инвестиций, способствующих переходу экономики в фазу более высокого технологического уклада;

- финансовая нестабильность вызвана, главным образом, проблемами в банковском секторе, что отразилось на динамике показателей их деятельности и явилось следствием неэффективной структуры национальной экономики. Спекуляции на денежном рынке свидетельствуют об ограниченном воздействии государственного механизма регулирования, поскольку финансовый сектор представлен преимущественно частным капиталом, в том числе, импортированным. Поэтому кредитная экспансия, как ускоренный прирост фиктивного капитала по сравнению с реальным, и впредь будет оказывать негативное воздействие на экономику.

- основными показателями, позволяющими диагностировать приближающийся кризис, являются: уровень устойчивости экономического равновесия как соотношения товарного и финансового рынка, позволяющего установить степень конвергенции между Украиной и другими странами, количественные параметры развития промышленности через индексы соотношения промышленной продукции и потребительских цен, степень износа и структуру инвестиций в основной капитал.

1.3. Еволюція економічної ролі держави

Як доводить історичний досвід людства, держава – це особлива універсальна інституція, що має публічну, державну владу та спеціалізований апарат для регулювання системи суспільних відносин загалом. Жодна з суспільних інституцій не спроможна підмінити роль держави у суспільстві. Саме держава управляє, регулює та координує культурну, соціальну, екологічну, політичну та економічну сфери.

На сучасному етапі у вітчизняних (В.Ю. Ніколенко, Г.Н. Климко, С.В. Мочерний, А.А. Чухно, В.М. Тарасевич) і у західних (П. Самуельсон, Д. Гелбрейт, Р. Макконнелл, К. Брю) дослідженнях більш серйозна увага приділяється діяльності держави, значному розширенню ролі держави в економічному житті суспільства.

Методика дослідження – загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, серед яких методи наукового абстрагування, аналізу та синтезу, зокрема, зіставлення, порівняльний метод та метод системного підходу.

У роботі виявлені причинно-наслідкові зв'язки між рівнем розвитку господарства і економічними функціями держави; проаналізовано економічну роль держави у перехідний період

Виникнення економічних функцій держави є результатом розвитку продуктивних сил, об'єктивних його потреб. Поглиблювалося усупільнення виробництва, долалась подрібненість його складових, окремі товаровиробники об'єднувалися через ринок у колективному процесі праці. Виникало багато загальних проблем, вирішення яких кожному окремому виробникові було не під силу. Серед таких проблем – забезпечення неподільності території держави як середовища для господарської діяльності, зовнішньої та внутрішньої безпеки, розвиток шляхів сполучення, управління, суд, армія, грошовий обіг, формування державної скарбниці. Це були суспільні, загальні проблеми. Вирішенням цих та інших спільних проблем міг займатись тільки такий інститут, який був відносно незалежним від кожного з виробників і від суспільства в цілому. Отже, держава стала апаратом організації, об'єднання господарського життя, реалізації економічних інтересів суспільства в цілому. Так виникає господарство, яке знаходиться у управлінні державної влади.

Починаючи з раннього Середньовіччя процес становлення економічних функцій держави пройшов кілька етапів. У ранній Середньовічній державі державне господарство збігається з особистим господарством глави держави. Державна скарбниця у цей період - це одночасно і особиста скарбниця короля. Основна частина суспільних потреб у цей період задовольняється натуральними повинностями. Це утримання короля під час його подорожей по країні, військові та транспортні повинності, поставки продовольства для армії та ін. Суд у цей період є не обов'язком державної влади, а її правом. Вона стягує плату за правосуддя. Становлення

централізованих абсолютистських монархій значно змінює економічні функції держави (XV-XVII ст.). Державна скарбниця відокремлюється від особистої скарбниці монарха. Державні фінанси набувають суспільно-правового характеру²¹. У середині XV ст. з'являються постійні податки як обов'язкові платежі до державної скарбниці для забезпечення державою суспільних функцій. Основний податковий тягар покладається на низові верстви суспільства. Вищі верстви суспільства зберігають за собою свободу від оподаткування завдяки своєму політичному становищу. Встановлюється правило, що будь-який борг, який утворюється главою держави, стає боргом держави. Це значно розширило кредитоспроможність держави. З'являються постійні внутрішні та зовнішні позики. Запроваджуються паперові гроші. Черговий етап – розширення економічних функцій держави – збігається із становленням конституційної держави (XVIII-XIX ст.). У цей період визнається принцип, згідно з яким державне господарство повинно слугувати виключно суспільним інтересам. Встановлюється порядок, відповідно до якого податки мають встановлюватись виключно представницькими органами влади (парламент, місцеві представницькі зібрання), створюються єдині загальнодержавні системи податків, ліквідуються внутрішні мита, встановлюється єдина система зовнішнього мита. Визнається тісний взаємозв'язок між центральною державною владою і органами місцевого самоврядування, здійснюється розподіл між ними діяльності щодо задоволення суспільних потреб. Визнається і закріплюється у законодавстві вимога загальності та рівномірності оподаткування. Оголошується, що всі верстви населення рівноправні перед податковим законом²².

У XX ст. подальше вдосконалюються і змінюються економічні функції держави. Найсуттєвішими проявами цих змін у другій половині століття стали інтеграційні процеси у світовій економіці, формування наднаціональних міждержавних економічних функцій. У цей період у Західній Європі, Північній Америці, Південно-Східній Азії та інших субрегіонах уніфікується господарське законодавство різних країн, формується узгоджена митна, валютна, промислова, сільськогосподарська, екологічна, соціальна політика. Створюються наднаціональні інститути економічного регулювання, здійснюються заходи переходу до колективних систем грошового обігу. У цей самий період в інших субрегіонах, а саме в Азії, Африці, в Центральній Америці та в районі Карибського басейну, а згодом на території колишнього Радянського Союзу бурхливо розвиваються процеси становлення національних держав та формування їх власних економічних функцій. Утвердження політичного і економічного суверенітету молодих держав закономірно веде до становлення регіональних економічних об'єднань держав. Отже, економічні функції держави знаходяться в постійній динаміці. Спостерігається їх зростання та ускладнення в тісному взаємозв'язку з розвитком суспільного прогресу. Держава завжди виконувала і виконує функції не лише інструменту реалізації інтересів суспільства в цілому, а й захисту панівних соціальних верств²³.

Поняття "панівні соціальні верстви" є історичним. В умовах постіндустріального суспільства ними стає основна частина населення. За таких умов держава слугує

²¹ Морозов В.В. Історія української суспільно-політичної думки. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 123.

²² Економічна історія України: Підручник / Б.В. Лановик, М.В. Лазаренко, Р.М. Матейко, З.М. Матисякевич; За заг. ред. Б.В. Лановика. – К: Видавничий Дім «Юридична книга», 2004. – С. 300.

²³ Економічна історія. Курс лекцій / За ред. Б.Д. Лановика. – 2-ге вид., перероб. – К: Вікар, 2000. – С. 169.

виробленню компромісних позицій усіх суспільних верств для забезпечення соціальної рівноваги. Отже, економічну роль держави слід досліджувати в двох аспектах – забезпечення нею загальносуспільних інтересів та інтересів панівних верств населення. Останній аспект свого часу невинуватно абсолютизувався вітчизняною теорією. Держава має великі можливості впливу на економіку, може стимулювати або затримувати розвиток тих чи інших виробничих відносин, виконувати прогресивну і регресивну роль. Проте, незважаючи на свою відносну самостійність, вона не може примусити суспільство жити за тими правилами, які суперечать об'єктивним економічним законам або для яких ще не створено матеріальних передумов. Понад 100 років К.Маркс справедливо зазначав, що суспільство ставить перед собою завжди тільки такі завдання, які воно може вирішити, і що саме завдання виникає тоді, коли матеріальні передумови його вирішення вже наявні або знаходяться в процесі становлення²⁴. Однак історія ХХ ст. (як вітчизняна, так і зарубіжна) свідчить, що це не завжди враховувалося. Волонтаризм як діяльність держави, що не враховує законів розвитку виробництва, призводить до дезорганізації і, врешті-решт, відкидає суспільство в його еволюції далеко назад. Одним з проявів такої діяльності є надмірне втручання держави в економіку, тотальне її одержавлення. Держава в такій ситуації стає диспетчером економічних процесів, сковує їх, регламентує, ліквідує господарську ініціативу і підприємливість, тобто потужні джерела прогресу. Так, у колишньому Радянському Союзі була сформована адміністративно-командна система господарювання. Разом з тим держава не може примусити суспільство, яке довго жило в умовах такої системи, швидко сприйняти ринкову економіку. Економічне регулювання не може автоматично замінити адміністративні важелі. Для такого регулювання необхідно мати нове економічне середовище, в тому числі й конкуренцію різних форм власності, розгалужені підприємницькі структури, ринкову інфраструктуру, єдині правила економічної поведінки, закріплені в продуманому і узгодженому законодавстві, нову ринкову психологію і культуру населення, високу кваліфікацію кадрів та ін. Отже, треба мати іншу ментальність нації. Цього сьогодні не має жодна з колишніх республік Союзу. Для формування такого середовища потрібен перехідний період. Ігнорування цих реалій, спроби за один стрибок створити ринкову економіку – це також один із різновидів волонтаризму. Проте є обставини, за яких держава змушена різко змінювати об'єктивний напрям розвитку економіки, підпорядковувати її своїй волі. Це відбувається в умовах воєнного і надзвичайного стану, стихійного лиха, катастроф тощо. Інколи постає питання, на якій правовій основі держава втручається в економічні процеси, встановлює податки, змінює відносини власності, перерозподіляє суспільний продукт. Справа в тому, що держава є верховним власником. Реалізуючи інтереси нації, вона розпоряджається також всією національною власністю. Національна власність – це все майно, всі ресурси різних форм власності, які знаходяться в межах території держави, належать нації в цілому і є її багатством. Здійснюючи функцію верховного власника, держава забезпечує економічні інтереси нації, створює умови для реалізації її права на самовизначення та суверенітет, побудову цивілізованого суспільства. Сучасна держава виконує й інші економічні функції.

²⁴ Морозов В.В. Історія української суспільно-політичної думки. – К.: КНЕУ, 2006. – С.111.

Визначний економіст сучасності, автор фундаментального підручника "Економікса" П. Самуельсон вбачає економічну роль держави у виконанні нею трьох основних функцій: забезпечення ефективності економічної системи, її справедливості та стабільності. Автор "Економікса" П. Самуельсон підкреслює: "Людина сьогодні вже не керується тим розумінням, що найкраще регулює державу, що найменше регулює. Конституційні повноваження центральних і місцевих органів влади необхідно використовувати для забезпечення суспільних інтересів". Інший видний американський учений, автор відомої теорії нового індустріального суспільства Д. Гелбрейт в роботі "Культура задоволення" пише, що в даний час, як ніколи раніше, зростає необхідність у державних заходах для забезпечення економічно процвітаючого й умиротвореного у соціальному плані майбутнього суспільства"²⁵.

Після проголошення незалежності в Україні розпочався процес становлення її державних інституцій і формування їх основних функцій, включаючи й економічні. Цей процес йде болісно. Продовжуються дискусії з приводу того, якою має бути економічна роль Української держави, якими шляхами держава повинна здійснювати соціальні реформи. У свідомості багатьох домінує негативне ставлення до державної власності і державного господарювання. Ця негативна реакція на наслідки невдалого експерименту з побудовою одержавленої економіки в колишньому СРСР поширюється на економічну роль держави взагалі. Існує небезпечна ілюзія про можливість побудови саморегульованої господарської системи, більше того, про автоматизм переходу до такої системи. Як наслідок прояви руйнування соціально-економічного потенціалу, який дістався у спадок від УРСР. За цих умов у суспільстві реанімуються сили, які прагнуть повернути розвиток економіки України назад до її скомпроментованої моделі. Справа ускладнюється тим, що, дотримуючись довгий час парадигми держави як машини класового панування, вітчизняна суспільна наука водночас фактично не досліджувала її як велике надбання цивілізації, загальносоціальний інститут. Відкинувши теорію радянської держави – наступниці держави диктатури пролетаріату, наша країна досі не має концепції держави в сучасному її розумінні. Реалізація економічної функції держави сьогодні в Україні має свої особливості. Історичний шлях українського народу надто довгий час не увінчувався побудовою своєї суверенної держави, внаслідок чого він багато втратив в економічному розвитку. Сьогодні відкриваються унікальні можливості змінити становище. Українська держава повинна стати носієм прогресивної системи господарювання, головним архітектором нової національної економіки. В переломні епохи зміни одного суспільного ладу іншим (а саме таку епоху ми нині переживаємо) ця економічна функція держави відіграє особливо важливу роль. Функція архітектора національної економіки спрямована на трансформацію економіки колишньої УРСР як частки, уламка так званого "народногосподарського комплексу СРСР" у самостійну господарську систему, що функціонує на основі поділу праці в Європі та світі. Така трансформація має бути забезпечена структурною перебудовою економіки, соціальної сфери, освіти, науки та інших галузей, досягненням енергетичної незалежності держави, завершенням формування національної фінансової, грошово-кредитної, банківської, бюджетної, митної, валютної, податкової систем, національного законодавства. Перед державою стоїть завдання формування національної моделі

²⁵ Економічна теорія. Посібник вищої школи / Під загальною редакцією Воробйова Є.М. – Харків – Київ, 2007. – С. 453.

державного сектора економіки, ринку і ринкової інфраструктури, забезпечення ефективної зайнятості, подолання монополізму та недобросовісної конкуренції. Держава не може піти по шляху розвитку вільної конкуренції підприємницьких структур. Західні країни цей етап пройшли ще у XIX ст. Вільна, нічим не стримувана конкуренція має не тільки позитивні, а й негативні наслідки. У цій боротьбі виграв той, хто сильніший, проте не завжди той, хто кращий. Як наслідок фальсифікація результатів праці, обман покупців, погіршення якості послуг, продуктів, їх підробка, нова форма диктату виробника над покупцем. Це повною мірою властиве для нинішньої економіки України. За цих умов важливою економічною функцією є регулювання конкурентної боротьби, забезпечення державних стандартів якості продукції та соціальних вимог. Особливе значення для молодого держави у цьому зв'язку має створення нової системи соціального захисту. Українська держава є головним чинником трансформації усіх суспільних відносин в країні. На неї покладаються такі важливі функції, як забезпечення територіального верховенства в економічній і фінансовій системах, економічного суверенітету, реалізація права ефективного верховного власника національного надбання та ін. Не менш важливою і складною є функція захисту інтересів національної економіки, національних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, інтеграційна політика. Інтернаціоналізація господарських зв'язків, інтеграційні процеси обмежують можливості реалізації державою свого права верховного власника. Разом з тим протекціонізм, заходи колективного, міждержавного регулювання економіки посилюють цю функцію держави. Та чи інша форма участі в об'єднаннях з іншими колишніми республіками СРСР, іншими міжнародними структурами послаблює можливості Української держави, що знаходиться в процесі становлення, мати повне верховенство над своїм економічним потенціалом. Розрив цих зв'язків також завдає великої шкоди економіці. Потрібна гнучка формула розв'язання цього досить складного питання. Досвід інших країн свідчить, що національна економіка в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, боротьби за ринки збуту продукції не може вижити без заходів державного протекціонізму стосовно вітчизняних виробників. З урахуванням усіх цих обставин необхідно кардинально підвищити роль Української держави, зміцнити її інститути.

Незважаючи на величезні розходження в підходах до тих чи інших питань, по суті у всій західній економічній літературі задача державного втручання у функціонування економіки зводиться до необхідності підтримки ефективності, справедливості і стабільності. Хоча ринки відіграють величезну роль, але не всі питання вирішуються на ринку.

Варто підкреслити, що головна економічна роль уряду полягає в тім, щоб втручатися там, де ринки виявляються нездатними ефективно і справедливо розподіляти ресурси.

В західних джерелах традиційно виділяють три основні функції держави:

1. Стабілізаційна - що складається в підтримці високого рівня зайнятості, відрядної стабільності, у стимулюванні економічного росту.
2. Розподільча, зв'язана з досягненням справедливого розподілу доходів у суспільстві.
3. Алокаційна, утілення якої має на меті більш ефективного розміщення ресурсів у ринковій економіці.

Варто звернути увагу на те, що автори популярного в США економічного підручника Р. Макконнелл, К.Брю трактують ці функції трохи розширено. До таких функцій автори "Економікс" відносять:

1. Забезпечувати правову основу і соціальний клімат, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової економіки.
2. Підтримувати конкуренцію.
3. Перерозподіляти доходи і соціальні блага.
4. Регулювати розподіл ресурсів для забезпечення суспільними товарами і корегувати побічні ефекти.
5. Стабілізувати економіку.

Необхідність їхньої реалізації державою не викликає сумнівів. З цього варто виходити при визначенні пріоритетів в економічній політиці, критеріїв їхнього вибору. На наш погляд, з різноманіття задач, що стоять перед державою в ринковій економіці можна виділити такі функції:

- створення і регулювання правової основи функціонування економіки;
- антимонопольне регулювання;
- проведення політики макроекономічної стабілізації;
- вплив на розміщення ресурсів;
- діяльність у сфері розподілу доходів.

У реальній діяльності усі функції перегуковуються між собою й у комплексі впливають на економічну ситуацію. Необхідно підкреслити, що насамперед на державі лежить відповідальність за створення законів і правил, що регулюють економічну діяльність і контроль за їх використанням.

Створення законодавчої основи це, по суті, установлення "правила, гри" чи юридичних принципів економічного спілкування, яких зобов'язані дотримувати у своїх діях всі економічні агенти - виробники, споживачі, сама держава. У числі цих правил можна відзначити законодавчі і нормативні акти захищаючі права власності, і визначальні форми підприємницької діяльності, умови функціонування підприємств, їх взаємовідносини між собою і державою.

Правові норми поширюються на проблеми якості продукції і безпеці праці, питання взаємин профспілок і адміністрації і багато іншого.

Необхідність створення правової основи особливо важливий у період розвитку ринкової економіки, однак процес створення, йде іноді безсистемно. Закони приймаються майже щодня і з такою ж швидкістю міняються, до того ж часто законодавчі акти дуже суперечливі.

У різних країнах системи державного регулювання та місце, яке вони займають у господарській системі, мають свої національні відмінності. В цьому плані поняття "державне регулювання" та "господарська система" є досить абстрактними, їх наповнення реальним змістом відбувається в конкретних історичних і економічних умовах, зазнає впливу національних традицій, культури, релігії. Однак суть їх від цього не змінюється. Держава за допомогою економічних важелів намагається стимулювати певні напрями розвитку економіки, не руйнуючи і не усуваючи ринкового механізму. У сучасних розвинених ринкових системах держава намагається оптимально поєднати конкурентні ринкові та державні регулюючі сили в господарській системі.

Найбільшим ступенем національних відмінностей відрізняються країни колишньої командно-адміністративної системи, що переходять до ринкової економіки, в тому числі й Україна. В силу специфіки історичного розвитку економічна політика тут набула якісно іншої форми, ніж у США, країнах Західної Європи та ін. Її головна особливість полягала в тому, що вона перетворилось на самодостатню форму господарської системи. Державна власність набула гіпертрофованих форм, а її суб'єктом фактично виступала лише держава. Це призвело до панування в політиці і економіці державно-монополістичних структур. Державне регулювання замінило всі інші механізми регулювання, їх еволюційний розвиток був штучно зруйнований. Держава безпосередньо втручалася в усі відтворювальні та господарські процеси, в управління кожним окремим підприємством. Підприємницькі функції господарських одиниць звузились до виконання централізованих указів та оперативного управління. Підприємства не мали навіть елементів впливу на господарську систему. Закономірно, що така економічна політика сприяла зростанню консерватизму, бюрократизму, безконтрольності дій центральних виконавчих органів. Знищення еволюційних форм економічного руху практично припинило економічний, соціальний і науково-технічний прогрес суспільства.

Вихід з цієї кризи лежить у площині відносин власності. Форми власності повинні відповідати стану продуктивних сил, ступеню суспільного поділу праці, кооперації та спеціалізації, які в нашій країні досить відрізняються в окремих галузях, сферах і районах. За цих умов об'єктивною необхідністю розвитку суспільства є роздержавлення економіки і відродження паралельного існування різних форм власності на засоби виробництва: державної, колективної, приватної та їх різновидів: кооперативної, змішаної, індивідуально-сімейної, колективної, акціонерної. Практика довела, що прогресивний розвиток людського суспільства супроводжується не уніфікацією структури відносин власності, а її ускладненням, багатогранністю форм економічного життя.

Відновлення плюралізму форм власності об'єктивно потребує розширення складових господарської системи через впровадження таких елементів, як ринок з притаманною йому конкуренцією та міжфірмовим контрактним регулюванням, що ґрунтуються на частковій планованості. Узгодження названих механізмів з метою досягнення макроекономічної ефективності бере на себе держава. Проблема в тому, щоб обґрунтовано розподілити функції між централізованим державним і ринковим регулюванням, визначити пріоритети і межі кожного, створити певні економічні умови для їхньої сприятливої дії і взаємодії.

Перебудова системи господарства в Україні – це відновлення не тільки економічної основи, а й механізмів, які перебувають з нею у функціональних і причинно-наслідкових зв'язках. На практиці це означає, що економічна політика повинна виконувати такі конкретні й цілеспрямовані функції, як координація економічних процесів на макрорівні, підтримання оптимальних пропорцій суспільного виробництва та безперервності процесу відтворення. Отже, в господарській системі економічно розвиненого суспільства економічна політика держави виступає як сила, спрямована на коригування та доповнення ринкового регулювання, а не на його ліквідацію або підміну.

Роль держави при деякій зміні його функцій у перехідній економіці зростає. Якщо в колишній системі всесильна тоталітарна держава в економічній сфері насамперед

здійснює функцію збереження сформованої і планової економіки, що роз'їдається кризою, що підсилюється, то в перехідному процесі воно покликано активно сприяти формуванню нової майбутньої системи.

Найважливіші особливі функції держави в перехідній економіці: по-перше, керівництво процесами лібералізації цін, зовнішньоекономічної лібералізації, формування інститутів ринкової інфраструктури, проведення антимонопольної політики і т.п.; по-друге, керівництво процесом приватизації, визначення її масштабів, термінів і форм проведення, оцінка приватизованого державного майна і т.д.; по-третє, украй важливе, забезпечення правової основи всіх перетворень; по-четверте, уміле проведення макроекономічної політики — кредитно-грошової, податкової, політики доходів і ін.

1.4. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання

Оскільки аграрна сфера традиційно займає особливе місце в економіці нашої держави, будучи одним з основних секторів національного господарства (12,5% у валовій доданій вартості), що визначає життєдіяльність і продовольчу безпеку суспільства, вона потребує першочергової підтримки з боку держави. В сучасних умовах розвитку економіки України посилюється роль держави як принципово важливого чинника в досягненні економічного зростання і підвищення соціальної стабільності. На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає не лише забезпечення сільського господарства висококваліфікованими кадрами механізаторів, а також технічне забезпечення агропромислового комплексу.

Протягом 2010-2012 років спостерігається тенденція до зменшення кількості сільськогосподарських підприємств у галузі сільського господарства в Одеській області. Так, згідно даних Головного управління статистики в Одеській області у 2010 році кількість діючих сільгосппідприємств складала 7013 од., у 2011 році - 6833 од., у 2012 році - 6547 одиниць. Станом 1 січня 2013 року у сільськогосподарських товаровиробників по Одеському регіону фактична наявність тракторів складала 9538 од., зернозбиральних комбайнів - 2143 од., пристосування до зернозбиральних комбайнів - 1869 од., ґрунтообробна та посівна техніка - 18018 од., інше обладнання - 17629 одиниць (табл. 1).

1. Фактична наявність сільгосптехніки у сільськогосподарських товаровиробників в Одеському регіоні за 2010-2012 роки

(одиниць)

Види техніки	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Трактори	10110	9796	9538
Комбайни зернозбиральні	2256	2211	2143
Пристосування до комбайнів	1920	1890	1869
Ґрунтообробна та посівна техніка	19872	18905	18018
Інше обладнання	18629	18169	17629
Всього	52787	50971	49197

Впродовж останніх трьох років в Одеській області фактична наявність сільгосптехніки у сільськогосподарських товаровиробників значно скоротилася. Так, у 2012 році кількість тракторів зменшилась на 572 од., комбайнів зернозбиральних на 113 од., пристосування до комбайнів на 51 од., ґрунтообробної та посівної техніки на 1854 одиниць в порівнянні з 2010 роком.

Проведення конкурсів на надання часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва регулюється наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 27.08.2010 року № 524 «Про затвердження Положення про умови проведення конкурсу на надання часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва», наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 07.09.2010 року № 547 «Про затвердження документів, передбачених Порядком використання коштів Стабілізаційного фонду, що спрямовуються на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва», а також переліком сільськогосподарської техніки та граничними цінами затвердженими Міжвідомчою експертною радою з питань визначення пріоритетів у виробництві нової техніки та обладнання для сільськогосподарських товаровиробників.

Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 28.07.2010 року № 647. Згідно діючого Порядку 647, щорічно до Департаменту агропромислового розвитку Одеської облдержадміністрації (далі – Департамент) сільгосппідприємства подають заявки та пакет документів, затверджений п.5 вказаного документу. Після прийняття документів від господарств, засідає конкурсна комісія Департаменту, затверджена наказом Головного управління агропромислового розвитку Одеської облдержадміністрації від 14.09.2010 року № 27, яка розглядає матеріали та подає реєстр сільськогосподарських товаровиробників до Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Згідно протоколів засідань конкурсної комісії у 2010 році кількість претендентів на отримання часткової компенсації вартості (без урахування ПДВ) складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва складала 46 сільгосппідприємств, у 2011 році - 4, у 2012 році не було претендентів на отримання часткової компенсації вартості техніки. Міністерство аграрної політики та продовольства України затверджує розподіл бюджетних коштів по господарствам і надсилає знову до Департаменту для виплати часткової компенсації сільгосппідприємствам. Слід зазначити, що всіма сільгосппідприємствами були дотримані вимоги Порядку 647 в частині повноти та достовірності надання документів. Однак, жодним з сільськогосподарських товаровиробників довідки про відсутність провадження в справі про банкрутство до конкурсної комісії Департаменту не надавались. При цьому п.6 зазначено, що часткова компенсація не виплачується сільськогосподарським товаровиробникам, яких визнано банкрутами або щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство.

Для виявлення випадків визначення серед виконавців програми підприємств, які знаходяться в стані банкрутства, або визнано банкрутами направлено запит до Державної податкової служби в Одеській області. Згідно інформації, наданої ДПА в

Одеській області за 2010-2012 роки по досліджуваним 33-м сільгосппідприємствам щодо порушення Господарським судом провадження у справі про банкрутство відсутні.

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (далі – Закон) від 08.07.2010 року № 2464-IV [Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»] Кабінет Міністрів України зобов'язав у шестимісячний строк з дня опублікування Закону привести свої нормативно-правові акти у відповідність із цим Законом.

На основі розділу VIII п.3 вищезазначеного Закону платники страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, вважаються платниками єдиного внеску.

Для участі у конкурсі сільськогосподарські товаровиробники згідно Порядку 647 подають довідки про відсутність (наявність) заборгованості понад півроку з виплати заробітної плати, сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), виданої відповідними органами державної податкової служби, Пенсійного фонду України та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Дослідженням встановлено, що у 2011 році підприємствам СВК «Криничне», ТОВ «Кордонське», СФГ «Радуга» без наявних довідок Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду соціального страхування з тимчасової непрацездатності надано право на отримання часткової компенсації за рішенням обласної комісії.

Отже, в недотримання вимог вищезазначеного Закону, нормативно-правова база до теперішнього часу залишається неврегульованою.

По дослідженим 33 сільгосппідприємствам, які придбали техніку на умовах часткової компенсації, встановлено, що підприємства мають у своєму розпорядженні в загальній кількості 60707 гектарів сільськогосподарських угідь, у тому числі: 11534,3 гектара на правах власності, 49172,7 гектарів землі на правах оренди. Під час визначення потреби у сільгосптехніці сільгосппідприємства мали у своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя на правах оренди 81%, на праві власності лише 19% від загальної кількості землі.

Проведений аналіз щодо потреби сільськогосподарських товаровиробників у сільгосптехніці показав, що із 18 досліджених господарств тільки 4 підприємства потребують придбання техніки на умовах фінансового лізингу та 14 підприємств, або 78% не планують придбання техніки взагалі. Зазначена тенденція свідчить про погіршення платоспроможності та скорочення прибутковості аграрних підприємств. Так, у 2012 році із загальної кількості діючих сільськогосподарських підприємств більше 40% збиткові. Через відсутність коштів сільгосппідприємства не в змозі своєчасно здійснювати оновлення сільгосптехніки.

На виконання Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року за рахунок часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного

виробництва протягом 2010-2012 років Одеській області було виділено 6133,0 тис. грн. (2010 рік – 4537,9 тис. грн., 2011 рік – 1595,1 тис. грн.).

Проведений аналіз бюджетної програми за КПКВК 2801430 «Часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва» в досліджуваному періоді встановлено, що асигнування з державного бюджету на отримання часткової компенсації вартості техніки в Одеській області планувались у квітні-травні та жовтні місяці.

Відповідно до технологічних процесів основні видатки сільгосппідприємства несуть у весняно - осінній період. Однак, за 2010-2011 роки фінансування бюджетної програми з часткової компенсації вартості сільгосптехніки надійшло у грудні місяці. Такий підхід до фінансового забезпечення програми негативно впливає на утримання сільгосптехніки в рік її придбання. Тобто, сільськогосподарські товаровиробники зацікавлені отримати 30% вартості сільгосптехніки в зазначений період.

У 2010 році зазначені кошти були спрямовані по 29 сільгосппідприємствам на отримання часткової компенсації вартості 10-х зернозбиральних комбайнів, 22-х тракторів та 2-х ґрунтообробно-посівних комплексів. У 2011 році 4 господарства придбало 4 зернозбиральних комбайнів «Дон-Лан-Арко» з двигуном «Каммінс» з компенсацією 30 відсотків. Загальна вартість одиниці зернозбирального комбайну «Дон-Лан-Арко» складає 1595,1 тис. грн, сума наданої безповоротної часткової компенсації по одному підприємству – 398,7 тис. гривень.

При дослідженні питання щодо фактичної наявності у сільгосптовировиробників техніки придбаної за бюджетні кошти на умовах з частковою компенсацією вартості встановлено, що вищезазначена сільськогосподарська техніка є в наявності та використовується за призначенням.

Слід відмітити, що у 2011 році показники на виконання Державної програми за КПКВК 2801430 значно нижчі ніж у попередньому році, а саме обсяг фінансування на 35,1% менше в порівнянні з 2010 роком та кількість підприємств які отримали часткову компенсацію вартості техніки на 13,8% менше в порівнянні з 2010 роком. Тобто, відслідковується тенденція зниження у сільськогосподарських товаровиробників обсягів отриманої фінансової підтримки на придбання техніки вітчизняного виробництва. Разом з тим, незважаючи на значно більшу вартість на іноземну сільськогосподарську техніку, у 2012 році рівень придбання збільшився на 23,1% в порівнянні з 2010 роком.

Протягом останніх трьох років загальна кількість придбаної техніки становить: тракторів - 929 од., зернозбиральних комбайнів - 243 од. та посівної техніки - 266 одиниць. Із загальної кількості придбаної техніки, іноземна складала 21,2%, зокрема, зернозбиральні комбайни - 39,5 відсотків.

Під час проведення опитування 33 респондентів, які придбали техніку з частковою компенсацією було з'ясовано, що 30,3% (10 осіб) незадоволені якістю придбаної вітчизняної сільськогосподарської техніки, тобто виникала потреба у проведенні ремонту власними силами.

Зазначена тенденція свідчить про невідповідність якості техніки вітчизняного виробництва, а також небажання сільгоспвиробників придбавати зазначену техніку.

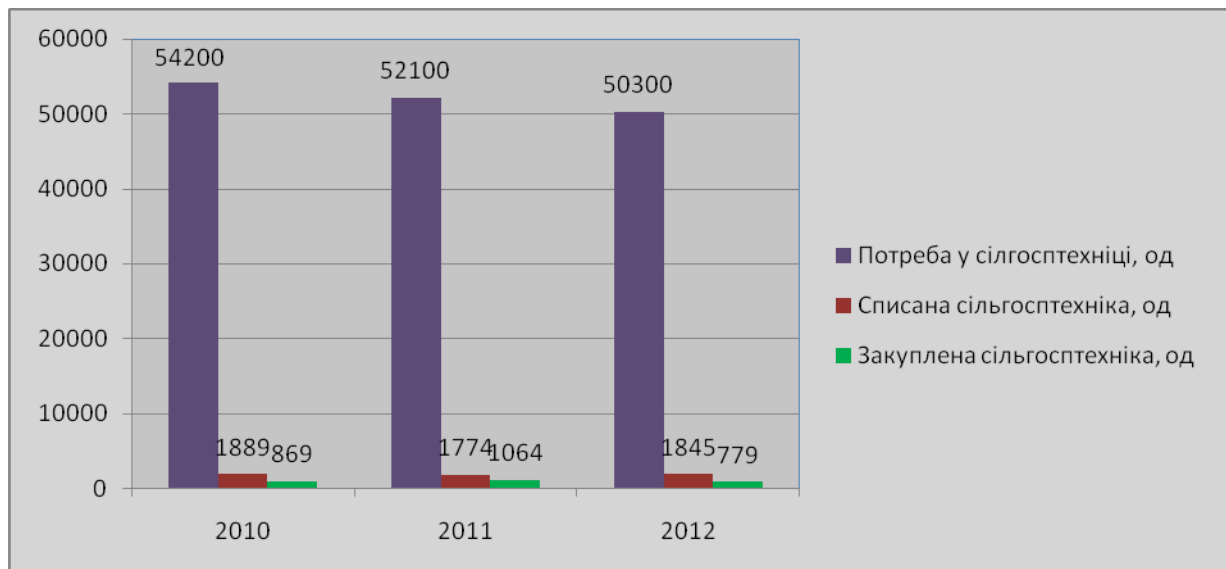


Рис.1 Стан забезпечення сільгосптехнікою в Одеському регіоні за 2010-2012 роки

Як видно з рисунку 1, рівень технічного забезпечення сільгосптехнікою у регіоні низький для задоволення потреби агропромислового комплексу. Згідно даних Департаменту протягом 2010-2012 років середньорічна технологічна потреба тракторів становить 12433 од., зернозбиральних комбайнів – 4900 од., посівної техніки – 5933 од. та іншого обладнання – 28933 одиниць. Так, у 2010 році забезпеченість сільгосппідприємств зернозбиральними комбайнами складала лише на 43%, у 2011 році – 45%, у 2012 році – 43 відсотка від потреби.

Протягом досліджуваного періоду у сільськогосподарських підприємствах Одеської області списано 5508 одиниці сільгосптехніки та обладнання, у тому числі: 810 тракторів та 204 зернозбиральних комбайнів.

Так, у 2010 році списання посівної техніки перевищує придбання на 156 одиниць, у 2011 році на 63 одиниці, у 2012 році списання тракторів перевищує придбання на 72 од., зернозбиральних комбайнів на 36 од. та іншого обладнання на 959 одиниці.

Слід підкреслити, що майже 80% основних технічних засобів знаходиться у стані морального і фізичного зносу, у тому числі: 51% тракторів та 62% комбайнів знаходиться в експлуатації понад 20 років.

Тобто, за останні три роки стан сільськогосподарської техніки у підприємств Одеської області погіршується, вибуття техніки перевищує обсяг придбаної.

Таким чином, незначний обсяг виділених коштів у 2010-2011 роках, низький рівень забезпечення технологічної потреби та недостатньо якісна вітчизняна техніка негативно впливає на виконання заходів Державної програми в частині забезпечення сільськогосподарських товаровиробників сільгосптехнікою а Одеському регіоні.

Дослідженням повноти забезпечення замовлень техніки по області встановлено, що на 2010 рік, згідно зведеного замовлення сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств Одеської області на придбання сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу товаровиробниками було замовлено 318 одиниць техніки. Фактично, протягом 2010 року було укладено 14 договорів фінансового лізингу та надано техніки в лізинг в загальній кількості 19 одиниць, або 5,9 % від замовленої техніки.

Договори фінансового лізингу укладаються НАК «Украгролізинг» напряму з лізингоотримувачами.

Відповідно до замовлення на 2011 рік було замовлено 328 одиниць техніки. Протягом 2011 року було укладено 8 договорів на поставку техніки, отримано в загальній кількості 9 одиниць, або 2,7 % від замовлення.

Відповідно до замовлення на 2012 рік було замовлено 303 одиниці техніки. Протягом 2012 року було укладено 4 договори на поставку техніки отримано 4 одиниці, або 1,3 % від замовлення.

Загальна кількість техніки переданої в лізинг за досліджуваний період склала 32 одиниці, в тому числі: за 2010 рік - 19 одиниць, за 2011 рік - 9, за 2012 рік - 4 одиниці. Загальна вартість техніки переданої на умовах фінансового лізингу за вищевказаними договорами склала 12770,75 тис. гривень.

Таким чином, частка технічних засобів, придбаних за кошти державного бюджету та переданих сільгосптоваровиробникам у лізинг, коливається в межах 3 % від щорічної потреби.

Згідно інформації щодо сільськогосподарської техніки, закупленої НАК «Украгролізинг» та переданої у фінансовий лізинг по Одеській області, аудиторською групою здійснено зустрічні зв'язки у 18 сільськогосподарських підприємствах області.

В ході дослідження даного питання встановлено, що всі лізингові платежі, а також інші платежі передбачені договорами фінансового лізингу сплачуються напряму від лізингоотримувача до НАК «Украгролізинг».

Крім того, встановлено, що техніка отримана на умовах фінансового лізингу є в наявності та використовується за цільовим призначенням, фактів відчуження або передачі техніки в оренду не встановлено.

Треба зазначити, що протягом досліджуваного періоду НАК «Украгролізинг» не укладало договори відповідального зберігання з суб'єктами господарювання на території Одеської області. Відповідно, на території області техніка на відповідальному зберіганні відсутня.

Великою проблемою є якість вітчизняної техніки та відсутність фірмової мережі підприємств технічного сервісу в області. Відсутність технічного сервісу, як комплексу робіт та послуг із забезпечення покупців сільськогосподарськими машинами, ефективного використання та підтримання їх у справному стані протягом всього періоду експлуатації, є одним із стримуючих факторів передачі сільськогосподарської техніки в лізинг.

Так, нами було проведене анкетування. З цією метою опитано 51 респондент – посадові особи сільськогосподарських підприємств.

За результатами анкетування 18 осіб респондентів придбали у 2010-2012 роках сільськогосподарську техніку вітчизняного виробництва на умовах фінансового лізингу та 33 особи на умовах часткової компенсації її вартості.

Більшість з них - 29 осіб, тобто 57% залишились задоволені придбаною вітчизняною сільськогосподарською технікою.

Варто відмітити, що придбана з частковою компенсацією вартості за державні кошти та отримана на умовах фінансового лізингу техніка потребувала ремонту, тобто у 60% (31 особи) сільськогосподарських підприємств виникала потреба у

проведенні ремонту. З них: 23 підприємства провели ремонт техніки власними силами, а 8 підприємств зверталися за допомогою до заводів - виробників.

При цьому, всі 18 підприємств, які отримували техніку на умовах лізингу, зазначили, що на території Одеської області немає жодного підприємства технічного сервісу створеного заводами-виробниками сільськогосподарської техніки.

Треба відмітити, що ст.17 Закону України «Про захист прав покупців сільськогосподарських машин» виробники машин зобов'язані забезпечити організацію робіт з технічного сервісу. Для виконання цих зобов'язань виробники машин повинні створювати фірмову мережу підприємств технічного сервісу або на договірній основі передати відповідні повноваження іншим підприємствам технічного сервісу різних форм власності.

Таким чином, невиконання підприємствами-виробниками сільськогосподарської техніки вимог вищезазначеного Закону може завдати сільгоспвиробникам збитки, що, в свою чергу, може бути стримуючим фактором передачі сільськогосподарської техніки в лізинг.

Також, на думку більшості опитаних респондентів - 53% (27 осіб), сільгосппідприємства області достатньо забезпечені кваліфікованими кадрами для роботи зі складною сільськогосподарською технікою.

Проте 47% посадових осіб сільськогосподарських підприємств зазначили, що є підприємства, які недостатньо забезпечені кваліфікованими кадрами.

На питання, чому саме Ваше підприємство не достатньо забезпечене кваліфікованими кадрами для роботи зі складною сільськогосподарською технікою відповіді були наступні: низький рівень оплати праці - 11 осіб та трудова міграція сільського населення - 13 осіб.

Згідно отриманої відповіді від Одеської філії НАК «Украгrolізинг» з'ясовано, що згідно з положенням про Філію, основним її завданням є пошук потенційних лізингоодержувачів та супроводження договорів фінансового лізингу.

При цьому Філія протягом 2010-2012 років бюджетних коштів не отримувала, договори фінансового лізингу не укладала, лізингоодержувачі обліковуються на балансі центрального апарату Компанії. Також, центральним апаратом Компанії проводились нарахування лізингових платежів за техніку, передану в лізинг, контроль за своєчасністю і повнотою їх сплати, вилучення у лізингоодержувачів техніки за несвоєчасну сплату лізингових платежів та її подальшу передачу в повторний лізинг чи реалізацію.

Дослідженням своєчасності та повноти повернення лізингових платежів встановлено заборгованість (поточних років) на 01.01.2011 року у розмірі 233,8 тис. грн., на 01.01.2012 року - 213,8 тис. грн., на 01.01.2013 року - 52,4 тис. гривень.

За договорами укладеними в попередніх періодах встановлено, що рахувалась заборгованість (минулих років) перед НАК «Украгrolізинг» станом на 01.01.2010 року за 17-ма лізингоотримувачами на загальну суму 740,7 тис. грн., на 01.01.2011 року за 16-ма лізингоотримувачами - 1090,8 тис. грн., на 01.01.2012 року за 5-ма - 232,4 тис. грн., яка була погашена.

Крім того, встановлені факти не погашення лізингоотримувачами заборгованості по договорам 2008 року.

Треба зазначити, що техніка яка вилучалась у попередніх періодах у лізингоотримувачів які не виконували свої зобов'язання по договорам фінансового

лізингу була реалізована до 2009 року.

За проведеним дослідженням встановлені факти несвоєчасного перерахування платежів, що не відповідає вимогам пункту 4.3 Договору фінансового лізингу.

Таким чином, запроваджена підтримка агропромислових підприємств шляхом надання їм у фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки, через недостатнє фінансове забезпечення, не набула необхідного розвитку і не забезпечує потребу в сільськогосподарській техніці.

Таким чином, уповільнюють виконання Програми наступні чинники:

По - перше, державна підтримка сільськогосподарських підприємств шляхом розвитку фінансового лізингу, яка є одним із основних важелів економічного зростання галузі, на сьогодні не відповідає сучасним вимогам і не задовольняє потреби в технічних засобах безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції.

По - друге, неврегульованість деяких питань нормативно-правової бази.

По - третє, незначний обсяг виділених коштів у 2010-2011 роках, низький рівень забезпечення технологічної потреби та недостатньо якісна вітчизняна техніка негативно впливає на виконання заходів Державної програми в частині забезпечення сільськогосподарських товаровиробників сільгосптехнікою в Одеському регіоні.

По - четверте, частка технічних засобів, придбаних за кошти державного бюджету та переданих сільгосптоваровиробникам у лізинг, коливається в межах 3 % від щорічної потреби.

По-п'яте, якість вітчизняної техніки та відсутність фірмової мережі підприємств технічного сервісу в області. Відсутність технічного сервісу, як комплексу робіт та послуг із забезпечення покупців сільськогосподарськими машинами, ефективного використання та підтримання їх у справному стані протягом всього періоду експлуатації, є одним із стримуючих факторів передачі сільськогосподарської техніки в лізинг.

Всі 18 підприємств, які отримували техніку на умовах лізингу, зазначили, що на території Одеської області немає жодного підприємства технічного сервісу створеного заводами-виробниками сільськогосподарської техніки.

Треба відмітити, що ст.17 Закону України «Про захист прав покупців сільськогосподарських машин» [Закону України «Про захист прав покупців сільськогосподарських машин»] виробники машин зобов'язані забезпечити організацію робіт з технічного сервісу. Для виконання цих зобов'язань виробники машин повинні створювати фірмову мережу підприємств технічного сервісу або на договірній основі передати відповідні повноваження іншим підприємствам технічного сервісу різних форм власності.

Таким чином, невиконання підприємствами-виробниками сільськогосподарської техніки вимог вищезазначеного Закону може завдати сільгоспвиробникам збитки, що, в свою чергу, є стримуючим фактором передачі сільськогосподарської техніки в лізинг.

По-шосте - дослідженням своєчасності та повноти повернення лізингових платежів встановлено заборгованість (поточних років) на 01.01.2011 року у розмірі 233.8 тис. грн., на 01.01.2012 року - 213,8 тис. грн., на 01.01.2013 року - 52,4 тис. гривень.

За договорами укладеними в попередніх періодах встановлено, що рахувалась

заборгованість (минулих років) перед ПАК НАК «Укragролізинг» станом на 01.01.2010 року за 17-ма лізингоотримувачами на загальну суму 740,7 тис. грн., на 01.01.2011 року за 16-ма лізингоотримувачами - 1090,8 тис. грн., на 01.01.2012 року за 5-ма - 232,4 тис. грн., яка була погашена.

Крім того, встановлені факти не погашення лізингоотримувачами заборгованості по договорах 2008 року на суму 326,8 тис. грн., а також факти несвоєчасного перерахування платежів, що не відповідає вимогам Договору фінансового лізингу. Треба зазначити, що техніка яка вилучалась у попередніх періодах у лізингоотримувачів які не виконували свої зобов'язання по договорах фінансового лізингу була реалізована до 2009 року.

1.5. Інтеграція підприємств: теоретичний аспект

Позитивний світовий досвід діяльності інтегрованих підприємств, об'єктивна необхідність удосконалення суспільних відносин у наслідок поширення процесів глобалізації, зростання рівня концентрації та спеціалізації суб'єктів господарювання, сприяв активізації інтеграційних процесів в Україні, що знайшли свої відображення у збільшенні на вітчизняному ринку частки різноманітних об'єднань підприємств (з 5675 у 2000 р. до 6083 у 2012 р.), функціонування яких здійснюється на засадах взаємовигідної співпраці, об'єднання ресурсів з метою підвищення рівня конкурентоздатності та ефективності функціонування.

Складність інтеграції, яка породжена утворенням значної кількості зв'язків, включенням у процес складних динамічних систем, якими є підприємства та організації з різними стратегічними цілями та потенційними можливостями; присутня невизначеність, що супроводжує утворення інтеграційного об'єднання та подальші інтеграційні процеси, потребує комплексного онтологічного дослідження поняття інтеграції у мікроекономічному аспекті.

При цьому необхідно відмітити, що за наявності значної кількості наукових праць за даною тематикою, спостерігається неоднозначність термінології щодо визначення таких понять як «інтеграція», «інтеграційні процеси», «інтеграційний розвиток». Причиною таких розбіжностей на думку таких вітчизняних науковців, як А.А. Пилипенко, А.В. Шаповалова, О.Ю. Чорна, є неоднозначність у розумінні сутності поняття «інтеграція», зокрема вузьке розуміння даної категорії, відповідно до якого запропоновані визначення обмежені статичним або динамічним аспектом та розходяться у трактуванні «інтеграції» як процесу, як результату, стану, форми, розвитку, відносин тощо. Узгодженість відсутня і у спробах об'єднати ці підходи комбінуванням окреслених ключових елементів та поєднанням статичного та динамічного аспектів, що і обумовлює актуальність створення онтологічної моделі поняття «інтеграція підприємств», яка дозволить представити досліджуване поняття у вигляді деякої предметної області, визначеної як сукупність ключових понять, відношень між ними та правил формування моделі досліджуваного об'єкта. При цьому до переваг онтологічного підходу до опису інтеграції підприємств слід віднести цілісність узагальненого матеріалу, що дозволить узагальнити знання у вигляді семантичної мережі сутностей поняття, властивостей, базових понять і стосунків між ними.

Для побудови онтологічної моделі дослідимо наукові підходи до розуміння поняття «інтеграція». За статичного розгляду інтеграція виступає як врівноважена відносно змін параметрів система, сукупність елементів, об'єднання ресурсів та як новостворена організаційна форма, що говорить про перенесення її сутності у площину, пов'язану з тимчасовим або кінцевим результатом інтеграції, а управлінських аспектів на дослідження наслідків інтеграції, зокрема управління структурою інтеграційного об'єднання та аналізу кількісних показників взаємодії інтегрованих елементів. Відкидання можливостей подальшого розвитку, впливів факторів зовнішнього середовища та можливих адаптивних змін внутрішнього призводить до розгляду інтеграції як найвищої ступені взаємодії та зв'язку елементів. А тому в межах даного підходу науковці розглядають інтеграцію підприємств як стан цілісності та впорядкованості функціонування елементів цілого²⁶, як результат об'єднання ресурсів для підвищення ефективності виробництва²⁷. При цьому, кожен такий стан являється є результатом досягнення спільної, яка полягає на думку А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатінової у оптимізації поточної діяльності, інвестуванні в виробництво та підвищенні ефективності взаємодії підприємств²⁸. Н.А. Кизим до причин інтеграції підприємств також відносить потребу стійкого розвитку бізнесу²⁹. В.В. Кузнєцова, досліджуючи інтеграцію виробничих підприємств, метою їх об'єднання визначає підвищення ефективності виробництва.

Варто відзначити і наявність інших підходів в межах статичного розуміння інтеграції, відповідно до яких інтеграція на макрорівні являє собою особливо складну форму усупільнення праці та виробництва³⁰, а на мікрорівні – якісно нову форму виробничо-економічних зв'язків, які об'єднують підприємства різних галузей з відокремленими технологічними процесами в єдиний виробничий комплекс³¹ або якісно нову об'єднуючу структуру із загальною цільовою функцією, представлену системою відносин і зв'язків між цілим і його частинами³². З цієї точки зору, управління інтеграцією повинно зводитись лише до дослідження зв'язків між елементами інтеграційного утворення, аналізу організаційної структури новоутворення з визначенням ролі суб'єктів інтеграції у ієрархічній структурі зв'язків, а визначення ефективності інтеграції обумовлене лише мірою досягнення поставленої мети, дослідженням нових властивостей. А тому дослідження інтеграції лише з позиції її статичних властивостей відриває новоутворену систему від елементів, що її утворили, залишає поза увагою динамічні процеси поступового перетворення, зближення, взаємозв'язку елементів.

²⁶ Дефініції поняття “інтеграція” та його ролі в конкурентному ринковому процесі / С.В. Білоусова // *Культура народів Причорномор'я*. – 2013 – № 176. – С. 64-68. – С. 64.

²⁷ *Международные экономические отношения: учеб. пособие* : 4-е изд., перераб. и доп./ Е.Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 264 с. – с. 11.

²⁸ *Управление организацией: учебник* : 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Инфа, 2007. – 736 с. – с. 124.

²⁹ *Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование* / Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес-информ, 1999. – 228 с. – с. 17.

³⁰ *Научно-производственная интеграция (Политико-экономическое исследование)* : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Елена Михайловна Коростышевская. – СПб., 1999. – 310 с. – с. 58.

³¹ *Интеграция как результат эволюции производительных сил и производственных отношений в рыночных условиях хозяйствования*/ Д.С. Бобылев // *Аграрный вестник Урала*. – 2009. – № 3 (57). – с. 23-25. – с. 24.

³² *Проблематика гнучкого розвитку регіональних систем споживчої кооперації* / М.Г. Білопольський, В.В. Гончаренко // *вісник економічної науки України*. – 2010. – №2. – С. -18-20. – с. 19.

Низка інших науковців, визначаючи інтеграцію, на перший план виносять динамічний аспект її реалізації у вигляді процесу, дії, етапу розвитку чи розвитку загалом. При цьому інтеграція як процес характеризується сукупністю дій, спрямованих на об'єднання розрізнених елементів, об'єднання зусиль різних підсистем³³, на створення системи з окремих взаємопов'язаних складових, які не є самодостатніми і функціонують лише як елементи підсистеми чи блоки єдиної системи³⁴ або поглиблення співробітництва суб'єктів управління, їх об'єднання, зміцнення взаємодії та взаємозв'язків між компонентами системи управління³⁵. Подібне розуміння інтеграції звужує її до інтеграційних процесів, які і виступають сукупністю об'єднуючих дій та заходів, спрямованих на формування цілісної системи³⁶ та залишає поза увагою результуючу систему, її новий зміст, структуру та нові властивості.

Дослідження інтеграції як розвитку або його етапу присвячені роботи Г. Д. Антонова, О. П. Іванової, які розглядали інтеграцію підприємств як свідомий планомірно регульований розвиток в єдиному господарському організмі, що ведеться індустріальними методами і засобами³⁷; Н. С. Скопенко, яка визначає інтеграцію як одну із форм розвитку підприємства, що спричиняє зміну не лише організаційної структури підприємства, але і його фінансового становища, прав власності на продукцію, та в цілому – положення в галузі³⁸.

Визначення інтеграції як розвитку або його етапу описує процеси перетворення об'єкта інтегрування, дозволяє описати нові потенційних можливостей такого новоутворення, та дослідити динаміку змін властивостей окремих елементів, однак, спричиняє ототожнення цього поняття з поняттям «інтеграційний розвиток».

Важливість невідривного поєднання динамічного і статичного аспектів інтеграції пов'язано з потребою цілісного представлення об'єднаних даних з врахуванням як структурних взаємозв'язків, так і процесів, що відбуваються в системі для досягнення зазначеного стану. Результатом такого поєднання є комбінування при визначенні «інтеграції підприємств» процесу та результату, процесу та стану, процесу та системи відносин тощо.

Так, В. Г. Гломозда розглядає інтеграцію і як процес, і як результат створення нерозривно зв'язаного, єдиного, цілісного. При цьому результат інтеграції характеризується появою нової властивості, яка не зводиться до суми властивостей об'єднаних елементів, та забезпечує вищу ефективність функціонування усієї цілісності³⁹.

³³ Ринкова економіка : основні терміни, поняття і визначення : навчальний економічний словник-довідник: Т.1. / Є.Я. Агєєв, С.В. Піга, В.В. Кулішов. – Львів : Новий світ, 2011. – 506 с. – с. 281.

³⁴ Національна економіка : підручник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів : Новий світ-2000, 2009. -582 с. – с. 419.

³⁵ Корпоративний бізнес / Е.В. Ленский; под ред. О.Н. Сосковца. – М : «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 480 с. – с. 5.

³⁶ Интеграция как результат эволюции производительных сил и производственных отношений в рыночных условиях хозяйствования/ Д.С. Бобылев // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 3 (57). – с. 23-25. – с. 24

³⁷ Предпосылки интеграции и эволюции интеграционных структур в России / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 32-44. – с. 75-76.

³⁸ Наукові підходи до визначення сутності поняття «інтеграція» [Електронний документ] / Н.С. Скопенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Серія : економічні науки. – 2011. – № 32. – Режим доступу : – <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/399/387> – Назва з екрану.

³⁹ Вивчення тем інтегративного характеру як спосіб здійснення міжпредметних зв'язків / В. Г. Гломозда // Педагогіка: зб. наук. праць. – Київ, 1991. – Вип. 30. – С. 17-20.

Т. Парсонс розуміє інтеграцію з точки зору взаємозв'язку структури та процесів, за допомогою яких відносини між частинами системи впорядковуються способом, що забезпечує їхнє гармонійне функціонування в системі⁴⁰.

Л. М. Самсьонюк, досліджуючи інноваційну інтеграцію підприємств, спирається на твердження про дуалістичну природу інтеграції, яка являє собою одночасно процес інтегрування та стан, досягнутий у результаті цього процесу⁴¹.

З точки зору поєднання статичної і динамічної розглядає поняття інтеграції М.Ю. Шершньова⁴², розуміючи зазначене поняття і як цілісне системне утворення, і як розміщення його окремих елементів із існуючими зв'язками (тобто процес поєднання окремих частин в єдине ціле). При чому у такому поєднанні елементи виконують деякі функції і між ними встановлюються деякі зв'язки.

На безперервності зв'язку процесу і результату наголошує у своїх наукових працях С. В. Білоусова, що розглядає інтеграцію як процес злиття раніше диференційованих елементів в єдине ціле, наслідком якого є поява нових якісних та потенційних можливостей цієї цілісності та зміна властивостей самих елементів; та як результат, представлений цілісністю та впорядкованістю функціонування елементів цілого. Поєднання процесуальних та результуючих складових інтеграції набуває вигляду системи відносин і зв'язків між цілим та його складовими частинами

А.А. Пилипенко, Ю.Б. Іванов також зазначають, що інтеграцію необхідно розглядати лише у поєднанні статичного та динамічного аспектів як стан зв'язності окремих диференційованих частин в єдине ціле та як процес, що веде до цього стану⁴³. Водночас, наголошуючи на дуалістичному характері інтеграції, в роботі розглядається і третій стан інтеграції – результат інтеграційних зв'язків.

В. Г. Барановський розглядає інтеграцію як «стан зв'язаності окремих диференційованих частин в ціле, а також як процес, який веде до такого стану»

Аналіз підходів до визначення інтеграції вказує на потребу у розмежуванні статичного та динамічного розуміння інтеграції, виокремлення її динамічної складової у вигляді інтеграційного процесу та інтеграційного розвитку. При цьому, важливо врахувати і системний аспект у розумінні інтеграції, відповідно до якого інтеграцію підприємств розглядають як складну економічну систему, що з одного боку сполучає підприємства в єдине ціле, а з іншого забезпечує функціонування інтегрованих структур на основі загальних економічних інтересів і умов⁴⁴.

А отже, доцільно розглядати інтеграцію у поєднанні трьох складових – як процес, як результат, і як стан динамічної системи, який володіє статичними та динамічними властивостями та поєднує функціональну та структурну складові. Ведення до розгляду додаткового елементу обумовлене потребою виокремлення не тільки сукупності елементів, що приймають участь в утворенні інтегрованої системи, але і множини відношень (зв'язків), які виникають між ними, що можуть бути розглянуті у

⁴⁰ Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы / пер. : В. В. Воронин, Е. В. Зиньковский ; ред. Г. В. Осипов (вступ. ст.). – М. : Прогресс, 1972. – 392 с. – с. 364.

⁴¹ Теоретичне підґрунтя інноваційної інтеграції / Л.М. Самсьонюк // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 11-12 (1). – С.9-11. – с. 9.

⁴² Межфирменные сети / М. Ю. Шершнёва. – М: Эконом. фак-т МГУ, ТЕИС, 2006. – 320 с.

⁴³ Концепція та онтологія предметної області управління інтеграційним розвитком підприємства / Ю.Б. Іванов, А.А. Пилипенко // Економіка промисловості. – 2006. – №1(32). – С. 162–171.

⁴⁴ Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфа. – 2007. – 736 с. – с. 121

динаміці, розгляд яких підвищує рівень цілісності та організованості в структурі системи.

Базова модель «онтологія-артефакт» предметної області поняття «інтеграція підприємств» може бути подана у вигляді кортежу $\langle X, F, R \rangle$, де X – множина понять предметної області, F – множина функцій інтерпретації, R – множина зв'язків між ними, та представлена у вигляді концептуального графа, вершинами якого будуть сутності або поняття предметної області (рис. 1).

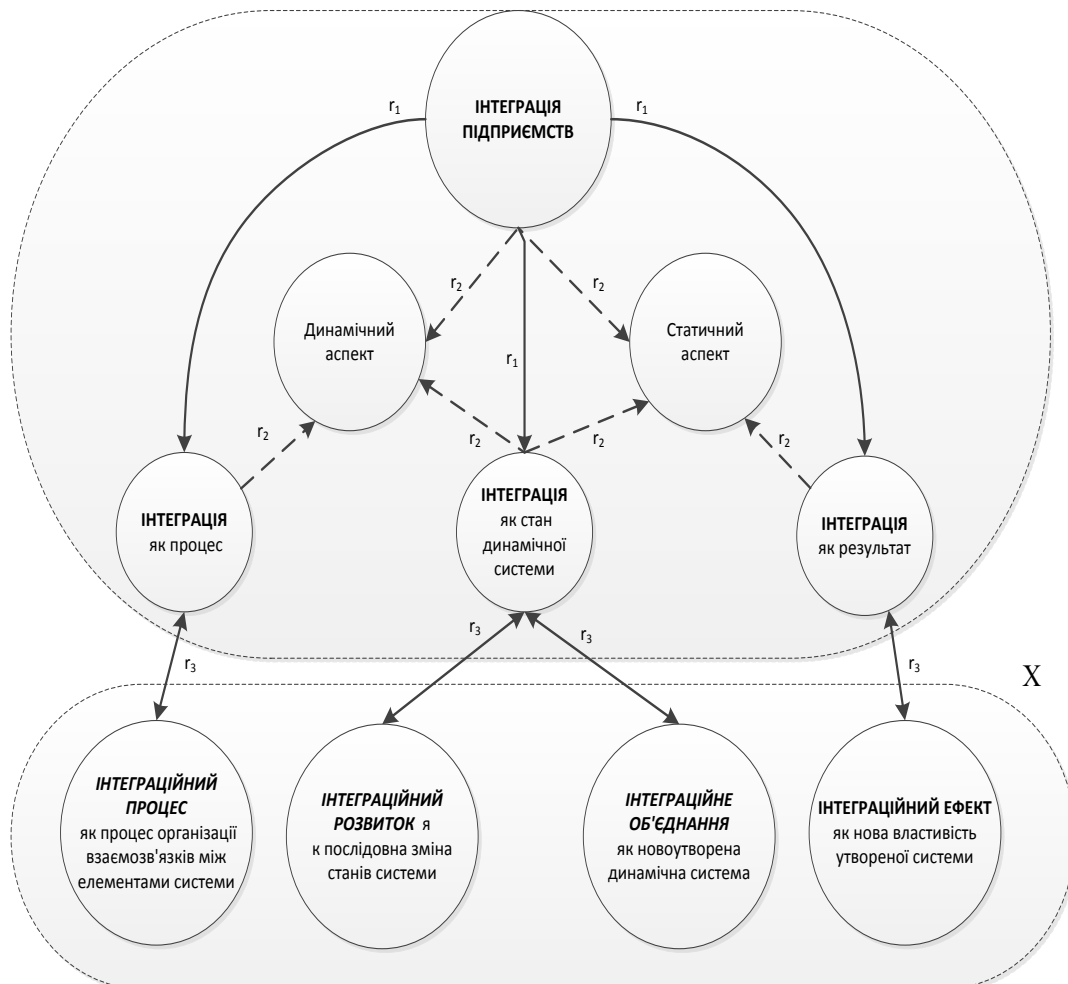


Рис. 1. Базова модель «онтологія-артефакт» предметної області поняття «інтеграція підприємств»

При цьому множина R містить такі елементи: r_1 – зв'язки, які визначають можливі інтерпретації поняття (сутність); r_2 – зв'язки, що описують характеристику сутності; r_3 – зв'язки, що відображають взаємозв'язок між змістовою інтерпретацією інтеграції та ключовим поняттям в межах визначеної характеристики.

Висновки. Таким чином, дослідження наукових підходів щодо визначення сутності поняття «інтеграція» дозволяє виділити такі його сутнісні характеристики та особливості, які повинні бути враховані при управлінні інтеграційними процесами:

1. інтеграція підприємств як об'єднання елементів у єдине ціле не може розглядатися поза інтеграційними процесами, що призводять до такого об'єднання,

охоплюють процеси поступового зближення елементів та завершуються утворенням цілісної системи;

2. інтеграція підприємств представлена цільовою функцією, яка є синтезом (узагальненням) основних цілей, та характеризує отриманий результат – інтеграційний ефект, який може виражатися кількісною чи якісною мірою змін властивостей.

3. інтеграція підприємств визначається сукупністю станів динамічної системи (інтеграційного об'єднання), кожен з яких являє собою інтегроване об'єднання, а їх еволюція, внаслідок якої утворюються нові властивості та відбуваються якісні та кількісні зміни, що визначають інтеграційний розвиток підприємств.

1.6. Моделювання впливу освітньо-фахового потенціалу на інвестиційну привабливість підприємства

В даний час в соціально-економічних умовах якості та рівень освітньо-фахового потенціалу (ОФП) персоналу визначає інноваційні можливості трудового потенціалу підприємства. Це призводить до формування сучасних пріоритетів для забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку. Поряд з тим, в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів підприємств залучення інвестицій у них є основним економічним індикатором їх реалізації позиції поточної діяльності та стратегічних цілей розвитку. Таким чином, важливим аспектом у цьому напрямі є дослідження впливу ОФП персоналу на інвестиційну привабливість підприємства (ІПП).

Отже, вищенаведене свідчить, що істотне значення у цьому напрямі є перш за все уточнення визначення сутності ІПП та ОФП як категорій.

ІПП – інтегральна характеристика його як об'єкта інвестування, що базується на узгодженні мети і характеру інвестування інвестора та цілей реципієнта інвестицій (підприємства), яке забезпечує досягнення комплексного позитивного ефекту від освоєння капіталовкладень для кожного з них з позиції перспективності та розвитку (баланс їх інтересів та подвійний ефект)⁴⁵. В процесі визначення ІПП необхідно врахувати: обсяги, структуру, джерела формування та період капіталовкладень, а також – оцінку ризику і потенційної прибутковості інвестицій, високий рівень їх захисту та безпеку бізнесу⁴⁶.

З позиції менеджменту, фактори впливу на ІПП можна поділити на зовнішні та внутрішні. Підтримуючи думку О.Є.Кузьміна та О.Г.Мельник⁴⁷, до факторів внутрішнього середовища відносять: цілі, структуру управління підприємством, завдання, технологію, працівників, ресурси. Фактори зовнішнього середовища можна

⁴⁵ Скриньковський Р.М. Методичні рекомендації до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / Р.М.Скриньковський // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – грудень. – № 23. – С. 62 – 67 (С. 63).

⁴⁶ Скриньковський Р.М. Процесно-структурована модель оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / Р.М.Скриньковський // Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція [“Achievement of high school – 2012”], (България, София, 17-25.11.2012 г.). – Том 7. – Икономики: София. “Бял ГРАД-БГ” ООД, 2012. – С. 9 – 13.

⁴⁷ Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібн.] / О.Є.Кузьмін, О.Г.Мельник. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехніка” (Інф.-видавн. центр “ІНТЕЛЕКТ+”ІПДО), “Інтелект-Захід”, 2007. – 384 с. (С. 47 – 53).

поділити на фактори прямого (ФПВ) та непрямого впливу (ФНВ). До ФПВ належать: споживачі; постачальники; конкуренти; інфраструктура; органи державної влади; законодавчі акти; профспілки; система економічних відносин; партії; громадські організації; організації-сусіди. ФНВ складають: міжнародне оточення; міжнародні події; політичні обставини; соціально-культурні аспекти; НТП; рівень техніки та технології; особливості міжнародних економічних відносин; стан економіки.

Враховуючи думку Л.А.Янковської⁴⁸, доповнимо трактування ОФП: ОФП – можливості (природні здібності, обдарованість), знання та уміння (освіта), компетентність і практичні навички (фах), якими людина (найважливіший ситуаційний фактор) оволоділа у навчальних закладах освіти (виходячи зі структури освіти) чи за допомогою самоосвіти (теоретичний аспект), а також у ході трудової діяльності (практичний досвід) і які можна застосувати у необхідному соціально-економічному спрямуванні. Між змістом поняття ОФП та інтелектуальним капіталом (або людським) можна в деякій мірі поставити знак рівності (або частково ототожнити). Поняття “інтелектуальний потенціал” ототожнюється з поняттям “інтелектуальний (людський) капітал” (ІК). В складі ІК виділяють наступні елементи⁴⁹: 1) людський капітал; 2) капітал відносин; 3) багаж навичок і знань, який можна трактувати як інтелектуальну власність; 4) активи інфраструктури.

З урахуванням цього та інформації у працях Л.А.Янковської⁵⁰ та С.Ф.Голова⁵¹, інтелектуальний потенціал можна поділити на: 1) розкритий (нематеріальні активи, відображені в балансі; оприлюднений ІК); 2) нерозкритий (нематеріальні активи, не відображені в балансі; прихований ІК).

ОФП персоналу необхідно розглядати у горизонтально-кількісному аспекті як: 1) потенціал окремого працівника організації (напр., потенціал управлінця) з його ОФП особистості (кадрово-управлінський потенціал); 2) ОФП організації (підприємства), що окреслює сумарний стан ОФП суб’єкта господарювання.

Соціально-економічний зміст ОФП персоналу полягає в наступному: формується та розвивається з іншими потенціалами підприємства – фінансовим, виробничим, науковим, технічним тощо. Основними (конкретними) групами параметрів ОФП є: 1) професійні кадри; 2) науково-інформаційна забезпеченість; 3) матеріально-технічна забезпеченість; 4) оптимальність організації педагогічних технологій⁵².

Взаємовплив ОФП персоналу та ІПП в системі розвитку підприємства наведено на рис.1.

⁴⁸ Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.А.Янковська. - Львів : Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.

⁴⁹ Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф.Голов. – К.: Центр учб. літ., 2007. – 522 с. (С. 368).

⁵⁰ Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.А.Янковська. - Львів : Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.

⁵¹ Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф.Голов. – К.: Центр учб. літ., 2007. – 522 с. (С. 368 – 369).

⁵² Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.А.Янковська. - Львів : Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.

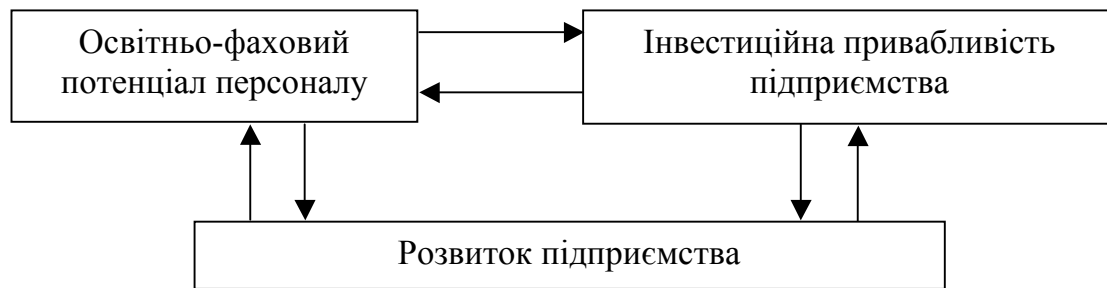


Рис.1. Взаємовплив освітньо-фахового потенціалу персоналу та інвестиційної привабливості підприємства в контексті розвитку підприємства

Як видно з рис.1, враховуючи думку науковців⁵³, позитивна перспектива для підприємства формується за умов позитивних параметрів ОФП персоналу та ІПП. Автором виділено таку структуру факторів впливу на ІПП, в складі якої містяться наступні блоки з ключовими елементами^{54,55,56}:

1. Блок фінансових результатів (характеризується фінансовим станом підприємства): рентабельність функціонування; ділова активність; ліквідність (короткострокова платоспроможність); фінансова стабільність (довгострокова платоспроможність); ринкова вартість акцій (стосується тільки АТ);
2. Блок технологічно-майнових характеристик – наявність: земельно-майнових комплексів; будівель та споруд; обладнання та устаткування; технологій;
3. Блок виробничих потужностей – рівень: використання виробничих потужностей; морального та фізичного старіння основних виробничих агрегатів;
4. Блок товарних характеристик: унікальність продукції (висококонкурентна); споживчі характеристики продукції на різних етапах технологічного циклу; еластичність попиту та пропозиції за ціною;
5. Іміджево-брендовий блок: наявність розкрученого бренду та торговельної марки; імідж на ринку;
6. Блок інноваційно-інвестиційної діяльності: наявність нових видів продукції; впровадження нових технологічних процесів; рівень автоматизації та механізації виробничих процесів; наявність наукового потенціалу; загальний розмір інвестицій (реальних, фінансових);
7. Блок ділових відносин – відносини: власності; з постачальниками (їх надійність та диверсифікованість); з споживачами (їх платоспроможність); з

⁵³ Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є.Кузьмін, О.Г.Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155 – 166.

⁵⁴ Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.А.Янковська. - Львів : Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.

⁵⁵ Компетентність // Вільна енциклопедія “Вікіпедія” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Компетентність>.

⁵⁶ Скриньковський Р.М. Методичні положення з рейтингування інвестиційної привабливості підприємств / Р.М.Скриньковський // Materiały VIII Międzynarod. nauk.-prakt. konf.[“Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami–2012”], (Polska, Przemyśl, 07-15.11.2012r.).–Vol.4. Ekon. nauki.: Przemyśl. Nauka i studia, 2012. – Str. 14 – 19.

конкурентами; з партнерами (фінансово-кредитними установами, страховими та транспортними організаціями); з органами влади (державними, місцевими);

8. Блок адміністративно-правових відносин: організаційно-правова форма; система оподаткування; наявність судових позовів; наявність відкритих судових справ (кримінальних та адміністративних);

9. Блок ОФП:

– забезпеченість професійними кадрами: загальна чисельність; кваліфікаційний склад працівників до виконуваних ними робіт; вікова структура; наявність ресурсів та резервів кадрів;

– науково-інформаційна забезпеченість: наявність власних наукових ідей та розробок; компетентність, інформованість про вітчизняний та зарубіжний досвід тощо;

– матеріально-технічна забезпеченість: фінансова забезпеченість; наявність достатньої кількості ПЕОМ та експериментальної бази відповідного класу; досягнутий технічний рівень;

– оптимальність організації ОФП: стратегічні принципи розвитку; критерії вибору напрямів, спеціалізації, спеціальностей; принципи мінімізації втрат, компетенція;

10. Блок соціальних критеріїв: рівень заробітної плати (ЗП) персоналу; продуктивність праці працівників; плинність кадрів; умови праці персоналу; матеріально-побутове обслуговування; медичне обслуговування; соціально-культурне обслуговування; житлово-побутове обслуговування; економічне стимулювання (заохочення) працівників; матеріальна допомога та додаткові соціальні гарантії; компенсації додаткових витрат індивідуального внеску працівника до загального його результату.

Мета господарської діяльності підприємства – максимізація прибутку Π , який можна представити з допомогою співвідношення – формула(1)⁵⁷:

$$\Pi = b\Psi^{r+1} - wL - rF + \lambda(f(F, L) - \Psi) \Rightarrow \max. \quad (1)$$

Тут Ψ – обсяг продукції; b , r , w – параметри функції прибутку; w – відповідає середній ставці ЗП для персоналу; L – робоча сила; λ – множник Лагранжа; f – символ функціональної залежності; F – основний капітал підприємства. В даному випадку вираз (1) являє собою оптимізаційне співвідношення, для аналізу якого використовують підхід Лагранжа.

В класичному варіанті для Ψ запишемо вираз виробничої функції Кобба-Дугласа – формула (2)⁵⁸:

$$\Psi = f(F, L) = aF^\alpha L^\beta, \quad (2)$$

де a , α , β – емпіричні константи.

Співвідношення (1), (2) не містять явну інформацію про ОФП.

Введемо в розгляд показники, які характеризують ОФП з позицій якості – формула (3)^{59,60}:

⁵⁷ Наконечний С.І. Економетрія: [підручн.] / С.І.Наконечний, Т.О.Терещенко, Т.П.Романюк. – [вид. 4-те, доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с. (С. 142).

⁵⁸ Наконечний С.І. Економетрія: [підручн.] / С.І.Наконечний, Т.О.Терещенко, Т.П.Романюк. – [вид. 4-те, доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с. (С. 140).

$$IP = IP_R + IP_N; \quad K_V = K_{VI} / K_{PI}; \quad KO_{Pi} = 0,5 \times K_{PRi} \times D_{Qi} + C_{Fi} \times P_i;$$

$$K_{PRi} = (O_i + C_{Si} + A_i) / 0,85; \quad D_{Qi} = \sum_{j=1}^m D_{Qij}(IK, K_V) \times \rho_j; \quad \sum_{j=1}^m \rho_j = 1. \quad (3)$$

Тут IP – інтелектуальний потенціал, який складається з двох частин – розкритого (IP_R) і нерозкритого (IP_N); K_V – коефіцієнт впровадження ідей, який оцінюють як частку ділення кількості впроваджених ідей K_{VI} на кількість запропонованих ідей K_{PI} ; KO_{Pi} – комплексна оцінка окремого працівника (ОП), $i = 1, 2, 3, \dots, n$; K_{PRi} – професійно-кваліфікаційний рівень ОП; D_{Qij} – множина ділових якостей ОП; D_{Qi} – середня оцінка ділових якостей ОП; C_{Fi} – складність функцій, які виконує ОП; P_i – конкретно досягнутий результат ОП; O_i – оцінка освіти ОП; C_{Si} – оцінка стажу роботи ОП за спеціальністю; A_i – активність участі ОП в системі безперервного навчання; 0,85 – максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня; ρ_j – коефіцієнт вагомості відповідного фактора; i – порядковий номер працівників, загальне число яких n ; j – порядковий номер ділових якостей працівників, загальне число яких m .

Уточнимо означення параметра C_{Fi} , який будемо трактувати як потенційні можливості виконання ОП ускладнених функціональних операцій, що призводять до економічного ефекту. При цьому ОП використовують багаж знань, накопичених в процесі виробництва при функціональному розподілі обов'язків з урахуванням досвіду роботи на сучасному якісному обладнанні (часто унікальному) в рамках (процесах) спеціалізованих технологій.

У виразах (3) параметри з індексом «і» відносяться до окремого працівника, а фактори IP , K_V як до окремих працівників, так і до всього колективу (персоналу) даної організації.

Загальні підходи до узагальнення моделі (1), (2) – мультиплікативний, адитивний, комплексний. У зв'язку з цим введемо 2-ві функції, залежні від факторів (3) тобто від факторів, які характеризують ОФП організації:

$$G_{m0} = G_{m0}(IP, K_V, KO_{Pi}), \quad G_{a0} = G_{a0}(IP, K_V, KO_{Pi}). \quad (4)$$

Необхідно відзначити, що співвідношення (4) повинні також явно чи неявно враховувати вищенаведену інформацію (фактори впливу). Позначимо $x_k \in X_0$, де X_0 – множина факторів, які вище відображені, але не входять в множину факторів (3) ($k = 1, 2, 3, \dots, k_z$). Тоді:

$$G_m = G_m(IP, K_V, KO_{Pi}, x_k), \quad G_a = G_a(IP, K_V, KO_{Pi}, x_k). \quad (5)$$

Узагальнимо (2), розглянувши три варіанти, які відповідають мультиплікативному (m), адитивному (a) і комплексному (c) підходам – формули (6), (7), (8):

$$\Psi_m = f(F, L, G_m, x_k) = a_m \times F^\alpha \times L^\beta \times G_m \Rightarrow \max, \quad (6)$$

$$\Psi_a = f(F, L, G_a, x_k) = a_a \times F^\alpha \times L^\beta + G_a \Rightarrow \max, \quad (7)$$

⁵⁹ Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.07 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / Л.А.Янковська. - Львів: Нац. ун-т "Львів. політехніка", 2008. – 40 с. (С. 12).

⁶⁰ Сколоздра М.М. Розроблення нормативно-методичних засад оцінювання компетентності персоналу випробувальних лабораторій: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.01.02 "Стандартизація, сертифікація та метрологічне забезпечення" / М.М.Сколоздра. – Львів, 2013. – 20 с.

$$\Psi_c = f(F, L, G_m, G_a, x_k) = a_c \times F^\alpha \times L^\beta \times G_m + G_a \Rightarrow \max, \quad (8)$$

де a_m , a_a , a_c – емпіричні константи. Позначимо загальний набір факторів $x_s \in X_z$, де X_z – множина факторів, які вище відображені (фактори впливу) і в співвідношеннях (3) ($s = 1, 2, 3, k, k+1, k+2, \dots, s_z$).

В результаті можна сформулювати три варіанти узагальнених моделей з використанням співвідношень (1), (6)-(8): а) (1), (6); б) (1), (7); с) (1), (8).

Обмежимося розглядом (1), (8):

$$\Pi(x_s) = b\Psi_c^{r+1} - wL - rF + \lambda(f(x_s) - \Psi_c) \Rightarrow \max. \quad (9)$$

$$\Psi_c(x_s) = f(x_s) = a_c \times F^\alpha \times L^\beta \times G_m + G_a \Rightarrow \max. \quad (10)$$

Для реалізації важелів зворотного впливу ОФП на ІПП і відповідної оптимізації введемо функціонал якості J – формула (11)⁶¹:

$$J = \int_{t_0}^{t_k} f(\bar{\Omega}, \bar{u}, \bar{\Delta}) dt, \quad (11)$$

де $\bar{\Omega}$ – вектор заданих впливів ($\bar{\Omega} = \bar{\Omega}(x_s)$, x_s – параметри системи); $\bar{u}$ – вектор керувань, компоненти якого отримуємо в результаті розв’язування оптимізаційної задачі, зокрема, (9) – (10); $\bar{\Delta}$ – вектор невизначених збурень; $[t_0, t_k]$ – інтервал часу, в якому розглядається процес (формування критеріального співвідношення підприємства з урахуванням перспектив підвищення його компетентності в сенсі⁶²); $f(\bar{\Omega}, \bar{u}, \bar{\Delta})$ – функція, що відображає показник якості інформації, отриманої в процесі зворотного зв’язку. В даному випадку $f(\bar{\Omega}, \bar{u}, \bar{\Delta})$ – функція, що відображає показник зміни якості інформації, отриманої при співставленні ОФП та ІПП.

Отже, основною рушійною силою, що може бути використана для покращення ІПП є ОФП персоналу: як їх можливості та здібності до праці, знання та практичний досвід – з одного боку, так їх здібності та здатності до розвитку і вдосконалення – з іншого. Виробничий потенціал у НТП забезпечується: за рахунок раціонального використання ОФП та наукового потенціалу за рахунок структури блоку соціальних критеріїв, а також співвідношень з позицій якості (3).

Для реалізації важелів зворотного впливу ОФП на ІПП і відповідної оптимізації введено для підприємства узагальнені виробничу функцію, прибуток, функціонал якості і сформульовано оптимізаційну задачу, з допомогою якої можна підвищувати ІПП з допомогою вектора керувань, компоненти якого залежать як від ОФП окремих працівників підприємства, так і від ОФП та компетенції всього колективу.

⁶¹ Голубева Т.О. Використання методу оцінювання в задачах інваріантного управління / Т.О.Голубева, В.М.Дубовой // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 1. – С. 5 – 9.

⁶² Сколоздра М.М. Розроблення нормативно-методичних засад оцінювання компетентності персоналу випробувальних лабораторій: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.01.02 “Стандартизація, сертифікація та метрологічне забезпечення” / М.М.Сколоздра. – Львів, 2013. – 20 с.

1.7. Роль академічного підприємництва та університетської науки у соціально-економічному розвитку економіки

В сучасних умовах, в умовах реалізації євроінтеграційних пріоритетів України, виникає нагальна необхідність підтримки та розвитку вищої освіти, її ефективної взаємодії з реальним сектором економіки. Одним з головних чинників, що позитивно впливають на підвищення рівня технологічного та економічного розвитку України в цілому, є підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств. Країни повинні на державному рівні стимулювати і підтримувати мале і середнє підприємництво, що сприятиме не тільки їхньому інноваційному розвитку, але і позитивно вплине на рівень технологічного розвитку України і в цілому на динаміку макроекономічних показників.

Від рівня технологічного розвитку кожної країни залежить не тільки її економічна могутність і рівень життя населення, але і становище цієї країни в світовій спільноті, можливості економічної і політичної інтеграції з іншими країнами, а також розв'язання проблем національної безпеки. У той же час рівень розвитку і використання сучасних технологій в тій або іншій країні визначається не тільки розвитком матеріальної бази, але головним чином – рівнем інтелектуалізації суспільства, його здатністю проводити, засвоювати і застосовувати нові знання. Все це має тісний зв'язок з рівнем розвитку освіти в країні⁶³.

Конкурентоспроможність країни може бути визначена⁶⁴ у відповідності з економічним розвитком, на трьох основних етапах (стадіях) розвитку економіки:

- факторно-орієнтований або ресурсно-орієнтований етап (основні умови-фактори, такі, як дешева робоча сила і необроблені природні ресурси, є домінуючою основою конкурентних переваг і експорту. Факторно-орієнтовані економіки вельми чутливі до світових економічних циклів, цін на товари і коливанням обмінних курсів);

- етап, орієнтований на ефективність, або ефективно-орієнтований етап (країни досягають переваг від високоефективного виробництва більш просунутих (удосконалених) товарів і послуг. Великі інвестиції в ефективну інфраструктуру, прихильне (дружнє) відношення до бізнесу державної адміністрації, сильні інвестиційні стимули, підвищення кваліфікації (професійних навичок) і поліпшення доступу до інвестиційного капіталу (створення сприятливих умов для залучення інвестицій для подальших капіталовкладень) дозволяють досягати значного поліпшення й підвищення в продуктивності (посиленні виробництва);

- інноваційно-орієнтований етап (здатність виробляти інноваційні продукти і послуги з використанням глобальних передових технологій і новітніх методів (просунутих методик) стає домінуючим джерелом конкурентних переваг. Інноваційно-орієнтована економіка характеризується самобутніми (особливими, відмінними) виробниками та високою часткою послуг в економіці і є досить стійкою до зовнішніх впливів. Відмінною особливістю країн з інноваційно-орієнтованою

⁶³Актуальні освітянські проблеми сьогодення. Інформатизація освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z809_page_7.html(21.05.2013) – Назва з екрану.

⁶⁴Романовський О. О. Вплив підприємництва, підприємницької освіти та підприємницьких університетів на національне економічне зростання (зарубіжний досвід) // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" № 1, 2013 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707>(21.05.2013) – Назва з екрану.

економікою є виробництво та експорт нових глобальних знань (технологій, методів і методик), необхідних для розвитку інновацій та подальшого соціально-економічного зростання країн).

Країни, що знаходяться на факторно-орієнтованому або ресурсно-орієнтованому етапі економічного розвитку, конкурують за рахунок низької економічної ефективності при виробництві товарів і/або низької доданої вартості продукції. На першому етапі слід відзначити високий рівень несільськогосподарської самостійної підприємницької діяльності (роботи на себе). Індивідуальні підприємці найімовірніше відносяться до найбільш малих (дрібних) виробничих і сервісних фірм.

На факторно-орієнтованому або ресурсно-орієнтованому етапі економічного розвитку країни факторами можуть виступати: використання для експорту або передача в концесію наявних природних сировинних ресурсів; низька технологічність виробництва, низька продуктивність праці і низька вартість робочої сили; низький рівень освіченості населення і низька кваліфікація працівників; значне переважання у виробництві та сервісному обслуговуванні некваліфікованої робочої сили; слабкі інституційні основи (нерозвинені та непрозорі законодавчі та правові інститути); слабка орієнтація на ринкові відносини, демократичні цінності, наявність авторитарних методів керівництва країною і управління економічними процесами і т.п.

Для економік, заснованих на інноваціях (інноваційно-орієнтованих економіках), рамкові умови підприємництва стають більш важливими стимулами економічного розвитку, ніж базові умови або умови економічної ефективності. У сукупності зазначені фактори сприяють створенню нових компаній і впливають на підприємницький клімат, впливаючи тим самим на економічне зростання і рівень зайнятості в економіці⁶⁵.

При реалізації таких загальнонаціональних рамкових умов (загальних економічних умов), як: створення технологій і виконання НДДКР; управління, менеджмент (наявні навички) і таких підприємницьких рамкових умов (структурних умов підприємництва), як: освіта і професійне навчання (у тому числі – навчання і підготовка підприємців); впровадження результатів НДДКР, трансфер технологій і правовий захист підприємництва (інтелектуальна власність, нові і розвиваються фірми), а також при створенні умов для реалізації підприємницьких можливостей і розвитку підприємницького потенціалу⁶⁶ роль підприємницьких ВНЗ і, в першу чергу, дослідницьких університетів, переоцінити неможливо. Роль підприємницьких та орієнтованих на академічне підприємництво дослідницьких університетів у здійсненні впливу підприємницької освіти на підприємництво і національний економічний розвиток⁶⁷ є ще більше значущою. Це стосується не тільки щодо

⁶⁵Романовський О. О. Вплив підприємництва, підприємницької освіти та підприємницьких університетів на національне економічне зростання (зарубіжний досвід) // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" № 1, 2013 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707\(21.05.2013\)](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁶⁶Романовський О. О. Вплив підприємництва, підприємницької освіти та підприємницьких університетів на національне економічне зростання (зарубіжний досвід) // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" № 1, 2013 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707\(21.05.2013\)](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁶⁷Романовський О. О. Вплив підприємництва, підприємницької освіти та підприємницьких університетів на національне економічне зростання (зарубіжний досвід) // Електронне наукове фахове видання "Ефективна

сприяння виконанню основних вимог з організації охорони здоров'я та підготовки вчителів для системи середньої освіти, створення прискорювачів (підсилювачів) ефективності за рахунок організації вищої освіти, навчання і тренінгів, але й щодо впровадження інновацій і практичної реалізації підприємництва за рахунок організації та здійснення підприємницької освіти, професійного навчання підприємству, практичних тренінгів з підприємництва, організації ефективного трансферу результатів НДДКР (R & D) та технологій, активного сприяння створенню культурних, соціальних і етичних норм.

Також важко переоцінити роль підприємницьких дослідницьких університетів в організації та підтримці підприємницької діяльності (підприємництва) у процесі формування сприятливого ставлення до підприємництва, сприятливих підприємницьких відносин (умов) і сприятливих можливостей, підприємницької активності (діяльності) і підприємницького прагнення (устремління).

Досвід інноваційної підприємницької діяльності дослідницьких ВНЗ США, Великобританії та інших економічно розвинених країн свідчить про значну роль університетської науки та академічного підприємництва в економічному і соціальному розвитку країн. При цьому університети виступають у ролі прискорювачів соціально-економічних процесів. Впровадження передового зарубіжного (у першу чергу – американського та британського) досвіду університетського підприємництва в Україні за підтримки держави і суспільства може вирішити ряд завдань з економічного та соціального розвитку нашої країни.

XXI ст. – це час переходу до високотехнологічного інформаційного суспільства, у якому якість людського потенціалу, рівень освіченості і культури всього населення набувають вирішального значення для економічного і соціального поступу країни. Інтеграція і глобалізація соціальних, економічних і культурних процесів, які відбуваються у світі, перспективи розвитку української держави на найближчі два десятиліття вимагають глибокого оновлення системи освіти, зумовлюють її випереджувальний характер⁶⁸.

Відповідно до щорічного звіту ООН конкурентоспроможність країн світу в XXI ст. визначатиметься не природними і навіть не фінансовими ресурсами, а кваліфікацією робочої сили. Не випадково Японія, що претендує на світове лідерство, оголосила про готовність переходу до обов'язкової вищої освіти. Тому головною метою кожного вищого навчального закладу країни має стати великомасштабна діяльність з підвищення освітнього рівня нації, оскільки незворотність реформ можлива тільки при підготовці не менше 25% працездатного населення до нових соціально-економічних умов. Лише забезпечивши необхідне зростання культурно-освітнього рівня всього народу, можна розраховувати на повноправне входження країни до співтовариства розвинутих держав світу⁶⁹.

Сьогодні мисляча людина зобов'язана спостерігати, аналізувати, вносити

економіка" № 1, 2013 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707\(21.05.2013\)](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁶⁸Буличева Н.А., Пивовар Ю. І. Сучасні правові та організаційні проблеми фінансування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://radnuk.info/statti/255-finpr/3593-2010-01-29-18-50-22.html> (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁶⁹Буличева Н.А., Пивовар Ю. І. Сучасні правові та організаційні проблеми фінансування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://radnuk.info/statti/255-finpr/3593-2010-01-29-18-50-22.html> (21.05.2013) – Назва з екрану.

пропозиції, відповідати за ухвалені рішення й уміти долати конфлікти й суперечності. А для цього вона повинна певний рівень знань, умінь і навичок, завдяки яким мати культуру, багатокритерійну установку розв'язання завдань, а також розуміти, що ніхто не може претендувати на істину в останній інстанції і жодну теорію не можна вважати універсальною і вічною⁷⁰.

Однією з найважливіших сфер розвитку євроінтеграції є сфера вищої освіти, де вона набула форм Болонського процесу. На сьогодні 46 європейських країн, включно з Україною, є його учасниками. Крім того, значна кількість міжнародних організацій підтримують ідеї процесу та сприяють його реалізації⁷¹.

Модернізація української освіти безпосередньо пов'язана з виконанням Болонських домовленостей, її інтеграцією в європейський освітній простір. Щоб вийти на один рівень із розвинутими країнами Європи і світу, українська освіта має пройти "європейський шлях", запозичити з діяльності європейських університетів все те найкраще, що робить європейську освіту найбільш визнаною і конкурентоспроможною у світі⁷².

В Україні активний розвиток Болонського процесу розпочався фактично з прийняття МОН Наказу №49 від 23.01.2004 «Про затвердження Програми дій щодо реалізації положень Болонської декларації в системі вищої освіти і науки України на 2004–2005 роки». До 2010 р. було заплановано створення європейського наукового й освітнього простору задля розширення можливостей випускників, збільшення мобільності громадян на європейському ринку праці та конкурентоздатності європейської вищої школи. Для досягнення цієї мети процес передбачав: прийняття зручної та зрозумілої градації дипломів, ступенів і кваліфікацій; запровадження двоступеневої структури вищої освіти; запровадження визнаного на європейському просторі вченого ступеня доктора філософії; використання єдиної системи кредитних одиниць (системи ECTS – EuropeanCommunityCourseCreditTransferSystem), яку ще називають системою кредитних одиниць, кредитних заліків, кредитних рівнів або залікових одиниць; запровадження уніфікованих і визнаних на європейському просторі додатків до диплома; напрацювання та підтримування європейських стандартів якості із застосуванням порівняльних критеріїв, механізмів і методів їх оцінки відповідно до вимог ENQA; усунення наявних перешкод для збільшення мобільності студентів, викладачів, дослідників і управлінців вищої школи⁷³.

Основні фактори, які справляють вплив на погіршення якості освіти в Україні можна поділити на внутрішні (пов'язані з викривленим сприйняттям та провадженням в життя ВНЗ положень кредитно-модульної системи, які не сприяють підвищенню рівня знань у студентів) та зовнішні (пов'язані з впливом держави на систему освіти в Україні).

⁷⁰Ортинський В.Л. Педагогіка вищої школи[Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://pidruchniki.ws/12461220/pedagogika/osvita_suchasniy_ukrayini(21.05.2013) – Назва з екрану.

⁷¹Болонський процес в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.osvita.org.ua/bologna> (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁷²Кудрявцева О.А. Тестування як засіб перевірки якості знань з дошкільної педагогіки студентів педагогічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/NiO/2009_7/2_rozdil/Kudryavtseva.htm (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁷³Радомська Л.А., Стадній А.С. Українська система вищої освіти: переваги й недоліки болонського процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://conf.vntu.edu.ua/humed/2010/txt/Radomska_Stadniy.php(21.05.2013) – Назва з екрану.

До внутрішніх можуть бути віднесені такі⁷⁴:

1. Підвищення обсягу матеріалу, який відводиться на самостійне опрацювання. Фактично більше 50-60 % матеріалу навчальної програми відводиться на самостійне опрацювання. Самостійна робота студентів в більшості ВНЗ України, на переконання багатьох фахівців виступила чи не найбільшою вбивцею рівня знань у студентів, так як зводиться вона в більшості випадків до рукописного написання конспектів, пошук рефератів в Інтернеті, а ще частіше виступає корупційною складовою, так як згідно з кредитно-модульною системою – рейтингова оцінка студенту виставляється з урахуванням усіх навчальних здобутків і зокрема має три складові (модулі) – лекційний, практичний і самостійний. Зважаючи на те, що оцінка має середньозважений характер, то найбільшу вагу має самостійний модуль, так як на нього відводиться найбільше академічних годин навантаження.

2. Накопичувальна система оцінок. За цієї системи заліки та екзамени втратили свою роль, так як фактично легалізовано знайому ще з радянських часів систему "автоматів", коли кращим студентам виставлялися оцінки без їх присутності на екзамені. Таким чином результати екзамену можуть залежати від окремих викладачів та адміністрації навчального закладу. Також особливістю є те, що оцінка не так давно має середньозважене вираження. Тобто оцінка знань і навчальних досягнень студентів визначається за формулою, яка враховує кількість годин відведених на той чи інший вид робіт та складається з трьох складових блоків – самостійний, теоретичний та практичний. Цей пункт робить обов'язковим для студентів відвідування усіх навчальних занять (лекцій, практичних занять, колоквиумів), так як кожен з так званих видів робіт має бути оціненим. Хоча з точки зору педагогіки вищої школи, лекція виступає лише однією із форм викладу дидактичного матеріалу. Відсутність або наявність академічних пропусків як складова оцінювання знань студентів на думку багатьох спеціалістів є протиправною і нелогічною, а крім того порушує право студентів на самостійне опанування матеріалу, на поєднання навчання з роботою, яке для багатьох студентів – більш ніж актуальне. Крім того, формульний підхід до оцінювання порушує ще один постулат європейської і американської освіти, а саме вільний вибір навчальних дисциплін, рейтинговість викладачів, які б мав забезпечити введений МОН України документ, який дістав назву Індивідуальний навчальний план студента. В Україні ніякої вибірковості дисциплін не існує, точно так же само як і індивідуальні навчальні плани на кожного студента не існують, а побутують як виключення для окремих студентів, яким начебто надають вільне відвідування у зв'язку з офіційним працевлаштуванням⁷⁵.

3. Уніфікована система оцінювання знань, яка може використовуватися паралельно з національною шкалою. За основу було взято відому в США та Європі систему виставлення балів від А (відмінно) до Е (задовільно). Оцінку «А» за цим принципом зобов'язані отримати 10 % кращих, оцінку «В» - наступні 25 %, оцінку «С» наступні 30 %, «D» наступні 25 %, оцінку «Е» - 10 %. Оцінка «F» ставиться студентам, які провалились і не враховується при розподілі оцінок А – Е. Існування такої шкали не є обов'язковим, однак в Україні її вміло взяли на озброєння. Враховуючи рейтинговий

⁷⁴Турчин Я. Болонський процес та зона вільної торгівлі з ЄС: спільне для України?! [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554\(21.05.2013\)](http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁷⁵Турчин Я. Болонський процес та зона вільної торгівлі з ЄС: спільне для України?! [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554\(21.05.2013\)](http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554(21.05.2013)) – Назва з екрану.

характер шкали «А-Е» оцінку «відмінно» та «добре» (оцінки, які дають право на отримання державної стипендії) мають гарантовано отримувати в сумі 65 %. Проте навчальні заклади економлять на стипендіях студентів, щоб пустити кошти, отримані від держави на стипендіальне забезпечення, в інше русло і не завжди ці кошти сприяють підвищенню якості освіти⁷⁶.

4. Невідповідність дисциплін, які викладають в Україні європейським, а також перспектива взаємозарахування навчальних досягнень між різними навчальними закладами як всередині України, так і в Європі. Такі заходи повинні були сприяти мобільності студентів між вищими навчальними закладами в межах ЄС, спрощенню можливості працевлаштування студентів, підвищенню якості освіти, враховуючи вимоги часу, у тому числі ринкової економіки та все більшого прикладного характеру знань⁷⁷.

Україна уклала численні міжурядові міжнародні угоди про взаємне визнання документів про освіту, наукові ступені і вчені звання. Проте кількість ВНЗ України, які запровадили спільні програми та присвоюють національно визнані ступені спільно з вищими іншими країн, становить лише 3 % від загальної кількості українських ВНЗ⁷⁸.

5. Номінальна автономія українських ВНЗ. Автономія ВНЗ, така як в країнах ЄС та США, в Україні існує тільки на папері. В цивілізованих країнах автономія навчального закладу визначається перш за все економічною незалежністю закладів від держави, конкурентними засадами існування вищої школи, поєднання наукових засад існування та надання послуг вищої освіти. В Україні ж держава виступає замовником освітніх послуг та формує стандарт вищої освіти. Проте, враховуючи, що у сучасних умовах попит на фахівців визначають роботодавці, а не держава, ті спеціальності і рівень підготовки випускників, в першу чергу, повинні влаштовувати роботодавців.

До зовнішніх факторів, які знаходяться в межах керування держави належать такі:

1. Низькі обсяги фінансування з державного бюджету. Державне фінансування вищої освіти та науки в Україні є вкрай незадовільним і не відповідає вимогам і нормам Законів України "Про освіту" та "Про вищу освіту". Відповідно держава втрачає передові позиції щодо рівня освіченості громадян, скорочуються масштаби та рівень якості підготовки науково-педагогічних кадрів, помітно погіршуються умови для творчої роботи вчених та викладачів⁷⁹.

За останні шість років зменшилась кількість студентів I-II рівня акредитації і відповідно – кількість самих закладів. Кількість студентів III-IV рівня акредитації не значно збільшувалося до 2009 р., проте з 2009 по 2011 рр. помітним є скорочення як кількості ВНЗ, так і кількості студентів.

Закони України про освіту і науково-технічну діяльність чітко визначають відсоток ВВП, який має виділятися на освіту і науку. Ці показники, відповідно, дорівнюють 10

⁷⁶Турчин Я. Болонський процес та зона вільної торгівлі з ЄС: спільне для України?! [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554\(21.05.2013\)](http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁷⁷Турчин Я. Болонський процес та зона вільної торгівлі з ЄС: спільне для України?! [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554\(21.05.2013\)](http://blogs.korrespondent.net/users/blog/areal90/a88554(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁷⁸Богачевська І., Карпенко М. Болонський процес в Україні: стан та проблеми реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://old.niss.gov.ua/Monitor/May08/09.htm\(21.05.2013\)](http://old.niss.gov.ua/Monitor/May08/09.htm(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁷⁹Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(02.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(02.05.2013)) – Назва з екрану.

і 1,7 %. За даними у 2009 р. на освіту витрачено 6 % (13 млрдгрн), а на науку – до 0,5 % від ВВП⁸⁰.

Спостерігається збільшення обсягів витрат на освіту, так у 2009 році вони становили – 65,831 млрдгрн або 6,29%; у 2010 році – 77,323 млрдгрн або 6,56%; у 2011 році – 79 млрдгрн або 6%; проект бюджету на 2012 рік передбачав 92,1 млрдгрн або 6,99%. Проте це збільшення є номінальним, яке пояснюється більше темпами інфляції, ніж реальним зростанням видатків, оскільки у відсотковому відношенні до ВВП обсяг фінансування коливається у незначних межах⁸¹.

Наприкінці грудня 2010 року був прийнятий Верховною Радою України Державний бюджет України на 2011 рік. Заплановано збільшення фінансування керівництва та управління в сфері освіти і науки на рівні 39,2 млнгрн, що майже на 10 млнгрн більше ніж в 2010 році (30, 9 млнгрн). У той же час зменшена на 1 млнгрн сума на проведення фундаментальних досліджень у ВНЗ та наукових установах. У 2011 році на ці цілі передбачалось витратити 161,8 млн грн. Зменшено на 6,5 млн грн. фінансування на проведення прикладних досліджень і розробок за напрямками науково-технічної діяльності ВНЗ та наукових установ і в 2011 році воно буде складати в розмірі 115, 5 млн грн. Майже в 5 разів було зменшено обсяги фінансування наукових та науково-технічних розробок за державними цільовими програмами і державними замовленнями, до рівня 7,1 млн грн. Більше ніж в 10 разів було зменшено фінансування програми виконання міжнародних наукових та науково-технічних програм та проектів вищими навчальними закладами та науковими установами, яке фінансується в 2011 році в розмірі 3,6 млн грн. Зменшено на 2,5 млнгрн фінансування виплат на державні премії, стипендії та гранти в галузі освіти, науки і техніки, до розміру 12,8 млн грн. Було зменшено на 9 млнгрн фінансування програми надання позашкільної освіти державними позашкільними навчальними закладами та заходи з оздоровлення та відпочинку дітей, дані видатки складуть 38,4 млн. грн⁸².

На фінансування навчання, стажування, підвищення кваліфікації студентів, аспірантів, науково-педагогічних та педагогічних працівників за кордоном в 2011 році буде передбачено 44,1 млн грн. Було зменшено на 5 млнгрн фінансування програми фізичної і спортивної підготовки учнівської та студентської молоді, і в 2011 році на ці цілі буде передбачено 45,5 млн грн. На 2012 рік було заплановано значне збільшення видатків на освіту, зокрема, в порівнянні з 2011 роком, передбачалось збільшення на 12,7 млрдгрн - до 92,1 млрдгрн (у 2011 році – 79,4 млрдгрн). Ця сума включає двадцятивідсоткову надбавку до посадового окладу працівникам дошкільних, позашкільних, загальноосвітніх, професійно-технічних та ВНЗ, а також підвищення студентських стипендій⁸³.

⁸⁰Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁸¹Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁸²Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁸³Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013))

2. Незадовільний стан науково-дослідної діяльності ВНЗ на сучасному етапі. Світовою практикою доведено, що лише тісне поєднання освіти з наукою є запорукою забезпечення високої якості освіти та належного інтелектуального супроводу державотворення. Це є й провідною вимогою Болонської декларації щодо інтеграції європейської вищої освіти⁸⁴.

Сьогодні українська наука, і зокрема, наука ВНЗ, перебуває в критичному стані, який не тільки не відповідає потребам сучасної якісної освіти, а й створює реальну загрозу національній безпеці держави. Для більшості вчених, що працюють у ВНЗ України, наукова діяльність перетворилася в хобі, а викладач-науковець став у кращому випадку викладачем-методистом.

Залишковий принцип державного фінансування науки і освіти в обсязі 0,3-0,5% ВВП є однією з основних причин відсталості української науки. Адже, якщо в державі на науку припадає менше ніж 2% ВВП, розпочинаються руйнівні процеси не лише в самій науці, а й в економіці і суспільстві в цілому. Для прикладу цей показник складає 3,5% в Ізраїлі, 2,75% – в Японії, 2,05% – в США. Про абсолютну величину вкладень тут і говорити не доводиться. А це визначає і відповідну віддачу і відповідні наслідки, і відповідну перспективу соціально-економічного розвитку. Тому навіть передбачені Законом України «Про науку і науково-технічну діяльність» 1,7% ВВП не допоможуть розв'язати проблему⁸⁵.

3. Низький рівень інноваційності освіти. В усі часи відносно невисокі показники науково-дослідної роботи в Україні були чи не найголовнішою причиною того, що жоден наш університет не зміг увійти до 500 найбільш рейтингових університетів світу. Сьогодні, проголошуючи рух до інноваційної економіки, ніхто серйозно не з'ясував, а що це конкретно означає в контексті української економіки з урахуванням стану вітчизняної науково-технологічної сфери. Без глибокого аналізу цієї справи можна з упевненістю констатувати, що вирішення питання переходу до реальної інноваційної економіки принципово неможливе. Тут ніякі технопарки чи дослідницькі парки, розвиток яких планується поставити в центр проблеми, реально не допоможуть. Усе залишиться на рівні декларацій і примітивності, як це вже було, коли Україна розвивалася то в умовах «перехідної економіки», то «економіки конкурентоспроможної», то «економіки ринкової»⁸⁶.

В усіх випадках для України тут постають два не зовсім обнадійливих аспекти. По-перше, на що спрямувати інновації, не маючи реальної збалансованої програми розвитку та не визначившись з різким зменшенням ресурсо- і енергопотоків. По-друге, що Україна може репрезентувати в цьому інноваційно-технологічному процесі. У зв'язку з величезними втратами в нашій науці, а отже, й освіті, Україна мало що може самостійно робити на рівні сучасного "hi-tech". Сьогодні на це спроможні лише США, Японія, деякі європейські та інші заможні країни, де за уже створеної належної

ukrayini/(21.05.2013) – Назва з екрану.

⁸⁴Дробноход М. Сьогодення і проблеми вищої школи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.anvsu.org.ua/index.files/Articles/Drobnokhod2.htm>(21.05.2013) – Назва з екрану.

⁸⁵Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁸⁶Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013)) – Назва з екрану.

наукової інфраструктури на одного науковця припадає щорічно 100-200 тис. дол. Європа, як завдання, говорить про суму 1 млн. євро. За нашої ж занедбаної наукової матеріально-технічної бази йде близько 2 тис. дол. щорічно на науковця⁸⁷.

Виробництво знань є головним джерелом економічного розвитку. Так, у Норвегії і Данії інвестиції в сектор знань становлять 8,3% ВВП; в США - 5,7%, в Індії витрати складають 3,5%. Відстаючи від розвинутих країн за інвестиціями в нашу освіту, ми знижуємо її конкурентоспроможність. Країна може стати конкурентоспроможною тільки у тому випадку, коли сировинна економіка зміниться на економіку знань⁸⁸.

У Росії, наприклад, для кращих ВНЗ і шкіл країни, які використовують сучасні методи і форми навчання, забезпечують якість підготовки фахівців, починаючи з 2006 року встановлено державну грантову підтримку. Не зважаючи на значне зростання видатків на освіту, Росія за рівнем витрат відстає від передових країн. Уряд країни навіть в умовах фінансово-економічної кризи значне збільшував обсяги видатків в сферу освіти, забезпечуючи не тільки її існування, але і її розвиток⁸⁹.

Торгівля освітніми послугами – це товар, який постійно оновлюється (на відміну від природних ресурсів). На торгівлі освітніми послугами США, Великобританія, Австралія, Франція, ФРН, заробляють більше 100 млрд. дол. щорічно. Проте, ці країни здійснюють і великі вкладення в освіту. Поки, що рівень державної підтримки освіти у нас низький. В 2008 р. витрати на одного студента в Україні склали близько 1 тис. дол., в Росії - 1,5 тис. дол. в США і Канаді - 23-24 тис. дол. у Великобританії та Франції - 11-12 тис. дол. Оптимальний внесок у людський капітал – це вкладення в його освіту, підготовку кадрів, які відповідають потребам інформаційного суспільства, інноваційної економіки. ВВП країни падає (і піднімається) пропорційно інвестиціям у освіту. Країни, які недостатньо інвестують в освіту, не можуть розраховувати на динамічний розвиток ВВП. В освіті є інша сторона – структурний елемент соціуму, який активно впливає на розвиток сучасного суспільства, в тому числі на його економіку. Від неї залежить - чи буде країна експортувати сировину або, як високо розвинуті країни – від США, ФРН, Японії до Південної Кореї та Сінгапуру, вийде на ринок із високотехнологічною продукцією. Так, що становище в країні освітньої системи доленосне для самої країни, вона разом із наукою визначає наше майбутнє⁹⁰.

Визначаючи свою політику у сфері освіти, кожній країні світу бажано брати до уваги заяву лідерів "великої вісімки" в Гленіглсе в 2005р., які підтримували програму забезпечення безкоштовної, повноцінної освіти для всіх дітей до 2015р., принципи Декларації ЮНЕСКО, яка була прийнята в Саламанці, програми "Освіта для всіх". В цих документах зафіксовано, що кожна людина, незалежно від соціальної, етнічної, конфесіональної, тендерної приналежності, повинна мати доступ до повноцінної

⁸⁷Хайнацька Ю.Ю., Гордєєва Т.А. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/\(21.05.2013\)](http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁸⁸Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.dissertlib.com/left_menu%20paruka/rozvitok.php\(21.05.2013\)](http://www.dissertlib.com/left_menu%20paruka/rozvitok.php(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁸⁹Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.dissertlib.com/left_menu%20paruka/rozvitok.php\(21.05.2013\)](http://www.dissertlib.com/left_menu%20paruka/rozvitok.php(21.05.2013)) – Назва з екрану.

⁹⁰Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.dissertlib.com/left_menu%20paruka/rozvitok.php\(21.05.2013\)](http://www.dissertlib.com/left_menu%20paruka/rozvitok.php(21.05.2013)) – Назва з екрану.

якісної освіти, до участі в управлінні освітою до вироблення програм, які спрямовані на творчу реалізацію особистісного потенціалу, перш всього потенціалу молоді⁹¹.

Для України сьогодні головним є переорієнтація із сировинної економіки на інноваційну. Проте, як і раніше, бюджет країни більшеніж наполовину залежить від сировинних секторів промисловості. Навіть в Арабських Еміратах зменшується така залежність; вони повертаються до економіки знань, інноваційної економіки, яка передбачає наявність такого носія знань - талановитих вчених, які виростають із обдарованих дітей. Емірати не шкодують грошей на пошук обдарованих дітей і їх освіту (звичайно безкоштовну) в кращих елітних університетах світу⁹².

Такий стан справ у науці і освіті призводить до того, що знижується престиж роботи науковця і викладача, якість підготовки сучасних випускників як очима роботодавців, так і очима випускників. Так, близько чверті (26%) роботодавців вказали на те, що за останні 5 років якість підготовки випускників в українських ВНЗ погіршилася, на думку 30% – що не змінилася, і 20% роботодавців впродовж останніх років зауважили покращення якості підготовки молодих спеціалістів. Серед загальних тенденцій, які могли б описати особливості та характеристики сучасного випускника, респонденти під час експертних інтерв'ю багато говорили про падіння за останні роки середнього рівня знань. Маючи на увазі не тільки про знання за фахом, але й недостатній рівень базової грамотності. Значною проблемою абсолютно для всіх випускників, незалежно від рівня їхньої теоретичної підготовки, компанії вважають відірваність знань від практики, невідповідність до роботи в реальному бізнесі і нерозуміння того, як цей бізнес працює. Оскільки саме ця проблема зустрічається найчастіше, всі опитані компанії намагаються вирішувати її власними силами – шляхом додаткового навчання «новачків» безпосередньо в компанії, а також співробітництва з ВНЗ⁹³.

З точки зору студентів рівень освіти в Україні також є критичним, так за хорошу освіту та високий рівень знань борються всього 38% опитаних студентів, а на диплом престижного вищого навчального закладу розраховують 10%. При цьому, до сучасної української освітньої системи студенти ставляться вельми критично: 41% з них вважають, що вона забезпечує посередній рівень освіти, 7,5% – низький і дуже низький, 40% – загалом оцінюють рівень освіти як досить високий і 8% – як дуже високий. Хотіли б навчатися за кордоном 55% респондентів (29% утрималися б від цього). Головними перешкодами для отримання освіти за кордоном студенти назвали нестачу грошей (51,5%), недостатнє знання іноземних мов (33%), відсутність інформації про такі можливості (21%) і невизнання в Україні іноземних дипломів (9%)⁹⁴.

Нарощування кількості внутрішніх проблем наряду з зовнішніми може призвести до зниження престижності вітчизняного диплома до нульового рівня. Задля

⁹¹Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.dissertlib.com/left_menu%20папка/rozvitok.php (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁹²Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.dissertlib.com/left_menu%20папка/rozvitok.php (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁹³Випускники українських ВНЗ очима роботодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/Employees%20on%20University_Graduates.pdf (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁹⁴Студенти критично оцінюють рівень освіти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://osvita.ua/vnz/news/17104/> (21.05.2013) – Назва з екрану.

покращення ситуації в сфері освіти та підвищення її авторитету потрібно мобілізувати зусилля роботодавців, ВНЗ та держави. Для цього необхідно реалізувати комплекс заходів, основними з яких мають стати такі:

1. Здійснення глобалізації та інкорпорації ВНЗ та встановлення над ними жорсткого державного контролю, зважаючи на те, що за Конституцією України держава має зверхність над освітою⁹⁵.

2. Наявність конкуренції у ВНЗ державної форми власності та приватних. В Україні існує велика кількість ВНЗ куди прийом проводиться не на конкурсній основі (як цього вимагає Конституція), а задля ліквідації постійних недоборів приймають усіх бажаючих навчатися⁹⁶.

3. Повернення державою собі монопольного права на заклади вищої освіти, а бюджет ВНЗ, в яких студенти навчаються за кошти держави має бути сформований за рахунок "контрактників"⁹⁷.

4. Запровадження прозорих правил розподілу власності в академічному підприємстві (вибір конкретної моделі академічного підприємства та утворення технологічних фірм типу spin-off або spin-out, що відрізняються підходами до володіння правами на інтелектуальну власність, що виникла на базі ВНЗ)⁹⁸.

5. Розробка прозорої і гнучкої політики щодо доступу до університетської матеріально-технічної бази, яка дасть змогу фірмам "spin-off" орендувати обладнання та лабораторні приміщення⁹⁹.

6. Розробка програми підвищення підприємницької культури працівників університету за допомогою проведення підприємницьких семінарів, підготовки спеціалізованих курсів з проектного менеджменту, маркетингу та основ фінансової діяльності, конкурсів бізнес-планів, "студентських ідей" тощо¹⁰⁰.

7. Розвиток інноваційної інфраструктури університету (відкриття центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів) тощо¹⁰¹.

⁹⁵Палисюк О. Основні проблеми системи вищої освіти в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.osvitata.com/osvita-ta-vlada/osnovni-problemi-sistemi-vischo-osviti-v-ukra-ni-ta-shlyachi-ch-virishennya.html> (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁹⁶Палисюк О. Основні проблеми системи вищої освіти в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.osvitata.com/osvita-ta-vlada/osnovni-problemi-sistemi-vischo-osviti-v-ukra-ni-ta-shlyachi-ch-virishennya.html> (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁹⁷Палисюк О. Основні проблеми системи вищої освіти в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.osvitata.com/osvita-ta-vlada/osnovni-problemi-sistemi-vischo-osviti-v-ukra-ni-ta-shlyachi-ch-virishennya.html> (21.05.2013) – Назва з екрану.

⁹⁸Чухрай Н.І. Академічне підприємництво за кордоном та в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12705/1/068_Akadem%D1%96chne%20p%D1%96dpri%D1%94m_448_458_714.pdf (22.05.2013) – Назва з екрану.

⁹⁹Чухрай Н.І. Академічне підприємництво за кордоном та в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12705/1/068_Akadem%D1%96chne%20p%D1%96dpri%D1%94m_448_458_714.pdf (22.05.2013) – Назва з екрану.

¹⁰⁰Чухрай Н.І. Академічне підприємництво за кордоном та в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12705/1/068_Akadem%D1%96chne%20p%D1%96dpri%D1%94m_448_458_714.pdf (22.05.2013) – Назва з екрану.

¹⁰¹Чухрай Н.І. Академічне підприємництво за кордоном та в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12705/1/068_Akadem%D1%96chne%20p%D1%96dpri%D1%94m_448_458_714.pdf (22.05.2013) – Назва з екрану.

1.8. Моніторинг корпоративної соціальної відповідальності: сутність, значення, завдання та принципи

Проблема соціальної відповідальності бізнесу (корпоративної соціальної відповідальності - КСВ) стає все актуальнішою і для України. Адже інтеграція України до Європейського співтовариства передбачає низку заходів щодо вдосконалення механізмів захисту прав і свобод людини, демократизацію суспільного життя, економічне піднесення, забезпечення високого та все зростаючого рівня життя, розширення можливостей людського розвитку, гарантії соціального захисту і продуктивної зайнятості, мінімізацію соціальних ризиків та ін. Вона втілюється у розробці та виконанні програм економічного, науково-технічного, соціального, національного, екологічного, культурного й духовного розвитку з найбільшою ефективністю для суспільства.

Важливим напрямком реалізації КСВ є проведення науково-прикладних досліджень, статистичних спостережень, спільних та вибірових обстежень, збору, оцінки та аналізу даних щодо тенденції розвитку соціальних процесів в Україні. Все це і обумовлює необхідність проведення моніторингу соціальної відповідальності.

Моніторинг (анг. monitoring – від лат. monitor, що контролює, попереджає) – постійне спостереження за об'єктом з метою виявлення його відповідності бажаному результату. Це система послідовного збирання даних про явище, процес, що описується за допомогою ключових показників, з метою оперативної діагностики стану об'єкта, його дослідження та оцінки в динаміці.

Міжнародна організація праці трактує моніторинг як постійний чи періодичний перегляд виконання керівництвом повної програми з метою оцінки поточних результатів, виявлених недоліків, негативних тенденцій та розробки рекомендації для їх усунення.

Моніторинг соціальної відповідальності – спеціально організована комплексна система вивчення процесів, що відбуваються у соціально-трудовій сфері, спостереження за ними, аналіз мікро-, мезо- та макроекономічних статистичних чинників, які характеризують ступінь задоволеності працею, її мотивацією, матеріальне становище працівників, перспективи розвитку трудової організації, загальну ефективність механізму фінансування соціальних продуктів, тощо. Він використовується в різноманітних сферах діяльності та являє собою систему послідовного збору даних про явище, процес, що описується за допомогою певних ключових показників, з метою оперативної діагностики стану об'єкта, його дослідження та оцінки в динаміці.

Моніторинг відіграє важливу роль у політиці будь-якої держави й у функціонуванні підприємств, установ, та організацій, які повинні провадити цю політику в життя, у визначенні того, як ефективно ця політика впроваджується в практику. Він сприяє компаніям підвищити ділову репутацію та встановити збалансовані і довірчі відносини як з державою, так і з суспільством; уникнути будь-яких дій, які можуть викликати порушення чинного законодавства або завдати фактичного або потенційного зіткнення власних інтересів з інтересами компанії, або його прояву в будь-яких ситуаціях; не допускати будь-які форми незаконної дискримінації, переслідувань, домагань і образів на підставі національної, релігійної приналежності, статі, віку або інших особистих особливостей; виявляти турботу про

навколишнє середовище і співпрацювати в реалізації заходів, спрямованих на зниження впливу повсякденної діяльності компанії на навколишнє середовище; брати участь та заохочувати колег у їхньому прагненні поліпшувати якість життя найменш захищених соціальних груп; справедливо оцінювати своїх підлеглих згідно їхнього внеску та досягнень з відповідною винагородою, що тісно пов'язана з їх персональними результатами роботи та результатами діяльності компанії; своєчасно забезпечувати співробітників інформацією та знаннями, необхідними для розуміння цілей і завдань компанії, що відносяться до їхньої роботи і кар'єри; здійснювати заходи з управління персоналом (такі, як наймання, кар'єрний розвиток, винагороду, надання відпусток, скорочення і т.д.), керуючись єдиними для всіх принципами, без урахування національності, статі, віросповідання чи фізичних обмежень; реагувати на скарги і претензії співробітників, гарантувати справедливе ставлення без погроз і страху переслідування.

Результати моніторингу, підтверджуючи та спростовуючи правильність планів та програм корпоративної соціальної відповідальності, можуть слугувати для прийняття управлінських рішень під час визначення стратегії та практики соціального розвитку, формування складу та структури соціальних продуктів на різних рівнях. За допомогою моніторингу забезпечується своєчасний збір та нагромадження інформації, ідентифікація позитивних та негативних змін, подальший контроль, аналіз та коригування управлінських рішень на різних рівнях управління.

Моніторинг КСВ необхідно розглядати як один із найбільш важливих інструментів розробки обґрунтованої державної соціальної політики. Основні його завдання полягають у:

- у безупинному спостереженні за станом КСВ і отриманні оперативної інформації щодо неї;
- виявленні тенденцій та закономірностей формування конкурентоспроможності підприємств;
- визначенні поточного рівня конкурентних переваг та невикористаних можливостей у сфері соціальної відповідальності;
- об'єднанні інформаційних потоків, що формуються різними органами, які здійснюють моніторинг соціальної відповідальності;
- забезпеченні вірогідного та оперативного динамічного аналізу та розвитку підприємств в регіональному та галузевому розрізі;
- своєчасному виявленні тенденцій і закономірностей соціалізації бізнесу;
- попередженні негативних тенденцій, що зумовлюють формування і розвиток вогнищ напруженості;
- оцінці ефективності й повноти реалізації законів та інших нормативних актів із питань соціальної відповідальності бізнесу, тощо.

Моніторинг КСВ має проводитися на різних рівнях у площині критеріїв та показників, що віддзеркалюють соціальну позицію її суб'єктів, це:

- відповідальність перед підлеглими;
- відповідальність перед споживачами;
- відповідальність перед акціонерами та компаньйонами;
- відповідальність перед суспільством і країною.

Моніторинг КСВ передбачає також аналіз діяльності організацій як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі.

Внутрішнє середовище КСВ включає:

- безпеку та гігієну праці;
- розвиток персоналу з метою залучення та утримання талановитих працівників;
- участь працівників в прийнятті управлінських рішень;
- стабільність заробітної плати;
- мотиваційні схеми оплати праці;
- додаткове медичне та соціальне страхування працівників;
- надання допомоги робітникам в критичних ситуаціях.

Зовнішнє середовище КСВ включає:

- визначення статистичних та економічних показників, які характеризують стан КСВ:

- визначення принципів формування репрезентативної вибірки об'єктів дослідження;
- визначення принципів побудови організаційно-технологічної схеми моніторингу КСВ;
- сприяння малому та середньому бізнесу;
- відповідальність перед клієнтами за надані продукти та послуги шляхом їх приведення до найвищих стандартів якості;
- економічне споживання природних та енергоресурсів;
- просвітницька діяльність, розвиток громадянського суспільства;
- взаємодія з місцевою громадою та владою в розвитку території;
- відповідальність у рекламно-маркетинговому просуванні своїх продуктів та послуг.

Корпоративна соціальна відповідальність ґрунтується на вирішенні трьох основних завдань: методичних, наукових та інформаційних.

Методичні завдання – це розробка наукових основ, структури і системи показників моніторингу, методів побудови вибірки та інструментарію, що дають змогу отримувати надійні результати дослідження.

Наукові завдання – відслідковування і аналіз конкретних зрушень у корпоративній соціальній відповідальності.

Інформаційні завдання – забезпечення достовірною, науковою, об'єктивною інформацією, споживачами якої має стати найширше коло науковців і керівників усіх рівнів.

Основними напрямками моніторингу КСВ є ключові проблеми, найактуальніші на сучасному етапі. Серед них передусім слід виокремити такі:

- соціально-трудові процеси на підприємствах;
- зайнятість, ринок праці, безробіття;
- доходи та рівень життя населення;
- умови та охорона праці;
- безпека зайнятості та соціально-відповідальна реструктуризація підприємств;
- забезпечення трудових прав персоналу, враховуючи створення умов для колективного представництва інтересів і ведення колективних переговорів;
- соціально-психологічний клімат у трудових колективах;
- вироблення політики та відповідних процедур соціальної відповідальності бізнесу (створення внутрішніх кодексів, інструментів та соціальних стандартів менеджменту);

- впровадження принципів чесного ведення бізнесу (повага до прав власності, захист добросовісної конкуренції, боротьба з корупцією, уникнення конфлікту інтересів тощо);
- прозорість діяльності та звітність перед акціонерами, дотримання прав акціонерів, забезпечення дивідендів;
- добродійність та інвестиції в соціальні програми місцевої громади;
- участь у освітніх програмах, програмах збереження навколишнього середовища, розвиток та підтримка культури, спорту.

З метою забезпечення прозорості та посилення відкритості у сфері соціальної відповідальності бізнесу за умов конфіденційності інформації, моніторинг має базуватися на таких принципах: обґрунтованість вибору мети та напрямків корпоративної соціальної відповідальності; оперативність надання та одержання інформації, її вірогідність; ініціювання моніторингу та різноманітність вирішуваних у його процесі завдань; адаптивність до динаміки соціально-економічних умов ринку, гнучкість і оновленість; інтегрованість у загальну систему управління підприємства; індивідуалізація технологій моніторингу та методів оцінки з урахуванням особливостей конкретних соціальних продуктів та їх споживачів; доступність використання результатів моніторингу для всіх зацікавлених суб'єктів та громадкості; добровільність інтеграції в системи галузевого, регіонального та державного моніторингу корпоративної соціальної відповідальності, єдність інструментарію; відповідальність за результати моніторингу.

Слід зазначити, що основним методом моніторингу КСВ є соціологічне дослідження. При цьому варто зосередити увагу на функціях та видах соціологічних досліджень. Основні функції соціологічних досліджень наочно зображенні на рис. 1.1.

Поділ соціологічних досліджень на види передусім залежить від мети цього поділу. Класифікація соціальних досліджень на види передбачає поділ їх за окремими сталими ознаками, які розрізняють:

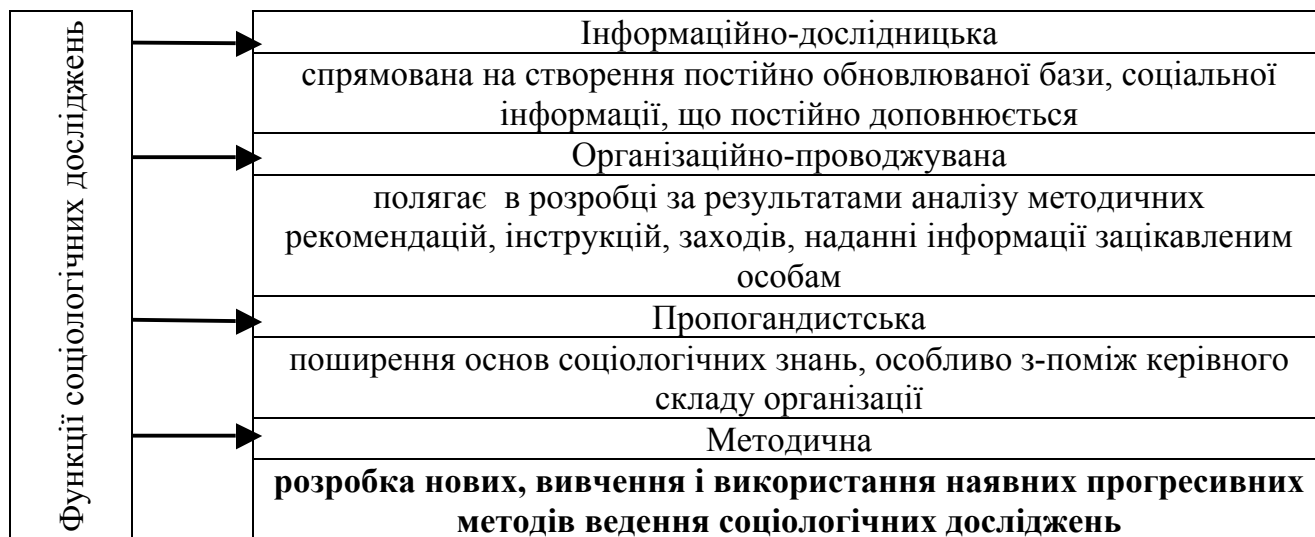


Рис. 1.1. Функції соціологічних досліджень

Залежно від мети:

- конкретні (емпіричні приклади) – спрямовані на вирішення конкретних задач, наявних проблем у сфері соціальної відповідальності бізнесу;
- теоретичні – спрямовані на виявлення загальних соціальних закономірностей розвитку корпоративної соціальної відповідальності, розробку методології дослідження.
- Залежно від повноти дослідження:
- суцільні – визначається вся генеральна сукупність, усі одиниці, що входять до її складу;
- вибіркове – коли вивчається частина генеральної сукупності – «вибірка».

Окремо вирізняють пілотажні дослідження – ті, що призначені для апробації інструментарію (анкет, розроблених таблиць та ін.).

Безпосередньо дослідження КСВ передбачає низку послідовних, організаційно-автономних і водночас змістовно взаємозалежних етапів (рис. 1.2).

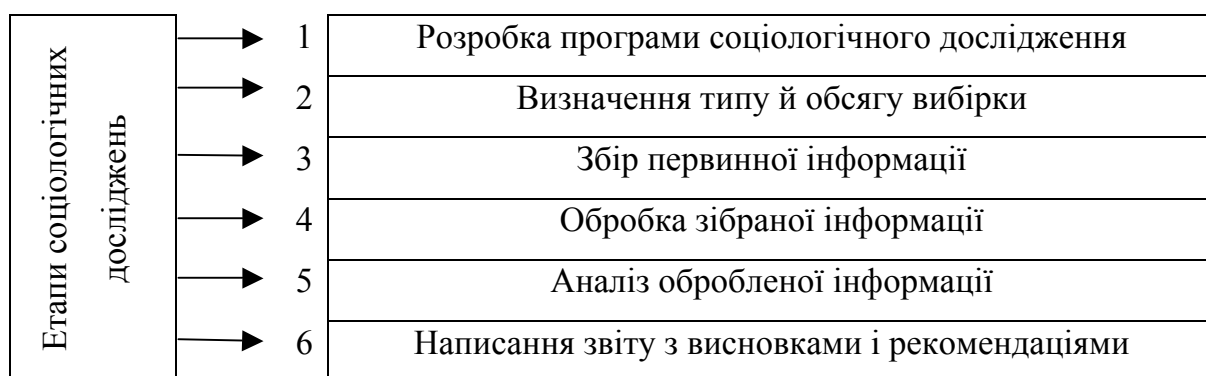


Рис. 1.2. Етапи соціологічного дослідження

Методика дослідження корпоративної соціальної відповідальності – це сукупність спеціальних методів, засобів і прийомів одержання, обробки й аналізу емпіричних даних. У сучасних умовах найчастіше застосовують такі методи збору інформації: анкетне опитування – систематизований збір інформації у респондентів за допомогою анкет; інтерв'ю – метод одержання інформації через бесіду інтерв'юера з респондентом на певну тему; спостереження – цілеспрямована і систематична фіксація процесів відповідно до задач дослідження; аналіз документів – передбачає вивчення різноманітних документів (спеціально створених носіїв інформації); соціометричне опитування – опитування, пов'язане з виявленням взаємних почуттів, симпатії, антипатії між членами первинного колективу; тестування – застосовується для виявлення у особи наявності і ступеня виразності певних рис особливості, здібностей і вмінь, психічних станів та являє собою серію питань із можливими варіантами відповідей; експеримент.

Далі в процесі збору інформації визначається інструментарій (таблиці, бланки, анкети, спостережливі листи, інструкції тощо), який повинен бути апробований на зручність використання й обробки даних, повноту і надійність одержуваних завдань під час пілотажного дослідження.

Отже, у ситуаціях погіршення соціального клімату, назрівання соціальних конфліктів, загострення соціальних відносин, підвищення соціальних ризиків загалом, моніторинг корпоративної соціальної відповідальності створює підґрунтя

для одержання своєчасної об'єктивної та надійної інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері соціального розвитку; здійснення глибокого аналізу результатів соціальної діяльності; виявлення здобутків та проблем у сфері реалізації соціальної відповідальності; виявлення залежності фінансово-економічних результатів діяльності підприємства від показників стану та динаміки розвитку корпоративної соціальної відповідальності; прогнозування можливих причин відхилення результатів та координації соціальних програм тощо.

1.9. Moocs wyzwanie dla szkolnictwa wyższego

„Wyobraźnia jest ważniejsza od
wiedzy,
ponieważ wiedza jest
ograniczona”
Albert Einstein

Upowszechnienie Internetu powoduje zmiany w całym systemie edukacyjnym. Głównymi źródłami wiedzy nie jest już profesor i podręcznik. Jedną z nowych możliwości wykorzystania zasobów i możliwości technicznych Internetu do podnoszenia kwalifikacji i kształcenia stały się Masowe kursy internetowe MOOC. Bezpłatne zajęcia prowadzone według programów najlepszych uczelni na świecie, takich jak Massachusetts Institute of Technology, Harvard University, Berkeley Jest to zjawisko całkiem nowe, dynamicznie się rozwijające. Nie zostało jeszcze dokładnie zbadane i opisane. Główne platformy MOOCs to Coursera, Udacity i EDX.

1. Historia powstania Moocs

Materiały edukacyjne w Internecie po raz pierwszy znalazły się w roku 1999, opierały się głównie na materiałach tekstowych. Dopiero w miarę zwiększania możliwości technicznych, przepustowości sieci tekst uzupełniano zdjęciami i filmami.

Termin MOOCs pojawił się po raz pierwszy w 2008 roku. Prekursorem MOOCs był Sebastian Thrun, profesor z Uniwersytetu Stanforda, który postawił tezę że przyszłość szkolnictwa wyższego opierać się będzie przede wszystkim na Internecie. Dzięki jego staraniom w 2011 roku otwarty został pierwszy bezpłatny akademicki kurs online – „Wprowadzenie do sztucznej inteligencji”. Kurs od razu zyskał ogromną popularność, jako bezpłatny i łatwo dostępny. Zgłosiło się 160 tysięcy osób ze 190 krajów, wszyscy zostali przyjęci, a wykłady profesora Thruna zostały przetłumaczone przez wolontariuszy i są dostępne w 44 językach.

Kolejnym ważnym wydarzeniem w historii powstania MOOCs jest ogłoszenie przez prestiżową gazetę „The New York Times” rok 2012 rokiem MOOCs. Zainteresowanie nowym zjawiskiem rośnie lawinowo. Jeszcze w tym samym 2012 roku powstają platformy oferujące MOOCs takie jak: Udacity, Coursera i EDX. W 2013 roku jest już zarejestrowanych ponad 100 kursów. W ciągu czterech lat od momentu pojawienia się pierwszego kursu zarejestrowało się miliony słuchaczy, którzy w większości przypadków za ukończenie kursu nie uzyskali żadnego certyfikatu, a jedyną ich nagrodą za poświęcony czas

i trud nauki jest satysfakcja z nabytych umiejętności i wiedzy oraz kontakt z innymi studentami, którzy posiadają wspólne zainteresowania.

2. Istota MOOC

MOOC (massive, open, online courses) – masowe, otwarte, kursy online prowadzone przez najlepsze światowe Uniwersytety.

a. Masowe (massive) – w kursie może uczestniczyć wielu studentów, liczba uczestników jest nieograniczona. Na niektóre z kursów zapisało się ponad 100 tysięcy osób. Nie ma wymagań wstępnych i studenci mogą wziąć udział w kursach, niezależnie od tego, gdzie mieszkają i jaka jest ich sytuacja finansowa. Zarejestrować się na kurs mogą także obcokrajowcy, seniorzy i dzieci. Jedyny warunek to dostęp do Internetu.

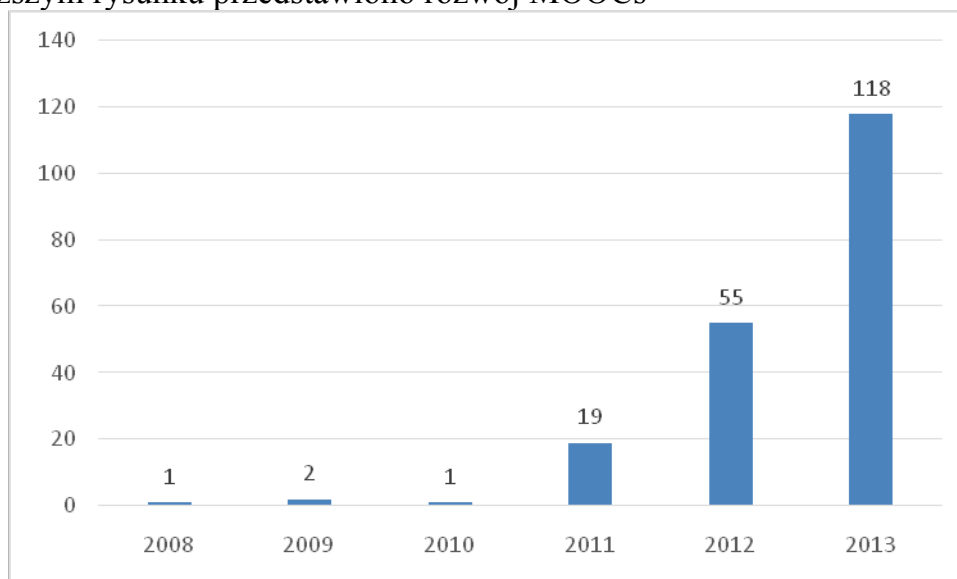
b. Otwarte (open) – uczestnictwo w kursie jest bezpłatne. Niektóre uczelnie pobierają opłaty za wydawanie certyfikatów.

c. Online – nie ma obowiązku przychodzenia na zajęcia. Wszystko odbywa się za pośrednictwem Internetu. Jest to połączenie przekazu video, forum internetowego, interaktywnych materiałów, oraz tekstów.

d. Kursy (Courses) – łączą cechy tradycyjnych kursów z interakcją w sieci.

Przeciętny koszt czteroletnich studiów uniwersyteckich w Stanach Zjednoczonych wynosi około 89 tysięcy dolarów.¹⁰² Dlatego wiele osób poszukuje alternatywnych, mniej kosztownych metod zdobycia wykształcenia. Od czasu pojawienia się pierwszego MOOC w 2008 ten fenomen rozwija się na najlepszych uczelniach.

Na poniższym rysunku przedstawiono rozwój MOOCs



Rysunek 1. Liczba kursów MOOC

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://elearningindustry.com>

Tylko w ciągu ostatniego roku zanotowany został dwukrotny wzrost liczby kursów. Trzeba pamiętać, że liczba kursów w 2013 roku może wzrosnąć ponieważ przedstawiony na wykresie stan dotyczy pierwszego kwartału 2013 roku.

Taka popularność nie dziwi, kursy dają możliwość dużej liczbie studentów nauki na prestiżowych uniwersytetach. Chociaż studenci nie uzyskują dyplomów i

¹⁰²<http://elearningindustry.com>

formalnych kwalifikacji, umożliwiając jednak zdobycie wiedzy, która pozwoli wspierać ich kariery.

Liderami w przestrzeni Moocs są: Coursera, Udacity i EDX, chociaż zaczęły działać stosunkowo niedawno stanowią już w tej chwili konkurencję nie tylko dla tradycyjnych uniwersytetów, ale w ogóle dla systemu edukacji.

Coursera to najbardziej rozwinięta platforma MOOCs. Na chwilę obecną, to jest pierwszy kwartał 2013 roku oferuje 210 różnorodnych kursów. Finansowanie kształtuje się na poziomie 22 milionów dolarów. Liczba współpracujących uczelni z Coursera wynosi 36, po ukończeniu kursu wydawane są certyfikaty podpisane przez instruktora. Na certyfikatach nie umieszcza się nazwy uniwersytetu.

Udacity na pierwszy kwartał 2013 roku oferuje 15 kursów. Finansowanie kształtuje się na poziomie 15 milionów dolarów. Udacity nie współpracuje z uczelniami wyższymi, jego założycielem jest profesor Stanfordu. Kurs kończy się testem, na którego podstawie wydawane są certyfikaty.

EDX na pierwszy kwartał 2013 roku oferuje 9 kursów. Finansowanie kształtuje się na poziomie 60 milionów dolarów. Liczba współpracujących uczelni z EDX wynosi 6. Na zakończeniu kursu wydawany jest certyfikat, na którym umieszczona jest nazwa uniwersytetu i EDX.

Funkcjonuje jeszcze kilka innych platform zbliżonych do MOOCs, do największych z nich należą: Udemy i 2U. Nie możemy ich jednak zaliczyć do MOOCs, ponieważ pobierane są na nich opłaty za zapisanie się na kurs. Nie jest to zgodne z ideą MOOCs, według której uczestnictwo w kursie jest bezpłatne, pobierane mogą być tylko opłaty za wydanie certyfikatu.

Większość kursów dotyczy informatyki, biologii, chemii, fizyki. Największą różnorodność oferuje platforma Coursera, która proponuje także kursy o tematyce humanistycznej. Platformy EDX i Udacity prowadzą mniejszą ilość kursów i są to elektroniczne adaptacje kursów tradycyjnych. Należy pamiętać, że kursy na platformach MOOCs opierają się na tradycyjnym dorobku uczelni. Główną różnicą jest liczba uczestniczących. Z platformy Coursera skorzystało ponad 2 mln ludzi. W przypadku tak dużej liczby uczestników, problemem staje się sposób weryfikacji wiedzy. Musi być on w dużej mierze zautomatyzowany.

Uniwersytet Stanford oferuje kursy takie jak: „Sztuczna Inteligencja”, „Wprowadzenie do baz danych” (92000 zarejestrowanych studentów, ukończyło 7000). W pierwszym kwartale 2013 uczelnia planuje uruchomić 13 kursów, w tym: Anatomie, Kryptografię, Teorię gier, Przetwarzanie języka naturalnego.

Większość istniejących MOOCs oferuje kursy trwające zazwyczaj kilka tygodni, rocznie odbywają się dwie lub trzy edycje. Student może korzystać z szerokiej gamy mediów oraz interaktywnych narzędzi internetowych do współpracy z innymi uczestnikami. Mogą to być wykłady wideo, online, fora dyskusyjne, blogi, i serwisy społecznościowe, takie jak Twitter i Facebook. W system Moocs oprócz uczelni amerykańskich zaczęły włączać się uniwersytety z całego świata. Do nich należą między innymi: Berkeley, Harvard, Massachusetts Institute of Technology, University of Texas, University of Toronto, McGill University, Wellesley College, Delft University of Technology, Ecole Polytechnique Federale de Lausanne, University of Tokyo, University of Edinburgh, Universiteit Leiden, University of Copenhagen, Universitat Autònoma de Barcelona, Munich University, Australian National University.

3. Kierunki rozwoju MOOCs

Dostarczenie systemu MOOCs dla tak ogromnej rzeszy zainteresowanych jest ogromnym wyzwaniem technologicznym, platformy muszą być dostępne dla studentów przez cały czas i w związku z tym wymagają nowoczesnych rozwiązań i technologii, związanych z oprogramowaniem aplikacji, Cloud computing i innych. Potrzebni są kamerzyści, projektanci, specjaliści, informatycy. Bardzo istotnym problemem jest rozwiązywanie kwestii praw autorskich.

Kolejnym nierozwiązanym dotychczas problemem jest sposób monitorowania i weryfikacji osiąganych przez studentów postępów w nauce. Nie zostały również wypracowane metody ochrony przed plagiatami i ściąganiem.

MOOCs są odpowiedzią na nowy cyfrowy świat, w którym ludzie za pośrednictwem Internetu mają dostęp do olbrzymiej ilości informacji. Bezpłatne, otwarte kursy online stały się ekscytującym i jednocześnie niepokojącym dodatkiem do krajobrazu Szkolnictwa Wyższego, podważają ustalone przez lata poglądy dotyczące dostępu do wysokiej jakości nauczania uniwersyteckiego.

Jako główne czynniki, które spowodowały tak gwałtowny wzrost MOOCs eksperci wskazują, nowoczesne technologie i eksplodujące koszty tradycyjnych uniwersytetów.

MOOCs dotarły do punktu, w którym coraz więcej instytucji uznaje, że jeśli nie można tego trendu pokonać lub zignorować, to należy się do niego przyłączyć wykorzystując istniejące struktury, albo tworząc konkurencyjne (np. brytyjski Futurelearn).

Bardzo ciekawym problemem jest badanie zapewnienia jakości przez MOOCs. Jak dotąd nie zostały jeszcze wypracowane żadne metody, nie ma także zbyt dużo informacji na ten temat. Zdostępnych statystyk wynika, że Udacity przyjmuje 2 profesorów na 100). Niedawno rozpoczęto badania dotyczące sposobów funkcjonowania MOOCs i ich znaczenia w tradycyjnym szkolnictwie, których efektem ma być m. in. analiza porównawcza efektów kształcenia realizowanego tradycyjnie i poprzez kursy on-line.¹⁰³

Do tej pory nie został rozwiązany problem finansowania, uniwersytety nie stworzyły jeszcze trwałego modelu biznesowego MOOCs. Co prawda platforma Udacity otrzymuje wsparcie finansowe z korporacji takich jak Google dla rozwoju technologicznie zaawansowanych kursów. Platforma Coursera za opłatą udostępnia potencjalnym pracodawcom nazwiska najbardziej aktywnych i najlepszych studentów. Niestety na chwilę obecną te środki nie wystarczają na pokrycie kosztów tworzenia i obsługi istniejących platform i kursów.

Przygotowanie jednej godziny zajęć MOOCs wymaga 150 godzin pracy. Wyprodukowanie kursu MOOCs na wysokim poziomie wymaga wielu nakładów. MOOCs używa wielu narzędzi takich jak: blogi, internetowe fora dyskusyjne, Twitter, tagi, wymiany dokumentów. Istotą kursu jest oczywiście wykład, przekazywany za pomocą wideo. Dobrze przygotowana produkcja jest złożona, czasochłonna i bardzo kosztowna.

Wydaje się jednak, że MOOCs nie będzie w stanie zastąpić tradycyjnych uniwersytetów. Jak podkreśliła Susan Holmes profesor statystyki ze Stanfordu: „nie jest możliwe ukończenie Uniwersytetu Stanforda i uzyskanie dyplomu online, podobnie jak Facebook nie jest w stanie zastąpić życia społecznego.”¹⁰⁴ Trudno też sobie wyobrazić, aby młodzi ludzie

¹⁰³<http://www.przegląd-tygodnik.pl/pl/artykul/wykład-dla-100-tysiecy-studentow>

¹⁰⁴<http://www.forbes.com/sites/collegeprose/2013/01/28/moocs-a-college-education-online>

zamiast życia studenckiego w murach uniwersytetów i akademikach, wybrali siedzenie przed ekranami komputerów w domach.

Ciągle nie wiemy jak ten eksperyment będzie działać i jaką rolę MOOCs odegra w dziedzinie szkolnictwa wyższego. W szczególności jak wpłynie na finansowanie szkolnictwa wyższego, na koszty studiowania które są bardzo wysokie.

Jest bardzo prawdopodobne, że jesteśmy świadkami rewolucji w systemie szkolnictwa wyższego. Czas pokaże jaką drogą będzie rozwijać się coraz bardziej popularny w Stanach Zjednoczonych i rozprzestrzeniający się na cały świat system Moocs, czyli Massive Open Online Courses.

1.10. Роль експорту в економічному зростанні країни

Зростання є дуже бажаним економічним розвитком для України. Проте реальність вказує на виникнення нових питань, пов'язаних із нещодавнім поворотом економічних показників у зворотному напрямку. Найголовнішими із цих питань є, звичайно, ті, що стосуються причин: які саме чинники, екзогенні чи ендогенні дають поштовх для економічного зростання, чи перешкоджають цьому? Пояснити зростання – надзвичайно привабливе академічне завдання, котре займало і займає найкращі уми економістів всього світу протягом століть. Але варто розуміти, що це завдання носить не лише теоретичний, а й практичний характер, тобто, зростання не заради самого зростання, а для підвищення матеріального, культурного, духовного рівня життя людей.

Існують різні підходи урядів щодо модернізації економіки. Беручи до уваги геополітичні, історичні, економічні особливості розвитку України, зупинимось на прикладі латиноамериканської та східноазійської модернізації. Норвезький економіст Ерік Райнерт у книзі „Як багаті країни стали багатими і чому бідні країни залишаються бідними” порівнює латиноамериканський підхід до модернізації в 1970-1990 –х роках зі східноазійським. Латинська Америка впроваджувала стратегію імпортозаміщення з постійним захистом таких базових галузей як важке машинобудування, металургія, сільське господарство. Ключові технології імпортувались, а в середині країн орієнтувались на зборку з імпортованих комплектуючих. Ця стратегія одержала назву „поверхневої індустріалізації”. Галузі, які знаходились під захистом державної протекціоністської політики, не ставали на шлях інноваційного розвитку, а, відповідно, не створювали великого попиту на кваліфіковану робочу силу. Це призводило, в умовах збільшення інвестицій в освіту, до відтоку робочої сили за кордон. В розподілі капіталу, робочих місць і привілеїв домінував непомізм - надання родичам або знайомим посад незалежно від їхніх професійних здібностей, що створює закриту систему, коли робота високопосадовим чиновником стає привілеєм для обраних. Державна служба з її мізерними офіційними зарплатами приваблює людей через корупційну „надбавку”.

Нерівномірний розподіл доходів обмежував розмір внутрішнього ринку і зменшував конкурентоспроможність місцевих галузей. Прибуток створювався завдячуючи статичному присвоєнню ренти.

На противагу латиноамериканському шляху, Східна Азія впроваджувала стратегію просування експорту з тимчасовим захистом нових галузей від глобального ринку. Ця

стратегія базувалась на динамічному шумпетерівському розумінні світу – інноваційному „креативному руйнуванні”. В основу розвитку економіки країни була закладена підтримка внутрішньої конкуренції. Ключові технології розроблялись і контролювались місцевими компаніями, а не імпортувались з-за кордону. Нові інноваційні галузі підвищували попит на висококваліфіковану робочу силу, що в свою чергу впливало на престижність вищої освіти і збільшувало інвестиції в неї. В розподілі капіталу, робочих місць і привілеїв домінували принципи меритократії, тобто принципи управління, згідно з якими керівні посади повинні займати найбільш здібні люди, незалежно від їх соціального походження і фінансових достатків. Справедливий розподіл доходу збільшував розмір внутрішнього ринку для технологічно просунутих товарів. Прибуток створювався завдяки динамічному пошуку ренти. Для одержання прибутку вирішальною стає не конкуренція цін чи якості, а конкуренція нових продуктів, нових джерел забезпечення і нових організаційних форм. Прибуток є винагородою за нововведення, так як нові комбінації дають можливість знижувати витрати виробництва.

Найважливішими завданнями більшості країн світу є прискорення темпів економічного зростання, глибокі структурні зрушення в економіці, модернізація соціально-економічних відносин. Проте, світова криза змусила по-новому осмислити основні фактори зростання і їх роль у світовій економіці. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває комплексний аналіз факторів економічного зростання, оцінка прискорювальних і гальмівних імпульсів, які вони породжують. Не заперечуючи значення інвестицій, що поліпшують продуктивність національних ресурсів, інновацій і технологічних зрушень, які не тільки істотно підвищують ефективність діяльності, а й створюють нові конкурентні переваги, змін у підготовці робочої сили або інвестицій у розвиток людських ресурсів, ми зупинимось на міжнародній торгівлі. Саме міжнародна торгівля може дати імпульс зростанню країни, створивши можливість для реалізації її істотних порівняльних переваг і розвитку нових, стимулюючи більш швидке й ефективне використання внутрішніх ресурсів і даючи країні змогу отримувати вигоди і переваги спеціалізації та участі в міжнародному поділі праці.

У світовій економічній літературі виділяється кілька найбільш відомих емпіричних досліджень, які оцінюють роль експорту в економічному зростанні країни. Вони відрізняються за методикою, діапазоном країн, часовими горизонтами. Дослідження М.Мікалопулоса, К.Джея, М.Мікаелі, А.Крюгер вказують на те, що темпи зростання ВВП і темпи зростання експорту високо корелюються між собою.

Життєва необхідність експортно-імпортної діяльності зумовлена тим, що за рахунок цього країни мають можливість задовольняти свої потреби в сировині, капітальних товарах, технології, які не виробляються місцевими підприємствами (або виробляються з високими витратами), і, навпаки, нарощувати виробництво в розрахунку на попит світового ринку на ті товари, щодо яких вони мають порівняльні переваги спеціалізації. Додатковий попит за рахунок зовнішнього ринку допомагає подолати вузькість внутрішнього ринку, збільшити ефект економії масштабів. Експортне виробництво може давати значний імпульс для розширення меж внутрішнього платоспроможного попиту. Крім прямого впливу на збільшення темпів зростання, додаткового залучення у виробництво робочої сили, що має значний соціальний ефект, нарощування експорту справляє багатогранний непрямий вплив на

темпи відтворення. Поява і зміцнення численних підприємств, які обслуговують експортний сектор (суміжні й допоміжні виробництва, постачальники, субпідрядники), допомагають подолати інерційність і є ще одним важливим компонентом динамізації зростання.

Надзвичайно важливу роль при цьому відіграє ще один фактор – підвищення конкурентоспроможності національного виробництва. Експортна конкурентоспроможність країни є одним із важливих показників ефективності її інтеграції у світове господарство та адаптації до сучасної глобальної економіки. Конкурентоспроможність країни відображає ключові показники її експортної діяльності, а саме: питому вагу міжнародних ринків, які контролює країна; диверсифікованість „кошика” експорту країни; сталі темпи зростання експорту країни за тривалий період часу; зростання науко-, техномісткого вмісту експорту країни; розширення кількості національних компаній-експортерів, що можуть успішно конкурувати на міжнародних ринках. Як наслідок, країна, що має більшу експортну конкурентоспроможність, генерує більше багатство. Стабільне зростання експортних доходів дає змогу нагромаджувати значні валютні резерви та збільшувати імпорт товарів, послуг, знань. Це створює сприятливі умови для подальшого зростання продуктивності праці та життєвого рівня населення.

Підтримання конкурентоспроможності країни означає нагромадження її динамічних порівняльних переваг. Експортна діяльність допомагає отримувати зовнішні зворотні „імпульси підтримки”. Підпадання під тиск світової конкуренції дає можливість підприємствам отримувати більший доступ до технології та інформації, ніж існування лише в умовах внутрішньої конкуренції.

У міжнародній торгівлі прослідковується функція кількох одночасно діючих взаємопов'язаних змінних. Розвиток технології, наприклад, тісно пов'язаний з експортними операціями, чи то внаслідок того, що технологічні зрушення роблять товар конкурентоспроможнішим, чи то тому, що технологія матеріалізується в нове обладнання, на яке зростає попит на світовому ринку.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності по-різному забезпечує підтримку національного товаровиробника. Для України, як і для багатьох інших країн, пріоритетним залишається активне використання протекціоністських заходів. В умовах зростаючого дефіциту торгового балансу це може і виправдати урядову політику. Проте, необхідно більш детально на теоретичному і практичному рівні обґрунтувати необхідність імпортозаміщення, показати не лише позитивні, а й негативні наслідки цього процесу для української економіки і не лише на даний час, а й на перспективу. В Україні найбільш ефективно завойовує нові світові ринки сільське господарство, яке забезпечує четверту частину національного експорту. За останні десять років об'єм експорту сільськогосподарської продукції з України зріс в 7,5 рази – з 2,4 млрд.дол. в 2002 році до 17,9 млрд.дол. в 2012[2]. Кожний другий літр соняшникової олії на світових ринках – з України.

Основною статтею українського сільськогосподарського експорту залишаються зернові: у 2012 році вони принесли країні майже 7 млрд.дол. або 40% аграрного експорту (Див. табл.1).

1. Товарна структура експорту України за окремими товарними групами

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2002 р.				2008 р.				2009 р.				2010 р.				2011 р.				2012 р.			
	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу	тис.дол. США	у % до загаль ного обсягу
Усього	17957094,85	100	66954429,8	100	39702883,3	100	51430521,6	100	68394195,7	100	68809810,6	100	68809810,6	100	68809810,6	100	68809810,6	100	68809810,6	100	68809810,6	100	68809810,6	100
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	17957094,8	2,1	783404,3	1,2	595966,8	1,5	771386,6	1,5	936606,1	1,4	961323,1	1,4	961323,1	1,4	961323,1	1,4	961323,1	1,4	961323,1	1,4	961323,1	1,4	961323,1	1,4
02 м'ясо та їстівні субпродукти	209494,5	1,2	74824,6	0,1	79142,0	0,2	90179,2	0,2	197907,3	0,3	315886,9	0,5	315886,9	0,5	315886,9	0,5	315886,9	0,5	315886,9	0,5	315886,9	0,5	315886,9	0,5
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	144775,0	0,8	690274,7	1,0	476446,3	1,2	648786,6	1,3	703757,6	1,0	612398,0	0,9	612398,0	0,9	612398,0	0,9	612398,0	0,9	612398,0	0,9	612398,0	0,9	612398,0	0,9
II. Продукти рослинного походження	1120705,1	6,2	5577382,0	8,3	5034894,2	12,7	3976325,5	7,7	5531957,1	8,1	9213900,2	13,4	9213900,2	13,4	9213900,2	13,4	9213900,2	13,4	9213900,2	13,4	9213900,2	13,4	9213900,2	13,4
10 зернові культури	997706,4	5,6	3703795,9	5,5	3556197,7	9,0	2467060,7	4,8	3617122,2	3,5	6999871,0	10,2	6999871,0	10,2	6999871,0	10,2	6999871,0	10,2	6999871,0	10,2	6999871,0	10,2	6999871,0	10,2
12 насіння і плоди олійних рослин	42488,6	0,2	1426243,6	2,1	1040363,6	2,6	1085659,1	2,1	1434808,3	2,1	1753973,5	2,5	1753973,5	2,5	1753973,5	2,5	1753973,5	2,5	1753973,5	2,5	1753973,5	2,5	1753973,5	2,5
III. 15 Жир та олій тваринного або рослинного походження	342195,1	1,9	1945745,6	2,9	1796023,8	4,5	2617314,4	5,1	3396407,0	5,0	4211457,2	6,1	4211457,2	6,1	4211457,2	6,1	4211457,2	6,1	4211457,2	6,1	4211457,2	6,1	4211457,2	6,1
IV. Готові харчові продукти	546366,5	3,0	1945745,6	3,8	2088052,1	5,3	2571067,0	5,0	2939138,9	4,3	3493916,9	5,1	3493916,9	5,1	3493916,9	5,1	3493916,9	5,1	3493916,9	5,1	3493916,9	5,1	3493916,9	5,1

Україна є восьмим найбільшим постачальником пшениці, четвертим – ячменю і кукурудзи, десятим – сої.

Нижчі темпи зростання експорту продукції тваринництва. Це пов'язано з тим, що віддачу від вкладеного капіталу в цій сфері необхідно чекати довше, та й ризиків ведення бізнесу більше. Проте, якщо три роки назад свинина з України не експортувалась взагалі, то у 2012 році експорт склав 20 тис. т (92 млн.дол). Головними імпортерами українського мяса є країни СНД – Росія, Казахстан, Молдова.

Сьогодні кожний четвертий долар – близько 25% всієї валютної експортної виручки – генерується сільськогосподарськими підприємствами. Експерти прогнозують зростання експорту в найближчі два роки до 22 млрд.дол. Таке різке зростання українського експорту продукції національних аграріїв викликане глобальним зростанням попиту на продукти харчування, що провокує зростання цін на світових ринках. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН за останні десять років попит на світових ринках на зернові зріс більш ніж на 20% - з 1,9 млрд. т у 2002 р. до 2,3 млрд.т у 2012. За цей же час ціни на них зросли на 255%¹⁰⁵.

Найбільшими споживачами української аграрної продукції є Єгипет, Росія, Іспанія, Індія та Іран. Наше зерно найбільше купляє Європейський союз, Єгипет та Саудівська Аравія.

Хоч сільське господарство стало тим сектором економіки, яке стимулює економічне зростання України, перетворення його в експортноорієнтовану, високоефективну та інноваційну галузь потребує детальної стратегії розвитку АПК. Високі ставки банківських кредитів, тиск на бізнес, відсутність захисту прав власності не дають аграріям в повну силу реалізувати свої можливості. Особливою проблемою залишається питання формування і функціонування ринку землі.

Проте вирішення цих проблем допоможе зробити сільське господарство України одним з трьох унікальних переваг країни на світовому ринку – поряд з транзитом та інтелектуальним потенціалом.

¹⁰⁵ Голубов О. Їжа на вивіз/ О. Голубов// Кореспондент. – 2013.- №16. С.26.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

2.1. Особливості взаємодії банківських та небанківських фінансових посередників на шляху поліпшення інвестиційних процесів в Україні

Для активізації інвестиційних процесів в Україні все вагомішого значення набуває розвиток та взаємодія як банківського, так і небанківського сектору – страхових компаній, інститутів спільного інвестування, кредитних спілок і недержавних пенсійних фондів (НПФ).

Особливістю функціонування як банків так і небанківських фінансових інститутів, що залучають кошти клієнтів на довгостроковій основі з виплатою відсотків є встановлення обмежень на провадження певних видів діяльності, пов'язаних з інвестуванням. Так, щодо регулювання інвестиційної діяльності банків, то крім відповідних положень Закону України "Про банки і банківську діяльність" встановлено ряд вимог, визначених постановою НБУ №368 Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, де наведено порядок розрахунку нормативів інвестування. Щодо небанківських фінансових інститутів такі вимоги є менш жорсткими.

Проте, попри певні недоліки законодавства, можемо говорити про значне вдосконалення загальних вимог щодо диверсифікації інвестиційних активів фінансових посередників. Діяльність банків та банківське посередництво відповідно до законодавчо наданих повноважень здебільшого одноосібно регулює Національний банк України (нагляд за операціями банків на фондовому ринку здійснюється разом із Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку – НКЦПФР). Натомість державне регулювання небанківського посередництва більш диференційоване. Діяльність інститутів спільного інвестування регулюється НКЦПФР, а решти посередників – Національною комісією, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг. Тобто маємо розрізнене відомче регулювання та нагляд за фінансовими посередниками, внаслідок чого їм доводиться функціонувати в умовах недопрацьованих правил гри.

Інвестиційний напрям взаємодії банків, страхових компаній та недержавних пенсійних фондів пов'язаний з винятковими і поєднаними видами їх діяльності; функціями, які виконують ці фінансові установи та зумовлений загальною потребою в капіталізації вільних грошових коштів, заснованої на акумуляції та інвестуванні. Страхові організації та НПФ можуть багатьма шляхами розмістити свої фінансові ресурси, однак одним з основних напрямів інвестування для більшості цих інститутів є банківські вклади (табл.1).

Незважаючи на те, що в законах України "Про недержавне пенсійне забезпечення" та "Про страхування" напрями вкладення активів НПФ і страховими компаніями здебільшого зорієнтовані на різні види цінних паперів, на практиці зазначені фінансові посередники мають істотну частку банківських депозитів у загальній структурі інвестиційного портфеля. Тому функція залучення грошових коштів банків

і накопичувальна функція страховиків і фондів, по суті, є спільною функцією капіталізації.

1. Загальні вимоги до структури активів недержавних пенсійних фондів і страхових компаній¹⁰⁶

Напрями інвестування	Недержавні пенсійні фонди	Страхові компанії (зі страхування життя)
	Не більше зазначених відсотків від загальної вартості активів	
1. Банківські вклади	40	50
В зобов'язаннях одного банку	10	20
2. Нерухомість	10	20
3. Банківські метали	10	10
4. Цінні папери	50	50
На одного емітента	5	5
Державні цінні папери	50	50
Облігації місцевих позик	20	10
Акції українських підприємств	40	30
Облігації українських підприємств	40	40
Цінні папери іноземних емітентів	20	20
Іпотечні цінні папери	40	10
5. Інвестиції в економіку	-	20

Взаємодія банків та недержавних пенсійних фондів. Недостатній розвиток недержавного пенсійного забезпечення, низький рівень капіталізації цих фондів, низький рівень доходності від інвестиційних інструментів та водночас високий ризик обмежують інвестиційну діяльність пенсійних фондів. Тому на шляху реформування та розвитку НПФ актуальним є співпраця з банківськими установами. Інвестування активів НПФ є загальною проблемою, яка може вирішуватися в контексті поглиблення існуючих взаємозв'язків між пенсійним фондом як інвестором та банком як найрозвинутішим сектором по залученню та акумуляції інвестиційних ресурсів.

З ухваленням в 2003 році Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» спостерігається активізація процесів вкладення коштів до НПФ, які можуть залучати кошти як юридичних, так і фізичних осіб для їх накопичення, інвестування та подальшої виплати населенню пенсійних вкладів. При впровадженні нового законодавства у сфері недержавного пенсійного забезпечення першочерговою задачею було залучення значних коштів пенсійних фондів на ринок цінних паперів. Серед основних переваг даних фінансових інститутів для ринку цінних паперів є такі:

¹⁰⁶ Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя. Розпорядження Держфінпослуг від 26.11.2004 № 2875. ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення». Відомості ВРУ від 09.07.2003 № 1057-IV.

разове вилучення накопичених коштів можливе тільки відповідно до договору, підписаному обома сторонами; існує певний період, що відділяє момент сплати внесків у недержавні пенсійні фонди від початку виконання фінансових зобов'язань останнього. Отже, фінансові ресурси, що ними залучаються є довгостроковими і можуть у майбутньому скласти значні суми інвестицій.

Нині розвиток пенсійної системи України є пріоритетним у діяльності Уряду, а впровадження багаторівневої пенсійної системи має на меті поживавити інвестиційну складову економіки України та покращити пенсійне забезпечення громадян.

Внаслідок пенсійної реформи та переходу від солідарної до накопичувальної системи пенсійного забезпечення динамічно почали розвиватися НПФ. В першу чергу, це пов'язано з соціально-економічною потребою людини – здійснювати накопичення для отримання доходу після припинення трудової діяльності. Досвід зарубіжних країн свідчить, що заощадження в НПФ зростають і складають значну питому вагу інвестиційного капіталу. Власне кажучи, система недержавного пенсійного забезпечення створена для формування додаткових пенсійних накопичень за рахунок добровільних внесків фізичних осіб та роботодавців.

Світовий досвід функціонування систем пенсійного забезпечення характеризується розвитком як державних, так і приватних пенсійних систем. Поряд з системами обов'язкового державного забезпечення в країнах з розвинутою ринковою економікою співіснують пенсійні системи компаній та приватні пенсійні фонди. В більшості розвинутих країн згідно рекомендації Всесвітнього банку про забезпечення старості, пенсійні системи створені як трьохрівневі. Перший ступінь гарантує отримання мінімальних пенсій, що фінансується державою. На другому ступені формуються професійні пенсії шляхом попереднього накопичення ресурсів, для чого Всесвітнім банком пропонується створення таких структур, як пенсійні фонди. В межах третього ступеня має діяти додаткове пенсійне забезпечення, в основу якого покладені особисті інвестиції.

Однак в різних країнах пенсійна система набула специфічних національних рис. Так, у США, на недержавні пенсійні фонди припадає до 63% активів основних програм пенсійного забезпечення, тоді як на державні – 37%. В швидкому економічному розвитку Великобританії важливу роль відіграли приватні пенсійні фонди, які забезпечили вагому складову інвестиційних ресурсів для економіки країни. Саме британський ринок пенсійних фондів займає лідируючі позиції в Євросоюзі (40% усіх пенсійних накопичень в Європі).

Діяльність недержавних пенсійних фондів охоплює не тільки збір активів у формі внесків і виплату активів учасникам після їх виходу на пенсію, а полягає і в ефективному інвестуванні цих активів. Інвестування або управління активами включає: стратегічне планування портфелю недержавного пенсійного фонду, прийняття інвестиційних рішень, дотримання регулятивних правил та законодавства, а також вибір інших фінансових установ для подальшого розміщення активів в ефективні інвестиційні інструменти. Зазвичай структура активів пенсійних фондів розподіляється між основними трьома ланками: цінні папери, державні боргові зобов'язання та банківські депозити. У промислово розвинутих країнах інвестиції в банківські депозити НПФ використовують як засіб управління ліквідністю, а не інструмент отримання доходу. В окремих країнах встановлено максимальний обсяг

вкладень на депозити – в середньому 25%, а також на обсяг депозитних ресурсів в одному банку – в розмірі від 5% до 25%.

Як засвідчує зарубіжний досвід, співпраця НПФ та банківських установ не обмежується тільки інвестиціями в банківські депозити, а втілюється в різних формах, а саме: 1) банки створюють корпоративні пенсійні фонди; 2) банки виконують функції зберігача ресурсів фондів; 3) банки надають послуги з управління активами НПФ. В основному, ініціатива щодо таких процесів надходить від банків.

Цілком очевидно, що співпраця банків та НПФ неможлива без взаємної вигоди. До основних переваг, що отримує НПФ, можна віднести: значне розширення бази клієнтів, можливість використовувати банківські інструменти для отримання доходу, застосовувати досвід банків по управлінню інвестиційними ресурсами.

Для банківських установ співпраця з НПФ дає можливість залучити вільні грошові кошти, що, в свою чергу, забезпечує зростання банківського капіталу, і, як наслідок, прибутку. Однак в Україні співпраця банків з НПФ ще не дістала бажаного поширення, але має для цього реальний ґрунт. Серед найпростіших форм співпраці банків з НПФ можна виділити: 1) відкриття депозитних пенсійних рахунків; 2) розміщення в банках вільних коштів НПФ на поточних рахунках; 3) виконання банками функцій депозитарного зберігача цінних паперів НПФ.

Так, наведені на рисунку 1 дані свідчать, що найбільша частка – 32,9% пенсійних активів зосереджена на депозитах у банках. У свою чергу така ситуація має суттєві недоліки, зокрема, банки майже не пропонують довгострокові депозити (більше 1 року), які б були найбільш прийнятними для недержавних пенсійних фондів, крім цього компанії з управління активами мають укладати нові договори кожен рік.

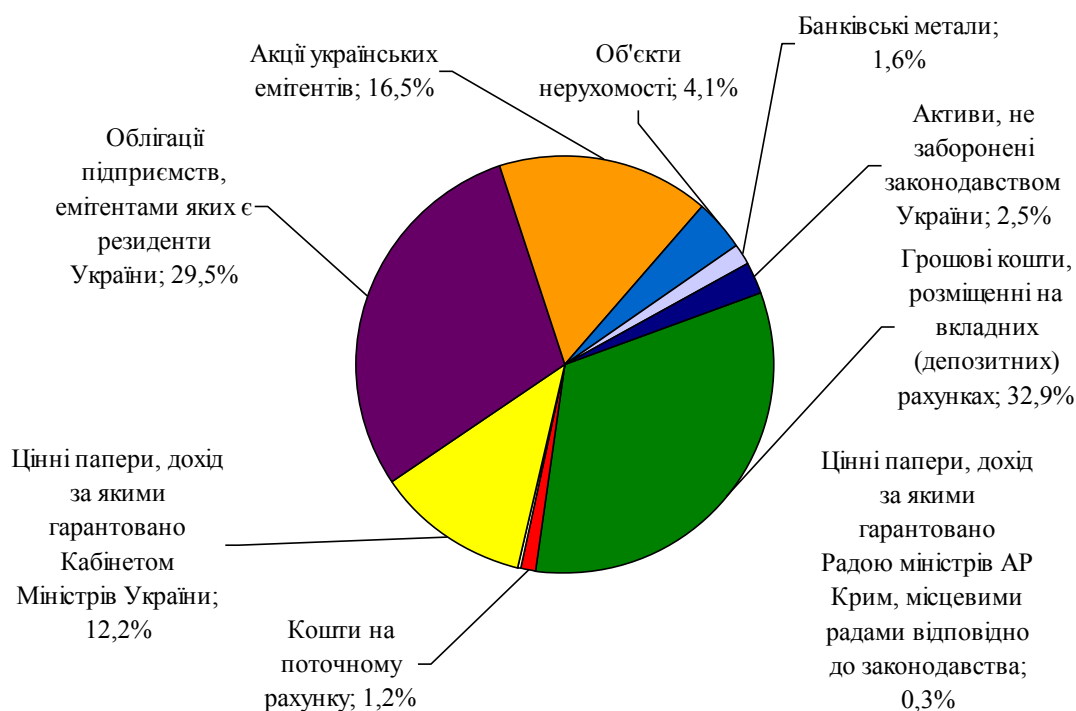


Рис. 1. Структура активів недержавних пенсійних фондів на 01.10.2012¹⁰⁷

¹⁰⁷ Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. — Режим доступу: // <http://www.dfp.gov.ua/730.html>.

Слід зауважити, що для НПФ в Україні притаманний великий рівень інвестування пенсійних активів в банківські депозити та низький – в державні боргові цінні папери. Переважаюча тенденція щодо розміщення коштів керуючими активами на депозитах у банках пов'язана, по-перше, з позицією компанії з управління активами (КУА) НПФ мінімізувати ризики, а по-друге, з нестабільністю ситуації на фондовому ринку та ринку державних цінних паперів. З одного боку, для банківських установ, це позитивний момент для акумуляції додаткових грошових коштів, але, якщо уявити ситуацію, що всі кошти НПФ розміщені в банківських інструментах, то пул активів пенсійних фондів буде однаковий з банківським.

Наразі, сьогодні внаслідок ризикованості багатьох фінансових інструментів НПФ не поспішають співпрацювати з іншими фінансовими посередниками на інвестиційному ринку, обмежуючись лише взаємодією з банківськими установами.

Взаємодія банків та страхових компаній. Конкуруючи з приводу залучення інвестиційних ресурсів, банки і страхові компанії взаємодіють між собою, що забезпечує більш ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Страхові компанії мають право інвестувати тимчасові вільні грошові кошти, в першу чергу, в фінансовий сектор економіки. Провідні позиції серед дозволених законодавством активів українських страховиків займають:

- банківські депозити (49%);
- акції, облігації (14%);
- грошові кошти на поточних рахунках і готівка в касі (12%);
- права вимоги до перестраховиків (10%) (рис. 2).

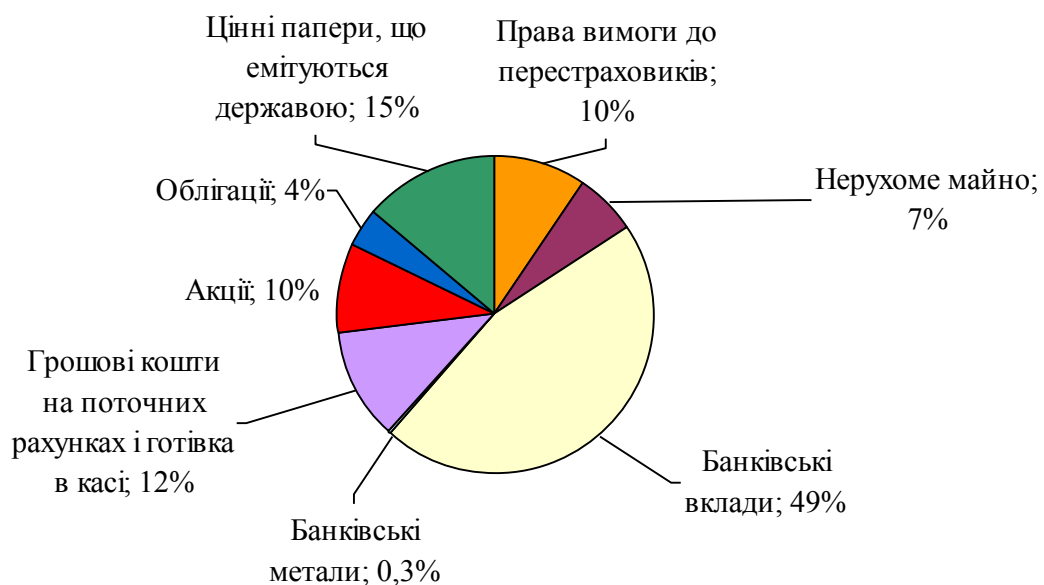


Рис. 2. Структура активів страхових компаній станом на 30.06.2012¹⁰⁸

¹⁰⁸ Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. — Режим доступу: // <http://www.dfp.gov.ua/730.html>.

Найтісніша взаємодія страхових компаній та комерційних банків спостерігається в сфері банківського кредитування. Банки, розуміючи, що ризики потрібно розділяти, залучають до співробітництва страхові компанії (як правило, в арсеналі одного комерційного банку знаходиться декілька страховиків). Загальними функціями, як для банків, так і для страхових компаній, є функція посередництва у формуванні інвестиційних ресурсів і функція їх капіталізації. Банки, як відомо, інвестують залучені тимчасово вільні грошові кошти підприємств і населення, при цьому таке залучення здійснюється за допомогою різних видів депозитів на платній основі, з обов'язковим еквівалентним поверненням.

Страхові компанії є фінансовими посередниками контрактного типу, характер залучення ними коштів має такі специфічні риси, як відсутність еквівалентного, обов'язкового і адресного повернення залучених грошових коштів. Страхові компанії відрізняються відносно стійким приростом грошових коштів від утримувачів страхових полісів, що дозволяє розміщувати їх у довгострокові цінні папери. Крім того, інвестиційна діяльність страхових компаній може бути забезпечена банківською системою: страхові компанії розміщують свої страхові резерви в банках, одержуючи певні процентні доходи, а банки їх розміщують в активні операції також з метою одержання доходів. У результаті банки, сплачуючи відсотки по вкладених коштах, забезпечують капіталізацію фінансових ресурсів страхових компаній, тобто сприяють виконанню страховими організаціями загальної з банками функції – капіталізації.

В той же час, для того, щоб страхова компанія мала право працювати з клієнтами комерційних банків, вона має пройти декілька етапів. Спочатку страхова компанія повинна здійснити комплекс заходів, спрямований на те, щоб бути відповідним чином представленою на ринку; потім – пройти відповідні процедури ризик-менеджменту; і тільки після цього вона отримає шанс бути акредитованою компанією. На основі договору між страховою компанією і банківською установою сплачуються комісійні платежі банку, який виступає своєрідним агентом по продажу страхових продуктів.

Сьогодні українські страхові компанії надають обмежений обсяг страхових послуг порівняно з західними установами. Наприклад, тільки деякі страховики займаються страхуванням життя, оскільки саме цей вид страхування передбачає залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, а тому деякі банки і страхові компанії взаємодіють в цьому напрямку. Банківські установи надають кредити на 5-8 років, а страхові компанії страхують ризики клієнтів на більш тривалий час. Банки зацікавлені в такому співробітництві, коли страховики не тільки покривають частину ризиків при кредитуванні, а й розміщують вільні грошові кошти на розрахункових рахунках та депозитах.

Іноді страхові компанії користуються послугами банківських установ при придбанні акцій, облігацій тощо. Але із-за низької ліквідності цінних паперів та нестабільності розвитку фондового ринку, страхові компанії змушені використовувати банківські установи як інструменти збереження своїх грошових ресурсів.

Незважаючи на те, що обсяг страхового ринку України з року в рік зростає, залучені грошові ресурси українських страхових компаній мають накопичувальний характер і осідають, в основному, на банківських рахунках. З метою подальшої взаємодії банківських та страхових установ в інвестиційному просторі доцільним слід

визнати більш активне проникнення страхових компаній в банківські групи. Нинішній формат відносин між двома видами фінансових посередників не забезпечує інвестиційної складової вітчизняної економіки. З огляду на це сучасний страховий ринок має бути переформатований таким чином, щоб страхові резерви та банківські ресурси стали потужним джерелом довгострокових інвестицій, які, дійсно, сприятимуть структурним змінам в економіці держави.

Отже, взаємодія банків і страхових компаній можлива за цілим рядом окремих напрямів. Так, у межах банківсько-страхової співпраці страхові компанії:

- розміщують власні фінансові ресурси на депозитах в банках або інвестують у корпоративні цінні папери, емітентами яких є банки (інвестиційна діяльність);
- користуються послугами банків при придбанні акцій, облігацій (інвестиційна діяльність);
- відкривають рахунки в банках та користуються їх послугами з розрахунково-касового обслуговування (розрахунково-касове обслуговування);
- разом з банками надають комплексні послуги клієнтам (страхові та послуги з банківського обслуговування) (спільна діяльність з надання комплексних послуг клієнтам).

У межах банківсько-страхової співпраці банки:

- отримують довгострокові фінансові ресурси від страхових компаній, особливо від компаній, що спеціалізуються на страхуванні життя;
- користуються послугами страхових компаній в аспекті страхування їх ризиків (страхування специфічних ризиків діяльності банків);
- разом з банками надають комплексні послуги клієнтам (страхові та послуги з банківського обслуговування) (спільна діяльність з надання комплексних послуг клієнтам).

Взаємодія банків та інститутів спільного інвестування. Впродовж останніх років на інвестиційному ринку України збільшилася кількість посередників небанківського типу, особливе місце серед яких займають інститути спільного інвестування (ІСІ). Активний розвиток ІСІ не відбувається ізольовано, вони конкурують та взаємодіють з іншими посередниками, особливо з банками щодо залучення вільних грошових коштів.

На сьогоднішній день інвестиційні фонди найбільш розвинуті в США, у Великобританії, у Франції. Чверть французьких сімей володіють акціями інвестиційних фондів, а 80% американського населення є вкладниками того чи іншого інвестиційного фонду, в останні роки значних масштабів набували ІСІ в Китаї. Держави, які створили належні умови для активної діяльності інвестиційних фондів, отримали дивіденди у вигляді стимулювання внутрішніх інвестиційних процесів, зовнішнього інвестування, розширення можливостей щодо внутрішніх запозичень, а також підвищили роль міжгалузевого перерозподілу капіталу. Займаючи одну із провідних позицій на ринку залучення капіталу, ІСІ мають враховувати темпи розвитку та особливості діяльності інших фінансових посередників, серед яких банківські установи займають провідне місце.

В Україні інвестиційні фонди почали створюватися в 2003 р. після прийняття у 2001 р. Закону України „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”. Конкуруючи з банківськими установами з приводу залучення грошових ресурсів, ІСІ пропонують своїм клієнтам більшу

дохідність, ніж ті можуть отримати за банківськими депозитами. Саме різниця у ставках за пайовими інструментами ІСІ і банківськими депозитами є головним фактором припливу коштів до інвестиційних фондів.

В Україні у законодавчому порядку передбачено створення інститутів спільного інвестування у формі корпоративних фондів, а саме як юридичних осіб, що емітують акції, в той час як пайові фонди поєднують активи учасників без створення юридичної особи, а частка інвестора підтверджується інвестиційним сертифікатом. Обидва види фондів залежно від порядку здійснення діяльності можуть бути відкритими (на вимогу інвестора здійснюють викуп цінних паперів), інтервальними (здійснюють викуп цінних паперів не рідше одного разу на рік) і закритими (зобов'язані викупити частку інвестора тільки в разі ліквідації). Крім того, інститути спільного інвестування поділяються на диверсифіковані (встановлені норми за напрямками інвестицій) та недиверсифіковані (співвідношення інвестицій за видами не регулюється)¹⁰⁹.

Керують процесами спільного інвестування компанії з управління активами. За останні роки намітилася тенденція до більш швидких темпів зростання кількості ІСІ порівняно з КУА (рис.3).

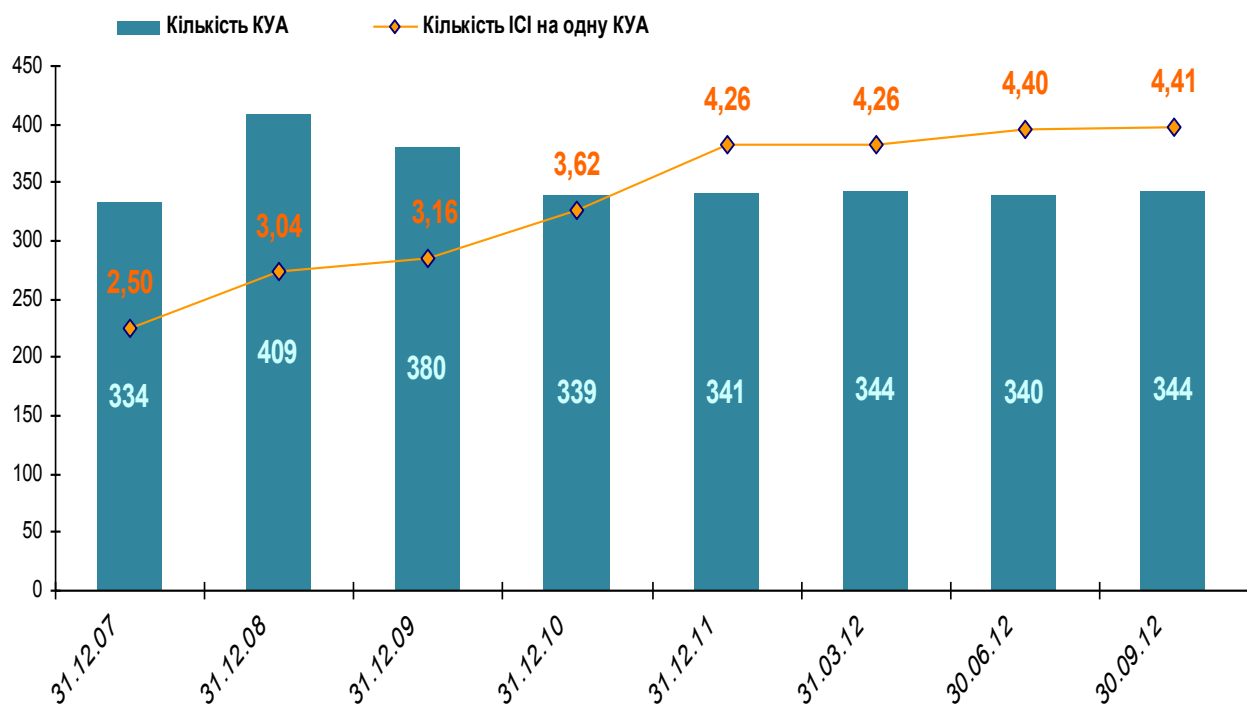


Рис. 3. Кількість КУА та ІСІ на одну КУА за період 2007-2012 рр¹¹⁰

В структурі активів ІСІ (крім венчурних) 64,4% займають цінні папери, серед яких переважна частина це акції. Частка грошових коштів і банківських депозитів станом на III квартал 2012 року у структурі активів невенчурних ІСІ складає 7,17% (рис.4).

¹⁰⁹ ЗУ «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Відомості ВРУ від 15.03.2001 № 2299-III.

¹¹⁰ Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. — Режим доступу: // http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

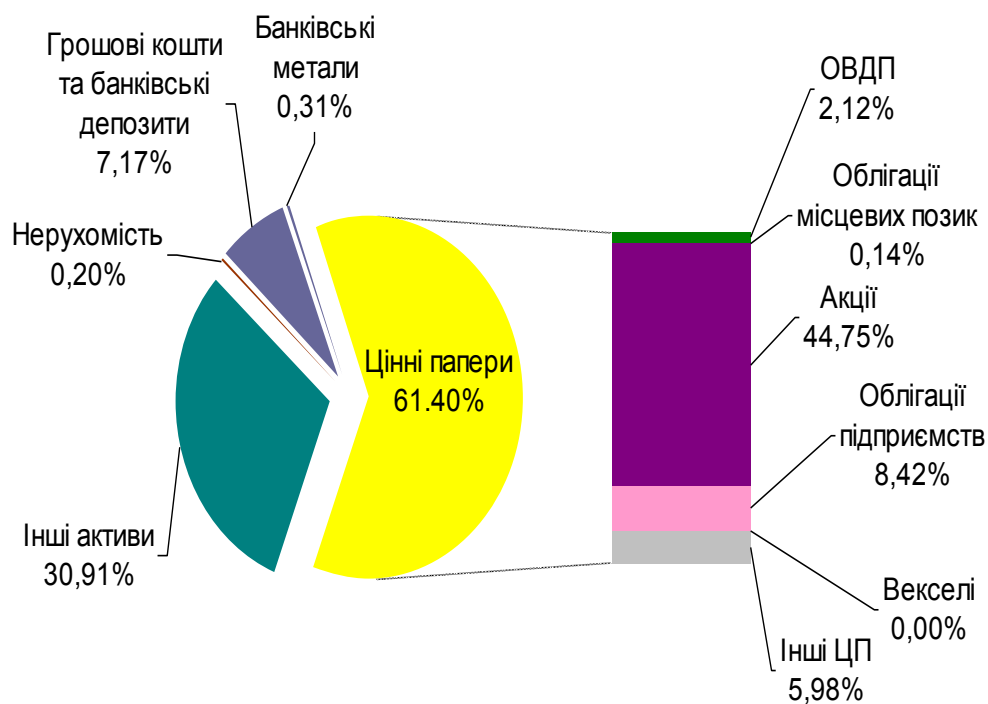


Рис. 4. Структура активів невенчурних ІСІ станом на 01.10 2012¹¹¹

В структурі активів венчурних ІСІ частка грошових коштів і банківських депозитів ще менша і складає 2,4%. Традиційно найбільшу частку активів венчурних ІСІ (так і зведеного портфеля цінних паперів всіх ІСІ) складають векселі (рис.5).

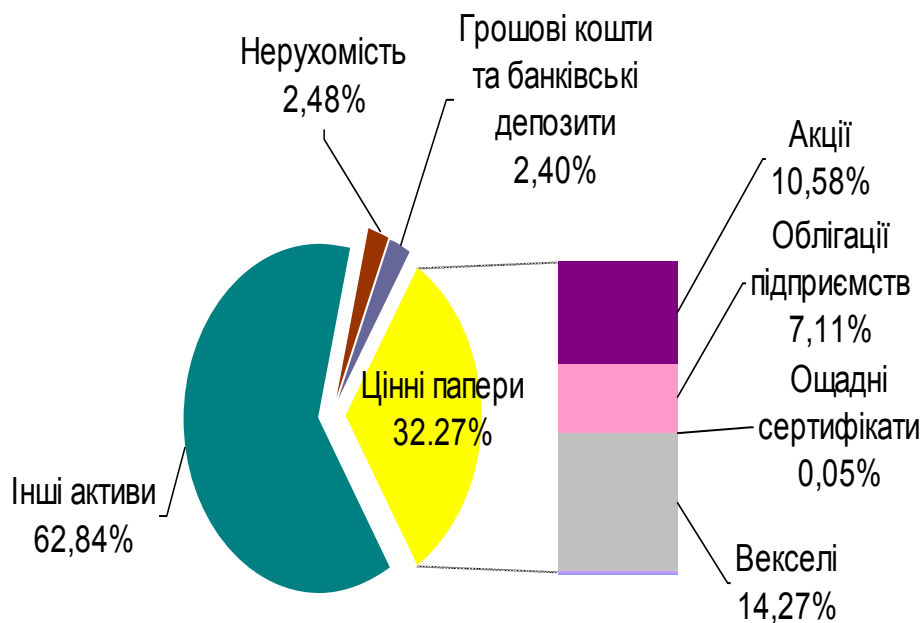


Рис. 5. Структура активів венчурних ІСІ станом на 01.10 2012¹¹¹

¹¹¹ Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. — Режим доступу: // http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

Проілюстровані тенденції розвитку ІСІ зумовлюють прагнення банків вводити в свою структуру КУА ІСІ. Це дозволяє їм запобігти впливу грошових ресурсів клієнтів на користь інвестиційних фондів, а також стимулює розширення асортименту послуг. Саме тому все більше банків заявляють про створення своїх компаній з управління активами, тому що КУА банківських груп має декілька конкурентних переваг, а саме:

- широку розвиненість банківської мережі по всій території України;
- традиційно більшу довіру до банків з боку масового інвестора, тобто населення.

З огляду на це банки намагаються створювати при собі компанії з управління активами, займаючи при цьому більш конкурентні позиції на інвестиційному ринку, за рахунок:

- концентрації корпоративних прав;
- можливості інвестування в нерухомість;
- підвищення ліквідності завдяки механізмам ІСІ;
- здешевлення кредитних ресурсів за рахунок активів ІСІ;
- можливості інвестувати грошові кошти за кордон;
- залучення інвестиційних ресурсів у більш масштабні проекти.

Згідно із Законом України „Про інститути спільного інвестування” банкам не дозволено виконувати функції з управління активами ІСІ, тому вони часто беруть участь у проектах ІСІ опосередковано як партнери з обмеженою відповідальністю. Такі фонди можуть об'єднувати грошові ресурси не тільки банківських установ, але й інших посередників: недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, заощадження приватних інвесторів, власні кошти корпорацій. Об'єднання декількох інвесторів має цілий ряд переваг для банків, зокрема, у сфері оподаткування: банк може вийти з одного інвестиційного проекту та вкласти гроші в інший без якого-небудь податкового навантаження; дивіденди банку, що зараховані на рахунок ІСІ, також звільнені від оподаткування.

В окремих випадках банківські установи можуть виступати для КУА своєрідним дистриб'ютором послуг. Пропонуючи інвестиційні послуги, банки розширюють коло своїх клієнтів, для яких співробітництво з банком означає можливість комплексного обслуговування, починаючи з відкриття рахунку в цінних паперах, перерахунку коштів і закінчуючи операціями купівлі-продажу цінних паперів. Таким чином, у рамках взаємодії ІСІ з банками потенційні клієнти отримують увесь комплекс послуг в одному місці.

Взаємодія інвестиційних компаній з банками є взаємовигідним процесом, який дозволяє ефективно мобілізувати та використовувати інвестиційні ресурси. В той же час ступінь ризику у спільному інвестуванні є більшим, ніж в банках, що пов'язано, по-перше, з ризикованістю ринку акцій; по-друге, з відсутністю аналога Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що страхує до 200 тисяч гривень з депозитних рахунків у випадку банкрутства банку; а по-третє, з недостатнім професіоналізмом фахівців окремих компаній з управління активами (КУА) ІСІ.

На сьогоднішній день банківський сегмент випереджає небанківський сектор інвестиційних послуг. Водночас дохідність за банківськими вкладами була нижчою у 2007 році, ніж від операцій з ІСІ у 2-5 разів. Однак світова фінансова криза, що охопила ринки, негативно вплинула на дохідність ІСІ і станом на III квартал 2012 року всі ІСІ виявилися збитковими (рис. 6).

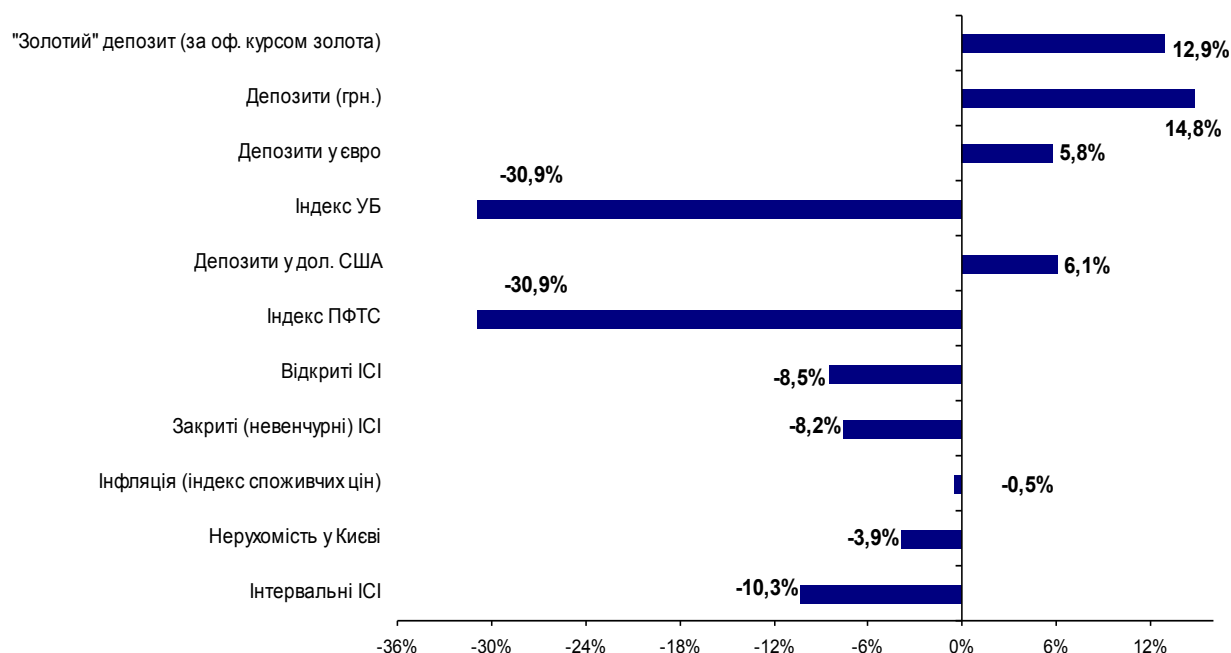


Рис. 6. Дохідність ІСІ станом на 01.10 2012¹¹²

Звичайно, ці обставини ще не дозволяють вести мову про зниження популярності ІСІ. Можна лише констатувати, що якщо ринок цінних паперів одержить необхідний імпульс для позитивного розвитку, ІСІ можуть стати повноцінними конкурентами комерційних банків. Варто зазначити, що співпраця між досліджуваними фінансовими посередниками спрямована передусім не на посилення конкуренції, а на розширення спектра інвестиційних послуг кожного з цих інститутів.

Сучасні типи інтеграційних об'єднань на інвестиційному ринку. Інтеграцію банків і небанківських установ можна визначити як стан або процес поєднання їх діяльності на основі характерних функцій. Він проявляється у поглибленні взаємодії, що породжує причинну зумовленість та узгодженість дій з метою досягнення економічних цілей у рамках обмежень зовнішнього середовища.

Підтвердженням цього є практика функціонування інвестиційного ринку України, яка засвідчує, що поряд з інвестиційною діяльністю банків формується і вже активно працює небанківський сектор інвестицій, який розпочав наполегливу боротьбу за фінансові ресурси населення. Звісно, обсяги операцій небанківських фінансових інститутів нині становлять незначну частку у ВВП держави, а тому їхню діяльність у цьому напрямі можна класифікувати поки що лише як перерозподіл, а не ефективне використання і залучення фінансових ресурсів внутрішнього ринку. З одного боку, це пояснюється тим, що в економічній системі України сповна справджуються основні постулати концепції випереджаючого зростання фінансового сектору порівняно з реальним. З іншого — причиною є нерівномірний кількісний і якісний розвиток

¹¹² Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. — Режим доступу: // http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

певних сегментів фінансового сектору, до того ж обтяжений встановленими обмеженнями на здійснення окремих видів діяльності, пов'язаних з інвестуванням.

Для кращого розуміння економічної природи інтеграції банківських і небанківських фінансових посередників варто систематизувати чинники, зумовлені кон'юнктурою фінансового ринку, які покладено в основу їх співпраці:

- висока концентрація капіталу в банківському та небанківському секторах;
- старіння нації як фактор зростання інтересу населення до недержавних пенсійних фондів, страхування життя і довгострокових інвестицій;
- нагальна потреба банків та інших фінансових установ у підвищенні ефективності каналів продажу своїх продуктів;
- відкриття й освоєння нових джерел фінансових надходжень і використання їх в інвестиційній сфері;
- тенденція до активізації діяльності учасників банківського та небанківського сегментів фінансового ринку на ринку цінних паперів;
- розвинутість інституційної та інформаційної інфраструктури фінансового ринку.

Справедливо стверджувати про центральне місце банків на вітчизняному інвестиційному ринку. Сучасною тенденцією його розвитку є тісна співпраця банків з іншими фінансовими установами та створення інтегрованих потужних фінансових посередників: фінансових конгломератів, фінансових супермаркетів, альянсів банків зі страховими компаніями та іншими фінансовими інститутами тощо.

Зазвичай під фінансовим конгломератом розуміють інтегрований фінансовий посередник, який має можливості пропонувати клієнтам набір різноманітних фінансових продуктів та комплекс фінансових послуг як виключно банківського характеру, так і небанківських фінансових продуктів та послуг.

Такий різновид фінансового конгломерату як bancassurance (банкострахування) передбачає об'єднання банків та страхових компаній з метою координації продажів своїх продуктів та їх інтеграції, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, використання єдиної клієнтської бази з метою розширення своєї діяльності та зростання прибутку. Так, у межах банківсько-страхової інтеграції доцільним є виокремлення окремих спрощених її видів: інтеграція масштабу, асортименту та безпосередньо повна інтеграція. Інтеграція масштабу передбачає консолідацію каналів збуту та інтеграцію бізнес-процесів. Інтеграція асортименту характеризується процесами конвергенції фінансових послуг та консолідації фінансових продуктів, що дозволяє переорієнтуватися фінансовій установі від надання одного виду фінансової послуги до декількох видів фінансових послуг одночасно, таких як комерційні і інвестиційні банківські послуги та страхові послуги в одній організації.

Повна інтеграція банків та страхових компаній, тобто власне БСІ в широкому сенсі, як найбільш поширена форма банківсько-страхової взаємодії може бути реалізована за рахунок операцій злиття/поглинання, через розширення діяльності однієї або групи банків та страховиків, інтеграції виробничих процесів або процесів дистрибуції. Іншими словами можливою формою реалізації є фінансово-промислові групи, фінансові холдингові компанії, фінансові конгломерати, фінансові супермаркети. Крім цього, можна констатувати, що банківсько- страхова інтеграція є складно організованим процесом і на практиці може поєднувати в собі одночасно декілька спрощених типів інтеграції.

Таким чином, головні сутнісні характеристики фінансових конгломератів, полягають у наступному:

- фінансовий конгломерат є об'єднанням групи фінансових компаній, до складу яких мають входити щонайменше два типи фінансових інститутів: банк, страхова, інвестиційна чи лізингова компанія. В широкому варіанті, дане об'єднання може включати банківську установу, страхову компанію зі страхування життя, страхову компанію з інших видів страхування, компанію з перестрахування, пенсійний фонд, компанію з управління активами, інвестиційну, лізингову, факторингову, консалтингову компанію тощо;

- компанії в рамках фінансового конгломерату перебувають в спільній власності, під одним брендом, функціонують у відповідності до загальної розробленої стратегії, формують єдину базу клієнтів;

- функціонування конгломерату підпорядковане головним чином досягненню мети поєднання різних видів фінансових послуг – банківських і небанківських, і, відповідно, високо- та низькорентабельних (низькоризикових) та надання клієнту інтегрованого фінансового продукту, здатного задовольнити його індивідуальні потреби;

- в межах конгломерату, тобто одного фінансового посередника, поєднується кредитна та інвестиційна діяльність, що дозволяє здійснювати координацію фінансових потоків, оптимальний їх перерозподіл та забезпечує ефективне використання фінансових ресурсів.

В межах інвестиційних консорціумів банки та інші посередники досліджуваного ринку мають значно більше можливостей щодо спільного здійснення інвестиційної діяльності на взаємовигідних умовах.

Таким чином, інвестиційний консорціум включає до свого складу групу посередників під спільним контролем, серед яких обов'язково є банк, а також один або декілька інших інвестиційних посередників (страхова компанія, НПФ, інвестиційна компанія тощо). Його виключна або переважна діяльність полягає в розміщенні акумульованих учасниками коштів на інвестиційному ринку. У межах інвестиційного консорціуму має поєднуватися кредитна та інвестиційна діяльність, що дозволить здійснювати координацію фінансових потоків, оптимальний їх перерозподіл та забезпечить ефективне використання фінансових ресурсів.

Безумовно, створення інвестиційних груп – об'єднань банків та небанківських фінансових інститутів з метою здійснення спільної інвестиційної діяльності – сприятиме забезпеченню стабільності функціонування банків і фінансових установ, підвищенню рентабельності їх діяльності та збільшенню обсягів інвестування, що створить підґрунтя для подальшого зростання національної економіки.

2.2. Аналіз структури доходів страхових компаній України

В умовах ринкової економіки, яка, як відомо, характеризується жорсткою конкуренцією, особливого значення набуває проблема забезпечення високого рівня ефективності діяльності страхових організацій, що створює можливості вистояти в конкурентній боротьбі.

Розв'язання цієї проблеми ускладнюється тим, що формування економічної результативності функціонування страхових організацій є складним багатогранним процесом, який зумовлюється множиною специфічних умов і факторів, специфічністю діяльності останніх, різноманітністю видів страхових послуг, які надаються страховими організаціями тощо.

Щодо поняття “економічна ефективність” діяльності страхових організацій, то переважна більшість вчених-економістів і практиків сходяться на тому, що остання характеризується сукупністю показників. Показники, які характеризують ефективність діяльності страхової організації, являються важливою вихідною інформацією для генерального менеджмента, яка використовується з метою оцінки результативності діяльності страхових організацій, визначення умов і факторів, які сприяють зростанню цієї результативності, а також перспективного планування та прогнозування страхової діяльності на майбутнє. Одним з важливих показників економічної ефективності діяльності страхових організацій вважається сума грошових надходжень на рахунок організації в результаті здійснення нею страхової діяльності і іншої діяльності, яка не заборонена законом.

Водночас з показником прибутковості страхової діяльності економічна ефективність може бути охарактеризована низкою інших показників. Найбільш повно систематизовано систему показників в навчальному посібнику “Основи страхової діяльності” за редакцією Т.А.Федорової¹¹³.

Всі показники ефективності діяльності страхових організацій поділяються на дві групи в залежності від основи і методології їх обчислення: до першої групи віднесено абсолютні показники, а до другої — відносні показники.

Перша група показників включає в себе показники, які характеризують обсяг страхових послуг, наданих страховою організацією: кількість укладених страхових угод. Цей показник використовується з метою характеристики страхового портфеля та рівня охоплення страхового поля, попиту на страхові послуги, місця страхової організації на страховому ринку. Ці дані аналізуються як в порівнянні, так і в динаміці; страхова сума застрахованих об'єктів. При цьому аналізуються як сукупна, так і середня страхова величина; виплати страхового відшкодування. Останні характеризують обсяг виконаної відповідальності, дійсний рівень платоспроможності страхової організації. Виплата страхового відшкодування залежить від фактичної збитковості звітного року. Цей показник використовується також, в якості середньої величини. При цьому аналізуються відхилення виплат планових від фактичних і визначається причина цих відхилень;

— обсяг страхових платежів (премій), які надійшли до страхової організації. Цей показник характеризує величину поточних фінансових засобів, якими може користуватися страхова організація для ведення своєї діяльності. Використовується цей показник для порівняння з загальним обсягом надходжень за відповідний період в минулому з загальним обсягом аналогічних страхових організацій; обсяг страхових платежів аналізується в динаміці, в цілому та за окремими видами їх, в середньому розрахунку на одну угоду, за окремими підрозділами; при цьому аналізуються темпи зростання премій в залежності від збільшення страхової організації у співставленні з ростом виплат, виявляються причини і фактори;

¹¹³ Основи страховий деятельности: Учебник / Ответственный редак. Т.А. Федорова. - М.: Издательство БЕК, 1999, стр. 76.

— обсяг доходів і витрат. Останні аналізуються в динаміці, вивчається їх структура, склад, фактори зростання (зниження), наприклад, вивчаються фактори зростання витрат на ведення справи, залежність від зміни чисельності працюючих, зростання (зменшення) заробітної плати;

— обсяг страхових резервів. Останній використовується з метою оцінки платоспроможності страхової організації. Цей показник аналізується в динаміці, визначається склад страхових резервів, їх структура тощо.

До другої групи показників ефективності діяльності страхових організацій відносяться відносні показники, які характеризують результати фінансової діяльності останніх у відношенні до інших показників. До цієї групи безпосередньо включають:

— рентабельність страхової діяльності. Цей показник розраховується як в цілому по страховій організації, так і по окремих видах страхування і структурних одиницях останньої. Обчислюється рентабельність відношенням балансового прибутку, отриманого від страхової діяльності, до суми витрат і відрахувань страхової організації. За даними видами страхування рентабельність може бути визначена шляхом співставлення прибутку, отриманого від відповідного виду страхування, зі страховою сумою чи величиною внесків, які надійшли з цього виду страхування.

Рентабельність може бути визначена також з урахуванням результатів від діяльності, яка не пов'язана з страхуванням (інвестицій). В цьому випадку рентабельність активів обчислюється віднесенням чистого прибутку до середньорічної вартості активів. Ефективність використання інвестицій чи їх рентабельності розраховується шляхом ділення інвестиційного доходу на суму страхового резерву:

— норматив витрат за видами страхування. При аналізі цей показник закладений в тарифі і визначається співставленням з фактичним рівнем, який обчислюється як відношення фактичних витрат до зібраних страхових премій;

— рівень витрат. При аналізі цього показника порівнюються витрати страхової організації з обсягом зібраних платежів. Коефіцієнт збитковості визначається відношенням страхових платежів і витрат на ведення справи до суми зібраних платежів. Рівень накладних витрат — це відношення оплачених комісійних до загальної суми страхових платежів;

— прибуток. При аналізі цього показника співставляється прибуток від страхової діяльності (основної) з прибутком від страхової діяльності.

Сукупний доход страхової організації має складну структуру джерел формування. В цій структурі необхідно виділяти три основні групи формування сукупного доходу: 1) доходи від страхової діяльності; 2) доходи від інвестиційної діяльності; 3) інші доходи.

Доходи від страхової діяльності являються основним джерелом формування сукупних доходів страхових організацій. Важливою складовою частиною цих доходів являються внески страховиків чи страхові премії за доходами прямого страхування.

Обсяг надходжень платежів до страхової організації залежить від складу і структури страхового портфеля, цінової (тарифної) політики, маркетингової стратегії та деяких інших факторів. До цих факторів також належать і такі об'єктивні фактори: кон'юнктура ринку, темпи інфляції, законодавча база, нормативна база, система оподаткування, рівень монополізації ринку, динаміка позичкового відсотку, рівень

ризик, рівень державного захисту та інші. Дія цих факторів має зменшувати чи збільшувати надходження страхових платежів до страхової організації.

Страхова організація може здійснювати страхові операції за допомогою механізму страхування, приймаючи певну частку відповідальності (ризик) і отримуючи адекватну частку страхової премії.

Одним із джерел формування доходності страхових організацій являється також система перестрахування, яке забезпечує останнім отримання перестраховочної премії. Наявність і розмір надходжень страхової премії з перестрахування залежить від рівня розвитку перестрахування в регіоні: попиту на перестрахування, наявності професіональних перестраховиків, що в свою чергу визначається ємністю страхового ринку, розміром страхових ризиків.

Страхова організація, приймаючи участь в перестраховочній системі як перестраховик за умовами угоди при появі страхового випадку отримує відшкодування частки збитків за ризиками, переданими в перестрахування.

Наступним джерелом отримання доходів страховими організаціями є доходи від інвестиційної діяльності, які не пов'язані безпосередньо з страхуванням. Інвестиційна діяльність базується на використанні внесків застрахованих в якості джерел капіталовкладень. Страхові премії, що знаходяться в розпорядженні страхової організації протягом тривалого часу, у відповідності з визначеними правилами, при цьому інвестуються в доходні активи і приносять страховій організації інвестиційний дохід.

З точки зору інвестиційних можливостей, резерви з довгострокового страхування життя є найбільш привабливими так як знаходяться в розпорядженні страхової організації протягом тривалого часу.

Доход від вкладених інвестицій складається із відсотків по банківським вкладам і дивідендів по акціях, доходів з цінних паперів, від нерухомості тощо. Інвестиційний дохід являється важливим джерелом доходів страхових організацій. За рахунок цього доходу страхові організації гарантують бонуси — суму прибутку страховій організації, яка направляється на збільшення страхової суми за угодами довгострокового страхування життя клієнтів.

Наступною частиною джерел доходів страхових організацій являються інші доходи. Окрім надходжень від проведення страхової діяльності та доходів від інвестиційної діяльності, страхові організації отримують інші доходи. До останніх відносять наступні доходи:

— суми відсотків нараховані на депо премії (депо премії — тимчасово утримувана цедентом — первинним страховиком, який передає ризик в перестрахування, перестрахуватель) частка премії, яка призначена цесионеру (цесионер — страхове (перестраховочне) товариство, яке приймає ризик в перестрахування, перестраховщик);

— суми, отримані в порядку регреса;

— прибуток від реалізації основних фондів, матеріальних цінностей та інших активів;

— доходи від здачі в оренду;

— суми повернення страхових резервів;

— оплата консультаційних робіт, навчання.

1. Доходи страхових організацій у період 2000 – 2010 років

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	(млн. грн.) 2010
Доходи, в т.ч.:	2016,3	3 049,6	6 167,2	14 913,5	27 822,7	23 927,0	25 511,2	35 644,0	49 585,5	48 155,7	50 368,5
Находження страхових платежів (1)	1 738,3	2 472,5	3 757,3	7 338,7	12 844,8	8 072,5	9 239,0	13 586,9	18 391,8	14 260,3	17 614,1
Отримані страхові премії від перестраховальників (2)	331,6	469,2	660,4	1 161,7	5 949,2	4 825,7	4 105,0	3 352,6	5 594,3	5 335,1	6 361,6
Виплати, компенсовані перестраховиками (3)	30,9	72,0	62,8	358,5	1 150,8	461,1	402,6	619,4	895,9	975,1	998,5
Резерв незаробл. премій на початок року (4)	319,0	469,7	627,9	985,2	1 361,8	2 309,0	2 168,1	2 472,4	3 894,8	4 777,2	4 384,1
Резерв незаробл. премій на кінець року (5)	525,8	614,2	1 005,0	1 393,7	2 984,1	2 427,7	3 284,9	4 044,4	4 763,9	3 967,0	5 018,3
Повернуті суми з резервів, інших, ніж резерви незароблених премій (6)	19,0	19,7	44,1	91,3	150,4	324,3	639,2	914,5	1 633,6	2 496,8	1 872,9
Доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів (7)	35,7	50,7	1 325,9	3 723,7	4 662,9	2 616,1	2 791,0	1 422,6	1 163,1	1 175,6	2 252,7
Інші доходи (8)	67,6	1 110,0	693,8	2 648,1	4 686,9	7 746,0	9 451,2	17 320,0	22 775,9	24 278,2	24 155,6

Доходи = 1 + 2 + 3 + (4 – 5) + 6 + 7 + 8

Державний комітет статистики України: Статистичний щорічник за 2008 р. за ред. О.Г.Осауленка, стор. 59.

* Страхування в Україні. Аналітичний звіт 2010, стор. 10.

При складанні угоди перестрахування може бути передбачена умова, за якою перестрахувальник (цедент) депонує частину чи всю перестраховочну премію. При закінченні строку угоди і при умові відсутності страхової події премія разом з нарахованими на депо відсотками передається перестраховщику. Розмір нарахованого відсотка передбачається угодою перестрахування. Надання такого роду гарантій забезпечує використання премії в якості фінансового ресурсу.

Нарешті, джерелом інших доходів страхових організацій є оплата консультаційних робіт, навчання. Маючи висококваліфікаційні кадри, страхова організація може надавати послуги з ризик-менеджменту, опрацюванню програмних продуктів, здійснювати навчання спеціалістів. Ці доходи не пов'язані з наданням страхового захисту, але мають безпосереднє відношення до страхової діяльності.

Отже, виходячи з наведеного переліку елементів структури інших доходів страхових організацій, останні можуть бути зведені в дві групи. За змістом та характером формування до першої групи слід віднести доходи, що пов'язані зі страховою діяльністю страхових організацій: нарахування на депо премій та суми, отримані в порядку регреса; до другої групи відносяться доходи, які не пов'язані з страховою діяльністю страхових організацій: прибуток від реалізації основних фондів, доходи від здачі майна в оренду, доходи від проведення консультаційних робіт та навчання та інші.

Проаналізуємо в цьому контексті конкретні статистичні дані, які характеризують динаміку і фактори формування сукупного доходу страхових організацій України за офіційними статистичними даними, опублікованими в Статистичних щорічниках за період 2000 – 2010 роки (таблиця 1).

Як зазначалося, важливим показником економічної ефективності діяльності страхових організацій являється “дохід”, за даними таблиці 1, дохід збільшився з 2 016,3 млн. грн. в 2000 році до 50 368,5 млн. грн. в 2010 році, тобто зріс в 24,98 рази.

В таблиці 2 подані дані, які характеризують структурні зрушення в загальному обсязі доходів страхових організацій.

2. Структури доходів страхових компаній України за 2000 і 2010 роки

Показники	2000		2010		Зрушення структури надходжень, пункти
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	
Доходи	2 223,1	100,00	53 255,4	100,00	—
Надходження страхових платежів	1 738,3	78,19	17 614,1	33,07	-45,12
Отримані страхові премії від перестрахувальників	331,6	14,92	6 361,6	11,95	-2,97
Виплати компенсовані перестраховиками	30,9	1,39	998,5	1,87	0,48
Повернуті суми з резервів, інших, ніж резерви незароблених премій	19,0	0,85	1 872,9	3,52	2,67
Доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів	35,7	1,61	2 252,7	4,23	2,62
Інші доходи	67,6	3,04	24 155,6	45,36	42,32

Без урахування страхових резервів. Власні розрахунки.

Ці дані свідчать про те, що в структурі доходів протягом досліджуваного періоду зросла питома вага інших доходів на 42,32 (45,36 – 3,04) пункти; повернуті суми з резервів та доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів на відповідно 2,67 (3,52 – 0,85) та 2,62 (4,23 – 1,61), а надходження страхових платежів зменшилася на 45,12 (33,07 – 78,19) пункти. Така зміна в структурі доходів може засвідчувати, що страхові компанії інвестують вільні кошти на фінансовому ринку.

Середні статистичні індекси, які характеризують тенденцію динаміки обсягу доходів наведені в таблиці 3.

3. Показники темпів середньорічного зростання (зменшення) доходів страховиків України за період 2000 – 2010 роки

Показники	Середній індекс зростання (зменшення) досліджуваного показника
Доходи	1,3796
Надходження страхових платежів	1,2606
Отримані страхові премії від перестраховальників	1,3437
Виплати компенсовані перестраховиками	1,4156
Резерв незароблених премій на початок року	1,2996
Резерв незароблених премій на кінець року	1,2531
Повернуті суми з резервів, інших, ніж резерви незароблених премій	1,5826
Доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів	1,5136
Інші доходи	1,8001

Власні розрахунки.

Як свідчить проведений аналіз, високими темпами характеризується динаміка зростання “інших доходів”. За нашими розрахунками, середньорічний індекс зростання інших доходів, становить 1,8001. Повернуті суми з резервів — 1,5826; доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів — 1,5136. Отже, доходи страховиків зростали в середньому щорічно відповідно — на 80,01; 58,26; 51,36 %.

2.3. Бізнес-ангелівське інвестування як перспективне фінансове джерело ризикового підприємництва в Україні

Управління інноваційним розвитком суб’єктів господарювання з урахуванням теперішнього стану економіки і науки – складне завдання, але рухатися вперед вкрай необхідно. Створення сприятливого регуляторного середовища для ризикового підприємництва розглядається Програмою економічних реформ як один із визначальних інструментів відновлення динамічного економічного зростання, модернізації національної економіки та створення підґрунтя для підвищення добробуту населення України.

Нині інноваційний розвиток суб’єктів господарювання – єдиний шлях розвитку економічного потенціалу України і це розуміють практично на всіх рівнях державної влади. Проте, політичні гасла, “точкові” документи, які стосуються інноваційної

діяльності підприємств, є значною мірою спекулятивними, декларативними і далекими від дійсності.

Окрім цього, у регіонах відчутній вплив чинників, які не сприяють розвитку та ефективній реалізації інноваційних процесів: обмеженість інвестиційних ресурсів, недостатньо розвинена ринкова інфраструктура, неузгодженість законодавства щодо активізації інноваційної діяльності підприємств. Тому, актуальною стає проблема виявлення перспективних напрямів і механізмів активізації інноваційної діяльності та венчурного підприємництва в Україні не лише на макро-, а й на мікрорівні.

Створення нових робочих місць, економічне зростання та збільшення валового внутрішнього продукту значним чином залежать від інноваційної активності різних суб'єктів економічного процесу. Інноваційна активність зумовлюється передусім існуванням різноманітних джерел фінансування та можливості доступу до них¹¹⁴.

Загальновизнаною в наукових колах та серед практиків є думка про те, що розширення обсягів венчурних інвестицій та формування системи венчурного фінансування є одним із найбільш дієвих механізмів інтенсифікації інноваційної діяльності в умовах ринкового господарювання.

Практика країн, у яких венчурний капітал застосовується як важливе джерело інвестицій в інноваційні процеси, свідчить, що він функціонує і розвивається у власних специфічних формах. Ці форми дозволяють забезпечити ефективність управління та зменшити трансакційні витрати, пов'язані з функціонуванням та фінансуванням венчурних проектів. Зазначене потребує вивчення та аналізу організаційних форм венчурного фінансування, особливостей їх прояву в Україні¹¹⁵.

Зростання попиту на венчурний капітал у сучасних умовах викликає адекватне зростання його джерел, на базі яких утворюються різноманітні організаційні форми. Досвід розвинутих країн свідчить про те, що венчурний капітал може формуватися за рахунок коштів формального і неформального секторів, які взаємодоповнюють один одного.

Джерелами венчурного капіталу формального сектора є: спеціалізовані фонди підтримки малих фірм, що працюють в науково-технічній сфері; фірми венчурного капіталу; інвестиційні компанії; інституційні фінансові інвестори (пенсійні фонди і страхові компанії); фонди венчурного капіталу; нефінансові компанії; промислово-фінансові групи; національні та комерційні банки.

Неформальний сектор представлений такими джерелами венчурного капіталу, як: особисті заощадження підприємця; особисті кошти родичів, друзів і знайомих; приватні кошти, які надаються у борг; гранти; кошти дарчих фондів; пожертвування меценатів; кошти спонсорів; кошти бізнес-інкубаторів; кошти бізнес-ангелів¹¹⁶.

Ми вважаємо за доцільне приділити увагу економічним можливостям та діяльності вітчизняних бізнес-ангелів, що представляють неформальний сектор венчурного капіталу України та мають значні фінансові можливості (власні вільні кошти) для підтримки ризикового підприємництва в країні.

¹¹⁴Матей В. В. Характерні особливості та сучасні тенденції неформального ринку венчурного капіталу. / В. В. Матей // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. Вип. 9 (88) / Наук. ред. І. Б. Бондар. – К., – 2008. – С. 32.

¹¹⁵Краус Н. М., Шевченко О. М. Інноваційна діяльність та венчурний капітал в системній модернізації національної економіки : Монографія. – Полтава : Дивосвіт, 2013. – С. 72.

¹¹⁶Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И. В. Войтов, В. М. Анищик, А. П. Гришанович, Н. К. Толочко. – Минск: ГУ "БелИСА", 2011. – С. 31.

Бізнес-ангели – це інвестори, фізичні та юридичні особи, які вкладають кошти в малі інноваційні підприємства на ранніх стадіях розвитку, зазвичай, в обсязі не більше 1 млн доларів в одне підприємство ¹¹⁷. Ці фінансові вкладення – це “довгі” гроші, розраховані на тривалий термін окупності і, які не потребують заставного забезпечення. Їх також назвають “розумні” гроші, так як бізнес-ангели надають підприємству не лише грошові засоби, але й знання, організаційні здібності, ділові зв’язки ¹¹⁸.

Бізнес-ангели – це, як правило, високоосвічені професіонали середнього та старшого віку, головним чином у сфері ділового адміністрування, консалтингу або технічного сектора ¹¹⁹. Більшість з них має багаторічний досвід бізнес-діяльності та володіє значними фінансовими ресурсами, накопиченими завдяки власній праці та діяльності в тіньовому секторі України. Часто бізнес-ангели здійснюють інвестування через синдикати, що об’єднують їх друзів та ділових партнерів і дозволяють реципієнтам залучати колосальні інвестиційні кошти не лише з офіційного сектора економіка, а з тіньового.

Що стосується основних секторів, в які українські бізнес-ангели інвестують свої кошти, то серед них – роздрібна та оптова торгівля, сфера послуг, промислове виробництво та страхування ¹²⁰. З цих причин розвиток українського сектору бізнес-ангелів є актуальним, як сам по собі так і в контексті розвитку венчурного сектору.

Так як банківські кредити для венчурних підприємств в Україні практично нереальні, а на етапі становлення вони не мають власних великих капіталів, то гарною практикою було б залучення “дружнього”, знайомого інвестора, який виступив би в ролі бізнес-ангела.

Мета вкладень бізнес-ангелів – ріст вартості проінвестованих ними підприємств, а головний дохід вони отримують на “виході” внаслідок продажу своєї частки за вартість, яка значно перевищує початкові вкладення. Зниження ризиків вкладень здійснюється внаслідок одночасного інвестування в декілька підприємств, якісної експертизи проектів та участі бізнес-ангелів в управлінні, де вони нерідко відіграють вирішальну роль ¹²¹.

Бізнес-ангели, зазвичай, активні партнери засновників та менеджерів профінансованого ними ризикового підприємства, до того ж можуть працювати з ними в одній команді. Більшість бізнес-ангелів є успішними підприємцями або менеджерами, що мають досвід створення ризикового підприємства або реалізації проектів, в тому числі в сфері інновацій і високих технологій.

Бізнес-ангели допомагають підприємцю “створити” ризикове підприємство. Складаючи з ним єдине ціле, він вносить в підприємство окрім грошей свої знання, активно приймає участь в управлінні. Між бізнес-ангелом і підприємцем-реципієнтом

¹¹⁷Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 15.

¹¹⁸Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 8.

¹¹⁹Ушаков І. І. Неформальний ринок венчурного капіталу [Текст] + [Електронний ресурс] / І. І. Ушаков // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 10. – С. 14.

¹²⁰Ушаков І. І. Неформальний ринок венчурного капіталу [Текст] + [Електронний ресурс] / І. І. Ушаков // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 10. – С. 16.

¹²¹Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 13.

інвестицій можуть виникати відносини наставника та учня, чому сприяє й різниця у віці, якщо бізнес-ангел на 15–20 років старший засновників підприємства¹²².

Контакт між підприємцем і бізнес-ангелом більш тісний та неформальний, ніж з офіційним венчурним інвестором. Вирішальну роль відіграє психологічна сумісність, так звана хімія відносин між ними¹²³.

Венчурний капітал, що надається бізнес-ангелами, прийнято називати на практиці “терплячим капіталом” (“patient capital”): бізнес-ангели, надавши компанії інвестиції, не вимагають виплати відсотків або дивідендів протягом всього інвестиційного періоду, що триває в середньому близько 5 років¹²⁴.

Бізнес-ангели використовують механізм інвестування, відповідно до якого фінансування надається на тривалий термін без застав і гарантій, але за частку (пакет акцій) у підприємстві. Зниження ризиків забезпечується за рахунок інвестування водночас у декілька підприємств і проектів, а також участі в управлінні бізнесом¹²⁵.

Сучасне бізнес-ангелівське інвестування в Україні нагадує венчурне на початку його становлення, коли ще не має ні чітких, традиційних критеріїв для відбору підприємств, ні визначеної моделі венчурного фонду, а самі бізнес-ангели схожі на перших венчурних інвесторів, які не обмежені вимогами контролю за ризиком і прибутковістю.

Існуючий сьогодні розподіл ризикових інвестицій на два сектори (бізнес-ангелівський і венчурний) – реакція на те, що на Заході зацікавленість великих інституціональних інвесторів до венчурних фондів зробила стратегію останніх більш консервативною¹²⁶.

В зв’язку з цим між венчурними фондами і бізнес-ангелами існує не конкуренція, а “розподіл праці”. Такий розподіл стає характерним і для України, де бізнес-ангелівське інвестування лише зароджується та стає перспективним фінансовим джерелом ризикового підприємництва на етапі становлення інноваційної моделі розвитку економіки.

Бізнес-ангели приймають участь у формуванні підприємства на самому ранньому, “посівному” етапі, коли проект знаходиться лише на стадії структурування ідеї та становлення бізнесу, й потребує невеликих інвестицій. Венчурні фонди вкладаються в “старт-апи” – підприємства з існуючим бізнесом, продуктом (дослідний зразок, невелика серія) і розміром прибутку, який піддається реальному прогнозуванню на найближчі кілька років¹²⁶.

На відміну від венчурних інвесторів українські бізнес-ангели, ризикуючи власними грошима, не потребують в регламентованій формі управління ними. В зв’язку з цим виникає велика гнучкість в прийнятті інвестиційних рішень, менші організаційні

¹²²Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С 17.

¹²³ Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С 34.

¹²⁴Ушаков І. І. Неформальний ринок венчурного капіталу [Текст] + [Електронний ресурс] / І. І. Ушаков // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 10. – С. 14–15.

¹²⁵Финансирование инновационного развития : сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования на ранних этапах развития предприятий / ООН, ЕЭК ; [пер. с англ.]. – СПб. : РАВИ, 2008. – С. 31–35.

¹²⁶Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 34.

Угоди між бізнес-ангелами і витрати порівняно з підприємствами, якими керують венчурні фонди і велика реципієнтами про інвестування в комфортність процесу інвестування. Існуючі структурні об'єднання бізнес-ангелів більш маневрені та гнучкі ніж венчурні фонди. До того ж, не дивлячись на комерційний характер галузі, бізнес-ангели частіше ніж простіше, ніж при венчурному венчурні капіталісти, володіють внутрішньою, нееконімічною мотивацією: допомога друзям, ідея залучитись до чогось цікавого, ризик на мільйон створення нової справи. Рішення бізнес-ангелів про інвестування в більшій мірі базується на їх суб'єктивній думці. Особливості інвестування ризикового підприємства бізнес-ангелами в Україні представлено на рис. 1.

Бізнес-ангелівська інфраструктура в Україні має мережевий характер, що включає комерційних та некомерційних інститутів, фірм, підприємств, метафінаНСОВИХ ГОСУДАРСТВ або грантова фінансова допомога підприємствам “посвідчення реєстрації ефективності бізнес-ангелівських інвестицій і побудова “комфортних” відносин між бізнес-ангелами, реципієнтами їх інвестицій та зовнішнім середовищем.

З цією метою здійснюється підготовка перших зустрічей підприємців та інвесторів, допомога при реєстрації підприємства і оформленні юридичних документів, консалтинг та управлінська допомога при розвитку інноваційних проєктів, сприяння в проведенні “виходів” бізнес-ангелів з підприємств, інформаційна підтримка і багато інших послуг.

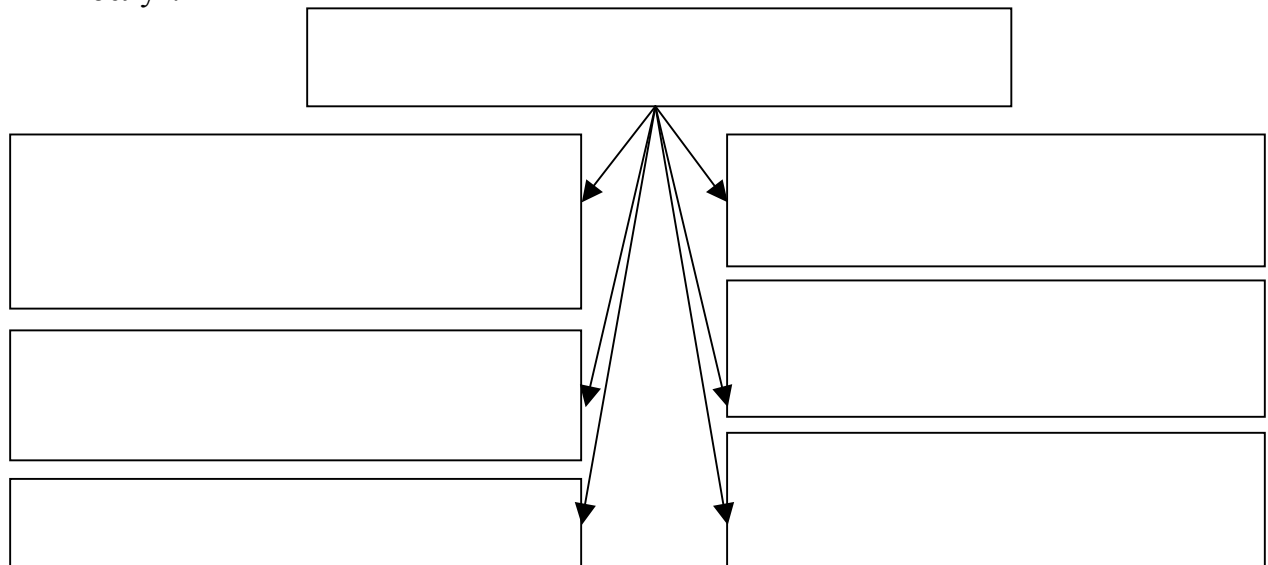


Рис. 1. Характерні особливості інвестування ризикового інноваційного підприємництва бізнес-ангелами в Україні

Частина інфраструктурних об'єктів є загальною для широкого спектру індустрії та напрямів, а бізнес-ангели й інноваційні підприємства просто відносяться до однієї з категорій замовника. Це консалтингові, юридичні, аудиторські та PR-агенства, центри лізингу й пільгового надання приміщень, виставки, організації міжрегіонального і міжнародного співробітництва.

Інші інфраструктурні об'єкти специфічні для інноваційного сектора економіки, який втім, набагато ширший, чим бізнес-ангелівський: бізнес-інкубатори, особливі економічні зони, технопарки, центри трансферу технологій, які забезпечують

¹²⁷Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 35.

для спільного інвестування, seed-фонди

Органи інформаційної підтримки – інтернет-портали, сприятливе середовище для комерціалізації ідей та розвитку інноваційних підприємств. Інформаційні бюлетні, журнали

Бізнес-ангели та інвестовані ними ризикові підприємства активно взаємодіють з Ярмарки та форуми бізнес-ангелів. такими об'єктами на довгостроковій і взаємовигідній основі, але бізнес-ангелівський сектор – лише один із напрямів, які включає інфраструктура такого типу¹²⁸. Своєрідні елементи інфраструктури бізнес-ангелівського інвестування інноваційної економіки вказані на рис. 2.

Мережі та асоціації бізнес-ангелів

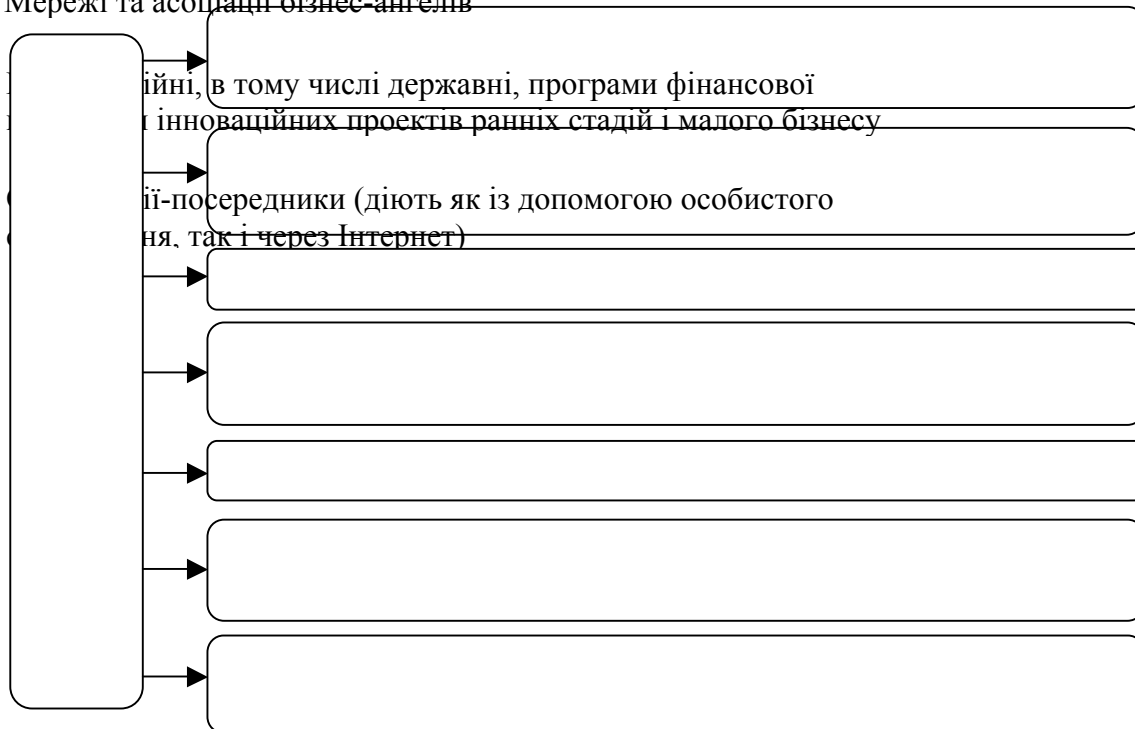


Рис. 2. Інфраструктура бізнес-ангелівського інвестування венчурного капіталу інноваційної економіки

Галузь бізнес-ангелівського інвестування слід розглядати як єдине ціле з венчурними та прямими інвестиціями. Принципи прямого і венчурного фінансування – вкладення капіталу в підприємства, які мають потенціал росту, в обмін на значну (більше 10 %) частку з метою отримання високого прибутку внаслідок продажу цієї частки через деякий час.

Головна особливість прямих і венчурних інвестицій полягає в тому, що прибуток утворюється внаслідок росту капіталізації підприємства під час “спільного життя” з інвестором, який активно сприяє цьому через участь в управлінні бізнесом, розробці стратегії, підборі персоналу, просуванні продукції. Якщо на ранніх стадіях були здійсненні грошові вливання, тим більшою може виявитись прибуток, але не виключений і великий ризик.

¹²⁸Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 36.

Інвестування в інноваційні підприємства раннях етапів розвитку, з причин своїх високих ризиків, венчурних підприємств одночасно стають основними реципієнтами венчурних інвестицій, саме тому “інновації” та “венчур” асоціюються один з одним¹²⁹.

Ризикове інвестування – це інвестиційний механізм, який здатний закрити фінансові прогалини за рахунок внутрішніх методів мінімізації ризиків (рис. 3)¹³⁰.
 Активна участь інвесторів в управлінні венчурним підприємством

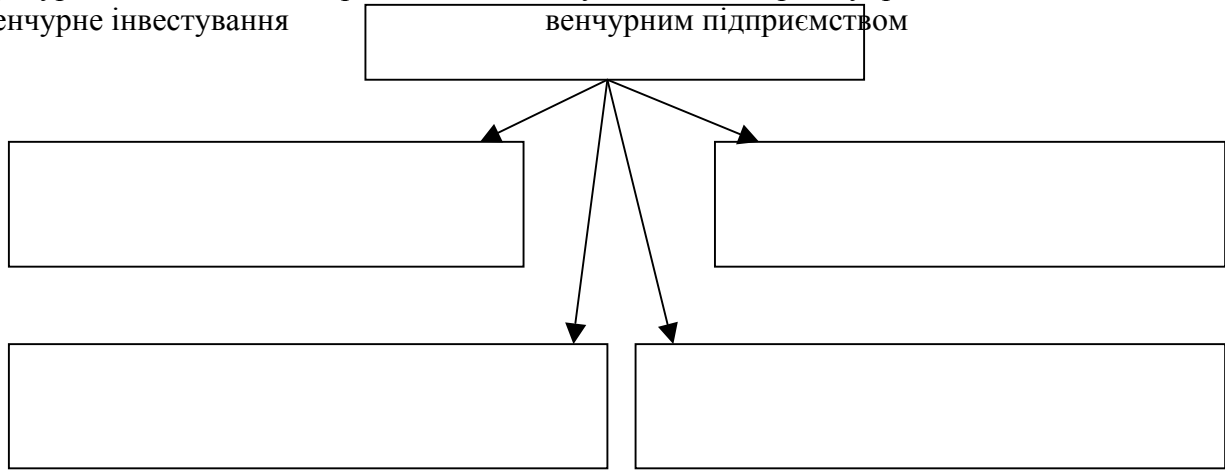


Рис. 3. Шляхи мінімізації ризиків у венчурному інвестуванні

По-перше, це участь в управлінні й передача засновникам ризикового підприємства досвіду ведення бізнесу, потрібних контактів та навиків, які страхують їх від помилок. Венчур – особливе економічне відношення, де в особі керівника інвестиціями венчурний підприємець отримує не лише донора грошових коштів, але і менеджера, консультанта та учасника бізнес-справи.

По-друге, ризикове інвестування – це інвестиції колективні: для розподілу ризиків між різними групами інвесторів створюються венчурні фонди. По-третє, головну роль відіграє диверсифікація ризиків через інвестиції одночасно в декілька венчурних підприємств.

Типовим виглядає співвідношення “3-3-3-1”, коли на 10 проінвестованих венчурним фондом підприємств 3 – невдалі, 3 – приносять помірний дохід, 3 – високодохідні, а одне зверх дохідне і приносить сотні відсотків прибутків, що в декілька раз покриває витрати, пов’язані з невдалим інвестуванням¹³¹.

По-четверте, інтереси обох сторін (венчурного фонду і реципієнта) захищенні через угоди, які мають складну структуру і визначають “правила гри” у випадку виникнення конфлікту між ними¹³².

Основні заходи, які планомірно та систематично повинні здійснюватись державою і бізнесом, у напрямку розвитку бізнес-ангелівського інвестиційного фінансування ризикового інноваційного підприємництва в Україні наступні:

¹²⁹Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 21.

¹³⁰Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 28–29.

¹³¹Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 29.

¹³²Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 30.

- розвиток бізнес-ангелівських об'єднань та захист їх інтересів;
- створення сприятливих економічних та юридичних умов діяльності бізнес-ангелів, в тому числі розробка цілеспрямованих законодавчих ініціатив;
- дотації наукомістким підприємствам, що існують не більше ніж два роки і мають не більше ніж 10 зайнятих, на покриття частини витрат, пов'язаних з їх створенням чи розвитком ¹³³;
- сприяння в підготовці малих інноваційних підприємств до інвестування і створення умов для їх взаємодії з бізнес-ангелами;
- розробка програм державно-приватного партнерства, програм спільного фінансування проектів і створення некомерційних seed-фондів;
- діяльність спрямована на підвищення кваліфікації інвесторів, створення програм навчання інвесторів та підприємців;
- формування позитивного авторитету бізнес-ангелів в українському суспільстві ¹³⁴;
- інформаційне забезпечення та створення комунікативних площадок для учасників українського венчурного ринку;
- зменшення податку на прибуток для венчурних підприємств ¹³⁵;
- формування в Україні політичного і підприємницького клімату, сприятливого для інвестиційної діяльності;
- формування прошарку кваліфікованих спеціалістів для підприємств венчурного бізнесу;
- проведення Всеукраїнського венчурного форуму та Всеукраїнської венчурної ярмарки, "лінійки" регіональних венчурних площадок;
- розвиток мережі коучінг-центрів з венчурного підприємництва з метою підготовки підприємців для роботи з венчурними інвесторами та відбір підприємств для участі в Венчурній ярмарці;
- підготовка спеціалістів для венчурного бізнесу (проведення регіональних мастер-класів, впровадження у ВНЗ України курсів з венчурного підприємництва, розробленого Європейською асоціацією прямого та венчурного інвестування);
- створення інформаційних, аналітичних видань, а також підготовка перекладів закордонної літератури з ведення ризикового підприємництва ¹³⁶.

Враховуючи вище сказане, необхідним сьогодні є формування широкого спектра мотивів інноваційної діяльності в Україні й умов, за яких венчурний капітал буде ефективно функціонувати, з точки зору розвитку національної економіки. Це, в свою чергу, потребує комплексного підходу до створення умов, у яких інститути венчурного фінансування будуть функціонувати з метою підтримки і розвитку інноваційного потенціалу науки і виробництва.

¹³³Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – С. 383.

¹³⁴Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 77–78.

¹³⁵Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – С. 385.

¹³⁶Каширин А. И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / Каширин Александр Иванович, Семенов Александр Сергеевич. – Москва : Вершина, 2008. – С. 83.

2.4. Фінансово-економічні, правові та науково-технічні проблеми ефективного функціонування суб'єктів господарювання в Україні

Від ефективної діяльності суб'єктів господарювання країни суттєво залежить соціально-економічний розвиток держави, її фінансова та загальнонаціональна безпека. Тому проблема поліпшення фінансового стану українських підприємств є актуальною як на мікро, так і на макрорівні. Нажаль, управління фінансами підприємств, які функціонують в умовах вільного ринку, є найменш дослідженою галуззю вітчизняної економічної науки. Така ситуація має цілком об'єктивні передумови. За адміністративно-командної економіки переважна більшість підприємств здійснювала свою господарську діяльність згідно із централізованими планами. Управління фінансами проводилося на рівні міністерств і відомств, які приймали рішення про розподіл прибутку суб'єктів господарювання, виділення їм асигнувань на здійснення капіталовкладень чи поповнення обігових коштів тощо. Керівництву підприємств не потрібно було приймати рішення щодо збільшення статутного капіталу, емісії акцій чи облігацій, управління інвестиційними вкладеннями.

Низький рівень якості менеджменту в купі з іншими чинниками призвів до того, що більше третини українських підприємств за оприлюдненими Держкомстатом даними¹³⁷ є збитковими, причому, вивчивши проблему в динаміці (таблиця 1), варто зауважити, що суттєве поліпшення ситуації не спостерігається. Більш того, наслідком прорахунків управлінців, чи передумовою ще більшого погіршення фінансового стану деяких суб'єктів господарювання є значний знос основних засобів, причому в динаміці ситуація тільки погіршується (таблиця 2). Враховуючи, що приведені дані відображають усереднену інформацію, ступінь сносу у 2011 році близький до 75% свідчить про жахливу ситуацію на деяких вітчизняних підприємствах (для яких реальне значення даного показника, зрозуміло, значно вище).

1. Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств до оподаткування*

Рік	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн.грн.
2011**	64,0	212278,1	36,0	99347,8
2010	59,0	210985,4	41,0	156541,9
2009	60,1	144059,2	39,9	186473,9
2008	62,8	193669,1	37,2	184714,9
2007	67,5	182994,4	32,5	47096,5
2006	66,5	110648,6	33,5	34395,2
2005	65,8	89165,1	34,2	24794,3
2004	65,2	73694,7	34,8	29116,3
2003	62,9	45817,0	37,1	26173,7
2002	61,2	36194,8	38,8	22769,5

* Дані наведено без банків та бюджетних установ.

** Дані наведено без урахування результатів діяльності малих підприємств, бюджетних установ, НАК «Нафтогаз України», ДК «Укртрансгаз», ВАТ «Укртранснафта», ЗАТ АК «Аеросвіт».

¹³⁷ Сайт Держстату України: www.ukrstat.gov.ua

2. Ступінь зносу основних засобів у 2001–2010 роках

Рік	Ступінь зносу, у %	Рік	Ступінь зносу, у %
2001	45,0	2006	51,5
2002	47,2	2007	52,6
2003	48,0	2008	61,2
2004	49,3	2009	60,0
2005	49,0	2010	74,9

Фінанси підприємств досліджували В. Андрійчук, М. Білик, І. Бланк, М. Дем'яненко, А. Поддєрьогін, П. Саблук, В. Савчук, О. Терещенко та інші. Однак, більшість робіт мають загальнотеоретичний характер, розглядають питання управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання, забезпечення їх беззбитковості. Враховуючи ж вище викладене, покращення конкурентоспроможності України в контексті підвищення ефективності діяльності національних підприємств слід розглядати з позиції комплексного вирішення проблем фінансово-економічного, політичного, правового, науково-технічного, соціально-культурного, екологічного характеру.

Як показує практика, лідерами соціально-економічного та науково-технічного розвитку є ті держави, які мають розгалужену й ефективно функціонуючу інноваційну інфраструктуру, в той час як країни, які не здатні виробляти конкурентоспроможну продукцію, приречені поставляти на світовий ринок сировину та товари, виробництво яких є трудовитратним, енергоємним та екологічно шкідливим. Саме тому економічно розвинуті держави світу науково-технічну діяльність і практичне освоєння її результатів в інтересах економічного зростання країни вважають пріоритетною.

Враховуючи викладене вище, передумовою здійснення радикальних економічних реформ та побудови якісно нової економічної системи в Україні є реструктуризація виробництва на базі науково-технічного прогресу. При монополізмі державної власності за умов соціалізму економічні стимули до підвищення ефективності виробництва та впровадження інновацій були надто слабкими. Більш того, на той час політичні важелі були головніші за економічні. Так підтримувалися збиткові виробництва, щоб підвищити рівень зайнятості населення; надавалася допомога країнам, які йшли шляхом будівництва соціалістичного суспільства. Тільки завдяки процесу роздержавлення та введення плюралістичної моделі власності стало формуватися ринкове середовище, а суб'єкти господарювання набули значно більшої самостійності та відповідальності; їхня діяльність, основана на комерційних засадах, об'єктивно спонукає до активних нововведень, які є визначальним чинником підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг. Проте гостра соціально-політична криза, в якій перебуває Україна, бюджетний дефіцит, брак довгострокового фінансування, нестача власних коштів та нерозвиненість ринкових механізмів, нажаль, стримують інноваційні процеси.

Вирішуючи проблему покращення конкурентоспроможності Україні варто пам'ятати, що багато видатних економістів, таких як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс при розгляді питань економічної стабілізації приділяли увагу досягненням у сфері нової техніки та технології. Так, Адам Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» зазначав, що «значне збільшення кількості роботи, яку

може виконати в результаті поділу праці та сама кількість працівників залежить від трьох різних умов: по-перше, від збільшення вправності кожного окремого працівника; по-друге, від економії часу, який зазвичай утрачається на перехід від одного виду праці до іншого; по-третє, від винаходу великої кількості машин, які полегшують і скорочують працю та дають змогу одній людині виконувати роботу кількох».

Загальновідомо, що економічний ефект, який створюється новою технікою, може зростати швидше, ніж її вартість. Ще К. Маркс у запропоновану ним модель інвестиційного процесу включив інновації як фактор, що протистоїть тиску ринку на виробника. На його думку, інновації нівелюють дію закону зменшення продуктивності факторів, вирішують проблему обмеження ресурсів. Відповідно до ідей К. Маркса інвестування здійснюється з метою зменшення витрат на одиницю продукції¹³⁸.

Поряд із природними та трудовими ресурсами важливим джерелом економічного зростання провідні західні економісти ХХ ст. (Д. Сахал Р. Солоу, Б. Твісс, Р. Фостер, Й. Шумпетер) вважали науково-технічний прогрес, який у зарубіжній літературі часто пов'язується з поняттям інноваційного процесу. Це, як справедливо відзначив американський економіст Джеймс Брайт, єдиний процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, тобто весь комплекс відносин: виробництво, обмін, споживання. Варто зауважити, що згідно з твердженням Р. Солоу в причинах приросту інвестицій необхідно вбачати лише 12% збільшення виходу продукції з розрахунку на одну людину-годину, а близько 87,5% – у технологічних зрушеннях.

Американський економіст І. Фішер довів, що результатом будь-якого відкриття є перевищення норми доходу над витратами. Він зробив припущення, що інвестиції будуть направлятися в інноваційний процес доти, поки вони будуть забезпечувати прибуток.

Досвід економічного розвитку країн підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме через інновації, які подібно потягу, тягнуть за собою модернізацію та структурну перебудову всієї економіки. В умовах ринкової економіки інновації мають швидко впроваджуватись у виробництво та задовольняти споживачів високоякісною продукцією.

Україна традиційно вважається державою з вагомим науково-технічним потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки та перепідготовки кадрів. Проте, як показують офіційно оприлюднені Держкомстатом дані, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП в останні роки має тенденцію до зниження від 0,95% у 2009 році до 0,79% у 2011 році. Хоча питома вага підприємств, що впроваджували інновації зросла з 10,7% у 2009 році до 12,8 у 2011 році, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової має тенденцію до зниження від 4,8% у 2009 році до 3,8% у 2011 році. Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП України у 2011 році становила 0,73%, що значно нижче за цільове значення (3%). Заслуговує на увагу і той факт, що середній вік високих технологій, які використовувалися в Україні у 2011 році складав 5,3 року, що в сучасних умовах

¹³⁸Татаренко Н.О. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. - К. : КНЕУ, 2000. - 160 с.

зводить нанівець амбіції щодо стрімкого поліпшення конкурентного становища країни на міжнародній арені.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність»¹³⁹ джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: а) кошти Державного бюджету України; б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; е) інші джерела, не заборонені законодавством України.

Як показують проведені дослідження, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні є власні кошти підприємств (таблиця 3), доля яких у загальному обсязі витрат за представлений період коливається від майже 88% у 2005 році до близько 53% у 2011 році. Враховуючи, що більше ніж 1/3 українських підприємств є збитковими, питання щодо належного фінансування інвестиційної діяльності є актуальним. Підтверджують цей висновок і дані про інвестиції в основний капітал (таблиця 4).

3. Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

Вивчаючи питання щодо фінансування інновацій слід звернути увагу на проблему залучення банківських кредитів, так як комерційні фінансові установи на практиці не зацікавлені у видачі довгострокових ризикованих позик, адже у сучасних умовах в Україні вигідніше кредитувати споживчів та іпотечні потреби фізичних осіб, так як ризик неповернення у цій сфері нижчий¹⁴⁰.

Інвестиційний клімат в Україні також не є сприятливим. Хоча інноваційна діяльність та інвестиційний процес в Україні регулюються спеціалізованими законами (зокрема, «Про інноваційну діяльність» «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні»), враховані в положеннях відповідних кодексів (Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України) розглядаються в інших нормативно-правових актах, на

¹³⁹Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 36, ст. 266

¹⁴⁰Терещенко В.Л. Інноваційна політика України як основа соціально-економічного розвитку / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. - 2010. - № 2. - С. 207-210.

практиці необхідність опрацювання великої кількості правових документів є ще одною перешкодою на шляху до створення ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності.

Варто також зауважити, що інвестиційний капітал, який направляється в інноваційну сферу, є високо ризиковим по цілому ряду причин, а саме: непередбачуваності результатів творчого процесу, без якого немислиме нововведення; можливої хибної ідеї, що лежить в основі інноваційного проекту; труднощів технічної реалізації проекту; непередбачуваності реакції ринку на появу новинки та ін. Окрім того, слід враховувати фактор часу, тобто пам'ятати, що інвестування в інновації характеризуються значним часовим лагом від моменту авансування коштів до одержання комерційної віддачі.

4. Інвестиції в основний капітал

Рік	Освоєно	
	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до попереднього року
2000	23629	114,4
2001	32573	120,8
2002	37178	108,9
2003	51011	131,3
2004	75714	128,0
2005	93096	101,9
2006	125254	119,0
2007	188486	129,8
2008	233081	97,4
2009	151777	58,5
2010	150667*	99,4
2011	209130*	122,4

* Без ПДВ.

Вивчаючи питання щодо використання зовнішнього фінансування інновацій, неможливо не звернути уваги на низький рівень інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, який обумовлено: політичною нестабільністю; неузгодженістю грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії в умовах економічної нестабільності; відсутністю реального стимулювання іноземних капіталовкладень у реконструкцію, оновлення та створення виробничої інфраструктури; відсутністю прозорості процесів стимулювання іноземних інвесторів; недосконалістю законодавчої бази; неготовністю вітчизняних страхових компаній до страхування фінансових ризиків іноземних інвесторів.

Ряд науковців звертають увагу на негативний вплив залучення іноземних інвестицій для конструктивних перетворень національної економіки. Такі твердження, певною мірою, можна вважати справедливими, враховуючи існування ряду особливостей іноземного інвестування: використання національних ресурсів (зокрема, землі) без подальшого фінансування їх відновлення; використання іноземними інвесторами екологічно небезпечних технологій; здатність іноземного інвестора як фінансового донора впливати на політику урядових структур з урахуванням власних інтересів; неузгодженість інтересів іноземних інвесторів із національними інтересами; використання трудового потенціалу країни за цінами

нижчими, ніж світові.

Враховуючи вище викладене, можна стверджувати, що в Україні гостро стоїть проблема не тільки створення правового інвестиційного поля, а й правового захисту національних інтересів при залученні іноземних інвестицій.

Важливим елементом національної інноваційної системи повинна стати відповідна інфраструктура, реалізована як на макро-, так і мікрорівні. Об'єктивною необхідністю сьогодення є створення та забезпечення функціонування відповідного інформаційного середовища на основі використання обчислювальної техніки та телекомунікаційних засобів. На макрорівні перспективною в цьому плані є розробка системи постійного структурованого моніторингу економічної ситуації, яка, зокрема, окремо буде оцінювати інноваційні структури (підприємства, організації, інфраструктуру), інноваційний потенціал (ресурси, в т.ч. і інтелектуальні), інноваційну діяльність (результати розробки та впровадження інновацій). На мікрорівні об'єктивною необхідністю сьогодення є автоматизація всіх можливих процесів, зокрема, з метою зниження операційних витрат та поліпшення якості менеджменту.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що ступінь ефективності функціонування підприємств України на сучасному етапі не відповідає економічним, соціальним і політичним потребам суспільства та суттєво залежить від переходу на інноваційний шлях розвитку.

Зрозуміло, що Україні як державі, яка знаходиться в центрі Європи, не може бути притаманною функція ресурсно-сировинного придатку. Однак, як показує практика, перехід до інноваційного розвитку в умовах економічної та політичної нестабільності, при неефективній системі державного регулювання є досить складним процесом. Окрім того, здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори.

По-перше, це фінансові фактори: брак коштів та високі витрати.

По-друге, це фактори, які взаємопов'язані зі співробітництвом та інформацією, а також із наявністю кваліфікованого персоналу.

По-третє, це ринкові фактори: домінування певних підприємств, невизначений попит на інноваційні товари.

По-четверте, на активність інноваційної діяльності впливає розмір підприємства: більшість малих і середніх підприємств не в змозі тримати у своєму штаті працівників, які б займалися лише виконанням НДР.

Незважаючи на те, що в Україні за останні роки створені реальні передумови переходу на інноваційний шлях розвитку, проте ще не налагоджена неперервна ланка «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – комерціалізація інновацій» та не вирішено проблему фінансування всіх етапів інноваційного циклу. Досвід економічно розвинених країн показує, що важливим фактором стимулювання інновацій може бути відповідна податкова та амортизаційна політика. Так, наприклад, у Великобританії в перший же рік експлуатації списується повна вартість інноваційного обладнання¹⁴¹, а витрати на науково-дослідні роботи вираховуються з доходу, що оподатковується¹⁴².

¹⁴¹Ткачева Н.Н. Государственная поддержка инновационного процесса, как фактор повышения конкурентоспособности продукции / Н.Н. Ткачева, Т.А. Гончарова // Экономические инновации. - 2003. - Вып. 15. - С. 51-60.

¹⁴²Захарин С.В. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий / С.В. Захарин // Финансы Украины. - 2003. - № 1. - С. 13-20.

Як вже зазначалося, постійні спроби вдосконалення національного правового поля зумовили часті зміни в законодавстві та наявність протиріч в прийнятих актах, що, зокрема, створює додаткові проблеми для інтенсивного розвитку економіки України та покращення інвестиційного клімату.

2.5. Управління грошовими активами промислових підприємств

Однією з основних умов стабільного фінансового стану промислового підприємства є надходження грошових коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань. Важливою характеристикою платоспроможності сучасної організації є його можливість генерувати грошові кошти. Однією з причин збитковості промислових підприємств України залишається проблема неефективності їх функціонування, однією з причин якої є нераціональне управління грошовими потоками. У зв'язку з чим виникає необхідність суттєвої зміни фінансового управління підприємствами, основним напрямом вдосконалення якого є оптимізація грошових потоків.

Управлінню грошовими потоками присвячено наукові праці таких відомих учених-економістів, як І. О. Бланк, В. В. Ковальов, Л. О. Лігоненко, О. М. Литнев, А. М. Поддєрьогін, В. П. Савчук, Г. В. Ситник. Формування політики управління грошовими потоками як сукупності етапів з аналізу коштів, дослідження впливу факторів на їх генерування, обґрунтування типу політики управління грошовими потоками, їх оптимізації, планування і контролю пропонує І. О. Бланк.¹⁴³ Л. О. Лігоненко досліджує грошовий оборот підприємства в рамках антикризового управління і доводить, що комплексна діагностика стану системи управління коштами складається з: підрозділу, що здійснює управління, аналізу, нормування залишків, організації і контролю за дотриманням нормативу, планування руху коштів, форм та методів розрахунків, інструментів управління (перенесення термінів платежів, банківського накопичення, тощо).¹⁴⁴¹⁴⁵ Концепція грошових потоків, запропонована В.В. Ковальовим при реалізації інвестиційних проектів, передбачає оцінку впливових факторів і ризику.¹⁴⁶ А.В. Бабенко досліджує систему управління фінансовими потоками, в якій виділено управління документообігом, облік, аналіз, планування, оптимізацію фінансових потоків і контроль за їх формуванням і напрямом руху.¹⁴⁷ В.П. Савчук розглядає повсякденне управління коштами як оперативне бюджетування платежів, раціональне погашення рахунків клієнтів,

¹⁴³ Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия [Текст] / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. — 246 с.

¹⁴⁴ Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] : моногр. / Л. О. Лігоненко. — К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001. — 580 с.

¹⁴⁵ Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. — К. : КНТЕУ, 2005. — 255 с.

¹⁴⁶ Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В. В. Ковалёв. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 768 с.

¹⁴⁷ Бабенко А. В. Система управління фінансовими потоками промислового підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А. В. Бабенко. — Донецьк, 2006. — 20 с.

використання системи електронних переказів і кредитних карток.¹⁴⁸ Однак, незважаючи на вагомі наукові результати, потребує подальшого розвитку узагальнений підхід щодо управління грошовими потоками підприємства як системою.

Грошові кошти є найменш прибутковими активами компанії. Точніше, самі по собі вони не тільки не приносять ніякого доходу, але навіть з часом втрачають свою цінність через інфляцію та втрачених доходів від їх інвестування. Для чого тоді ж компанії тримають залишки грошових коштів? Для того існують такі основні мотиви

Транзакційний мотив - компанія повинна мати певну кількість готівки для того, щоб своєчасно розраховуватися за поточними рахунками.

Попереджувальний мотив - маржа безпеки, яку необхідно підтримувати на випадок несподівано виникаючих потреб у грошових коштах. Маржа безпеки повинна бути тим вище, чим менш надійні прогнози надходжень і використання коштів у компанії.

Банківські кредитні лінії і наявність ринку високоліквідних цінних паперів знижують потребу тримати гроші в попереджувальних цілях.

Спекулятивний мотив - цим мотивом компанії керуються головним чином для того, щоб отримувати несподівані знижки за ранню оплату, або скористатися у випадку швидкоплинними можливостями при падінні цін на сировину і т. д.

Підтримання компенсаційного залишку - більшість банків вимагають від своїх клієнтів підтримки певного мінімального залишку грошових коштів на рахунках. Цей, по суті, безвідсотковий безстроковий вклад є додатковою компенсацією банку за надання їм послуг, кредитних ліній тощо.¹⁴⁹

Управління грошовими коштами включає в себе управління грошовими одиницями та депозитами до запитання, і має тісний взаємозв'язок з управлінням високоліквідними цінними паперами. Тимчасові надлишки грошей можуть бути легко інвестовані у ліквідні цінні папери, а останні при необхідності можуть бути легко і без істотних витрат обмінені на гроші.

Управління грошовими коштами переслідує наступні основні цілі:

1. Прискорити притоки грошових коштів (збір дебіторської заборгованості)
2. Уповільнити відтоки грошових коштів (платежі)
3. Мати якісний прогноз руху грошових коштів
4. Своєчасно визначати потреби в грошових коштах
5. Раціонально інвестувати надлишок грошових коштів

Вибір конкретних способів прискорення притоків грошових коштів в кожному окремо взятому випадку буде залежати від характеру та обсягу діяльності компанії, географічного розташування її основних постачальників і клієнтів, а також сформованих ділових традицій і рівня розвиненості фінансово-платіжної системи.

Прискорити збір дебіторської заборгованості можна різними способами. Наприклад, компанія може заохочувати раннє погашення заборгованості, пропонуючи своїм клієнтам знижки за умови ранньої оплати рахунків.

¹⁴⁸ Савчук В. П. Управление финансами предприятия [Текст] / В. П. Савчук. — М. : БИНОМ, Лаборатория знаний, 2003. — 480 с. знаний, 2003. — 480 с.

¹⁴⁹ The Pragma Corporation Корпорация Прагма Enterprise Development Project Проект по развитию предпринимательства Финансы / Учебное пособие – Бишкек., 2003 – 238с.

Узгоджене дебетування - це угода між компанією та її клієнтом про те, що компанія має право у визначений час самостійно ініціювати переказ грошових коштів з банківського рахунку клієнта в банк компанії.

Угода зручно для обох сторін особливо тоді, коли мова йде про періодичні виплати фіксованих сум, наприклад при виплатах по іпотеці або страховими полісами компанією та її клієнтом про те, що компанія має право у визначений час самостійно ініціювати переказ грошових коштів з банківського рахунку клієнта в банк компанії.

Узгоджене дебетування має наступні переваги:

- Підвищує передбачуваність грошових надходжень;
- Скорочує витрати пов'язані з відправкою рахунків-фактур і внутрішньої обробкою платіжних доручень
- Скорочує час і витрати клієнтів і, тому, деякі клієнти віддають йому перевагу;
- Збільшує швидкість грошових надходжень.

Крім прискорення збору коштів, компанія також повинна бути зацікавлена в уповільненні своїх платежів. Фактично за рахунок уповільнення грошових відтоків досягається та ж мета, що й при прискоренні грошових надходжень - отримання коштів, вільних для інвестицій. Чим пізніше компанія заплатить за рахунками, тим довше її грошові кошти будуть інвестовані в приносять дохід активи.

Компанія повинна вживати заходів для уповільнення платежів, але тільки в тій мірі, в якій пені та інші витрати, а також погіршення кредитного рейтингу компанії не переважають всі вигоди від уповільнення платежів.

Найбільш поширеними способами уповільнення грошових платежів є використання переказних векселів. Переказний вексель - це фінансовий документ, який вимагає від особи, яка його виписала, підтвердження оплати, перш ніж грошові кошти будуть переведені з його рахунку на рахунок одержувача. Якщо ви, наприклад, отримали переказний вексель і прийшли в банк для того щоб його перевести в готівку, банк повинен відправити даний вексель особі, яка його виписала, для його підтвердження (акцептування). Використання переказних векселів може затримати інкасацію коштів до декількох днів, тому не кожен постачальник погодиться приймати оплату в такому вигляді. Крім того, за послуги з пересилання переказного векселя банки зазвичай стягують певну плату.

Однією з важливих завдань в управлінні грошовими коштами промислового підприємства є визначення оптимального, або цільового, рівня коштів у компанії для того, щоб використовувати його в якості керівництва при рішеннях коли і скільки інвестувати, або коли і яку кількість цінних паперів продавати. Залишки грошових коштів у компанії схильні майже безперервним коливанням, тому неможливо домогтися того, що розмір грошового залишку буде завжди дорівнює його цільового значення. Тому потрібна модель, яка дозволить вирішувати коли саме підприємству продавати або купувати ринкові цінні папери.

На наш погляд, найбільш підходить модель, яка була розроблена Вільямом Баумолем, який фактично застосував модель управління товарно-матеріальними запасами до управління грошовими залишками. Ця модель будується на суворому допущенні про те, що притоки і відтоки грошових коштів компанії постійні і піддаються точному прогнозу на досліджуваний період. Відповідно, потреби у грошових засобах компанії також знаходяться на постійному прогнозованому рівні.

Припустимо, що щотижневий відтік грошових коштів у компанії становить 108 000 у. е., а приплив 100 000 у. е. Таким чином, постійний ^{Середньорічний} дефіцит грошових коштів становить

108000 у. е. - 100 000 у. е. = 8 000 у. е. Зазвичай у ^{грошових} здорових у фінансовому плані компаній такої ситуації не виникає, проте постійні чисті ^{грошові} відтоки можуть мати місце, наприклад, у сезонних галузях, таких як будівництво, або у стрімко зростаючих компаній.

Припустимо, що на поточний момент залишок грошових коштів у компанії дорівнює 32000 у. е. При щотижневому дефіциті у 8 000 у. е., цей залишок буде вичерпано до кінця 4 тижні. Наприкінці четвертого тижня компанія продає свої ринкові цінні папери на суму 32000 у. е., і повертає залишок грошових коштів до колишнього рівня.

Динаміка залишків коштів відображена на графіку динаміки залишків грошових коштів підприємства.



Рис. 1. Динаміка залишків грошових коштів

32000 у. е. і до кінця четвертого тижня він дорівнює нулю. Після продажу цінних паперів сальдо грошових коштів повертається на колишній рівень $C = 32\ 000$ у. е., і т. д. Графік наочно демонструє, що середнє річне сальдо грошових коштів дорівнює $C / 2$ або 16 000 у. е.

При цьому підході до управління грошовими залишками у компанії виникають два види витрат – упущений дохід грошових коштів, що не використовуються, та транзакційні витрати на вчинення правочинів з цінними паперами.

Якщо дохід від інвестицій, упускається через невикористаних грошових залишків (альтернативні процентні витрати) прийняти за i , то розмір річного упущеного доходу дорівнює

$$\dots \frac{C}{2} \cdot i$$

Крім того, кожного разу, коли компанії доводиться продавати цінні папери, вона несе по угоді певні транзакційні витрати (F).

Кількість угод з продажу цінних паперів на рік залежить від загальної потреби у грошових коштах (Т), і дорівнює Т/С. Звідси можна обчислити загальний розмір річних транзакційних витрат.

$$\frac{T}{C} \times F$$

Отже, загальні щорічні економічні витрати (ТС) на постійну підтримку деякого залишку грошових коштів дорівнюють річним альтернативним витратам, плюс транзакційні витрати:

$$TC = \frac{C}{2} \times i + \frac{T}{C} \times F \quad (1)$$

Диференціювавши дане рівняння і прирівнявши результат до нуля ми отримаємо формулу для розрахунку оптимального залишку грошових коштів С*, яка є моделлю Баумоля

$$C^* = \sqrt{\frac{2FT}{i}} \quad (2)$$

де С* = оптимальний залишок грошових коштів на рахунку,

F = транзакційні витрати за кожну операцію з продажу цінних паперів,

T = потреба в грошових коштах за період, а

i = альтернативні відсоткові витрати.

Припустимо, що в нашому конкретному прикладі розмір транзакційних витрат дорівнює 250 у. е., а альтернативні процентні витрати дорівнюють 4 відсотки, тоді

$$C^* = \sqrt{\frac{2FT}{i}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 250 \text{ у. е.} \cdot 52 \times 8000 \text{ у. е.}}{0.04}} = 72111 \text{ у. е.}$$

Такий же підхід до розрахунку оптимальних залишків грошових коштів застосовується в тому випадку, коли компанія вдається до позик грошових коштів замість продажу цінних паперів. Тільки в цьому випадку необхідно враховувати всі витрати, пов'язані з позиками - відсоток за позицією і витрати на його отримання, оформлення і т. д.

Модель Баумоля може застосовуватися і тоді, коли компанія має постійні чисті притоки грошових коштів. Різниця лише в тому, що компанія купує цінні папери, а не продає їх. Модель можна підганяти під різні ситуації, проте завжди слід мати на увазі, що вона спирається на припущення які далеко не завжди відповідають реальності. Розмір і періоди надходження грошових коштів можуть мати сезонність і їх далеко не завжди можна з точністю передбачити. У реальному світі конкуренти збивають ваші продажі, технології зазнають зміни, товари перестають користуватися попитом у покупців, робітники не виходять на роботу, і економічна ситуація в цілому може непередбачувано змінитися. З одного боку непередбачені обставини збільшують ризик втрат, але з іншого боку, навпаки, можуть створити для компанії нові вигідні умови. У будь-якому випадку компанії, завжди будуть тримати в наявності деякі додаткові грошові залишки (маржу безпеки) або для попередження ймовірної неплатоспроможності, або для фінансування раптово відкрилися інвестиційних можливостей. Очевидно, що чим менш маржа безпеки.

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновки, що питання управління грошовими потоками на промислових підприємствах є першочерговими для забезпечення фінансової стійкості підприємства. В свою чергу, одним із найбільш важливих і складних етапів управління грошовими потоками підприємства є їх оптимізація. Збалансування усіх видів грошових потоків на основі урахування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів сприятиме підвищенню ефективності управління грошовими засобами, результатів фінансово-господарської діяльності підприємств.

2.6. Управління дебіторською заборгованістю хлібопекарських підприємств: концептуальний підхід

Для хлібопекарських підприємств, що діють в ринкових умовах та в умовах кризових явищ в економіці, діяльність яких спрямована на отримання додаткових переваг перед конкурентами та досягнення найменших сукупних витрат, важливим питанням постає проблема управління всіма елементами оборотних засобів, оскільки це дає змогу оптимізувати їх структуру та зменшити відволікання коштів з обороту.

Необхідність детального аналізу структури оборотних засобів дає змогу зосередитись на тих елементах оборотних засобів, що потребують активного втручання в їх управління, це дасть змогу виявити який елемент є найменш регульованим, а також ті елементи, що слід контролювати більш жорстко.

Вивчення складу оборотних засобів має важливе значення для визначення шляхів їх використання. Аналіз елементів оборотних засобів та джерел їх формування дозволяє отримати позитивний ефект при мінімально можливих витратах під час господарської діяльності. Проблеми формування складу оборотних засобів, цікавили багатьох вітчизняних та іноземних вчених, серед них Є. Брігхем, К. В. Хорн, І. Бланк, А. Бондар, В. Петрович, В. Ковальов, А. Поддєрьогін, О. Стоянова та ін.

В найбільш загальному вигляді елементи оборотних засобів та джерел їх формування показано в бухгалтерському балансі, згідно II розділу Форми 1 “Баланс” – “Оборотні активи”, серед них виділяють наступні компоненти:

- запаси (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари відвантажені та ін.);
- дебіторська заборгованість (короткострокова та довгострокова);
- короткострокові фінансові інвестиції;
- грошові кошти (в тому числі в національній та іноземній валюті);
- інші оборотні засоби¹⁵⁰.

Всі оборотні засоби об'єднані в економічно однорідні групи, які називають елементами.

Розглядаючи структуру оборотних засобів хлібопекарських підприємств, доцільно вивчити за рахунок яких елементів оборотних засобів відбуваються зрушення у величині оборотних засобів, тому важливо провести аналіз структури оборотних засобів хлібопекарських підприємств України, яка наведена графічно на рис. 1.

¹⁵⁰ Положення (стандарти) бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. – 2002. - № 84 – с. 3 – 80.

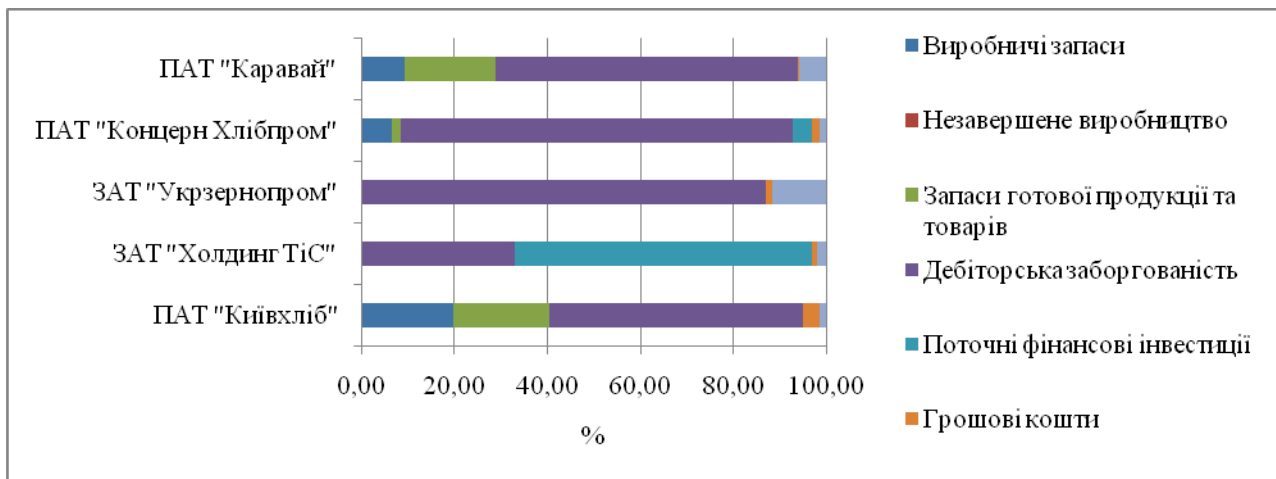


Рис. 1. Структура оборотних засобів хлібопекарських підприємств України у 2011 році, %

За наведеними даними у більшості виробників хліба та хлібобулочних виробів дебіторська заборгованість займає найбільшу частку в сукупних оборотних засобах, наступними за обсягом є виробничі запаси та готова продукція, а решту займають інші оборотні активи, грошові кошти та незавершене виробництво. Проаналізуємо ефективність використання того елементу оборотних засобів хлібопекарських підприємств, який займає найбільшу частку в загальному їх обсязі – дебіторською заборгованістю, оскільки ефективне управління саме цього елементу оборотних засобів може дати змогу прискорити обіг оборотних засобів хлібопекарських підприємств, а отже і підвищити ефективність господарської діяльності в цілому.

Сучасні дослідження в області управління, таким елементом оборотних засобів, як дебіторська заборгованість ведуться як правило за двом напрямками: аналіз складу дебіторської заборгованості з виявленням пропорційності її складових, інший напрямок пов'язаний з вивчення основних методів управління дебіторською заборгованістю з формуванням необхідного комплексу заходів, щодо їх оптимізації та запровадження.

Для встановлення результативності існуючої політики управління дебіторською заборгованістю на хлібопекарських підприємствах варто розрахувати та дослідити ряд показників, що дають змогу її проаналізувати. Для початку визначимо яку часту оборотних засобів досліджуваних підприємств займає саме цей елемент (табл. 1)

1. Зміна частки дебіторської заборгованості в оборотному капіталі хлібопекарських підприємств України у 2007-2011 рр.

№ з/п	Підприємства	Частка дебіторської заборгованості в оборотному капіталі					Зміна			
		2007р	2008р	2009р	2010р	2011р.	2007 до 2008 рр.	2008 до 2009 рр.	2009 до 2010 рр.	2010 до 2011 рр.
1	ПАТ "Київхліб"	52,87	43,19	66,17	54,60	52,57	-9,68	22,98	-11,57	-2,03
2	ЗАТ "Холдинг ТіС"	75,75	87,13	75,64	48,37	33,07	11,38	-11,49	-27,27	-15,30
3	ЗАТ "Укрзерно-пром"	88,57	94,06	93,89	93,33	87,05	5,49	-0,17	-0,56	-6,29
4	ПАТ "Концерн Хлібпром"	69,09	81,58	84,69	61,27	51,95	12,49	3,11	-23,43	-9,32
5	ВАТ "Хлібінвест"	88,75	80,33	15,65	39,27	79,06	-8,42	-64,68	23,62	39,79

2. Структура дебіторської заборгованості хлібопекарських підприємств України у 2010-2011 рр.

№ з/п	Підприємства	Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги		Абсолютне відхилення		Зарозрахунками з бюджетом		Абсолютне відхилення		За виданими авансами		Абсолютне відхилення		Із внутрішніх розрахунків		Абсолютне відхилення		Інша поточна заборгованість		Абсолютне відхилення
		2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	2010р.	2011р.	
1	ПАТ "Київхліб"	32,60	53,78	21,19		2,61	0,86	-1,76		62,48	44,41	-18,07		-	0,05	0,05		2,31	0,90	-1,41
2	ЗАТ "Холдинг ТiС"	73,58	58,94	-14,64		0,01	0,01	-		11,51	13,57	2,06		-	-			14,90	27,48	12,58
3	ЗАТ "Укрзе-рнпром"	18,87	22,10	3,23		1,89	7,25	5,36		58,85	58,38	-0,47		-	-			20,39	12,27	-8,11
4	ПАТ "Концерн Хлібпром"	51,16	63,42	12,26		1,43	1,28	-0,15		3,02	9,00	5,98		8,23	0,06	-8,17		36,16	26,24	-9,92
5	ВАТ "Хлібінвест"	21,86	9,75	-12,12		0,65	0,13	-0,52		-	-	-		-	-			77,49	90,12	12,63

Як видно з таблиці 1 дебіторська заборгованість займає майже більше половини загального обсягу оборотних засобів хлібопекарських підприємств, причому на деяких підприємствах існує тенденція до зростання її величини (ВАТ «Хлібінвест»), проте на інших спостерігається позитивна динаміка – скорочення питомої ваги дебіторської заборгованості в загальній сукупності оборотних засобів – ПАТ «Київхліб», ЗАТ «Холдинг ТіС» у 2010 до 2011 рр. зменшення на 2,03 та 15,3 відсотки відповідно.

Коректний підбір заходів щодо управління дебіторською заборгованістю неможливий без детального дослідження структури самої дебіторської заборгованості (табл. 2).

Аналізуючи дебіторську заборгованість за її структурою, можна зробити висновок, що основна складова заборгованості – це заборгованість за готову продукцію та відвантажені товари, що у 2011 році в середньому складає 30-40% та заборгованість за авансами, що обіймає друге місце за величиною близько 40-60% від всієї суми дебіторської заборгованості. Існує також на заводах заборгованість з бюджетом, в яку включається лікарняні та відпускні, які не були оплачені. Значна частка дебіторської заборгованості в складі поточних активів визначає її особливе місце в структурі оборотних засобів. Дебіторська заборгованість – це своєрідна іммобілізація робочого капіталу, яка в будь-який час, а особливо в період інфляції не вигідна для бізнесу.

Довготермінові неплатежі надовго відволікають кошти із господарського обороту. Практичний досвід свідчить, що чим довший термін розрахунків за продукцію, тим менша вірогідність одержання заборгованості. З метою максимізації надходження коштів, підприємству варто розробляти широку кількість договорів із гнучкими умовами форми оплати і ціноутворення. Можливі різні варіанти: від повної до часткової передоплати, передачі на реалізацію і банківської гарантії. Система знижок за прискорення оплати більш ефективна, ніж система штрафних санкцій за прострочену оплату.

Оцінка складу дебіторської заборгованості за терміном погашення на хлібопекарських підприємствах наведена в табл. 3.

3. Період дебіторської заборгованості на хлібопекарських підприємствах 2007-2011 рр.

Підприємства	Період дебіторської заборгованості, дні				
	2007	2008	2009	2010	2011
ПАТ "Київхліб"	18	14	27	27	127
ЗАТ "Холдинг ТіС"	393	546	546	187	б\н
ЗАТ "Укрзернопром"	б\н*	б\н	б\н	б\н	б\н
ПАТ "Концерн Хлібпром"	513	546	180	66	58
ВАТ "Хлібінвест"	267	161	24	71	617

* б/н – безнадійна заборгованість

Як видно з розрахунків на деяких хлібопекарських підприємствах існує прострочена дебіторська заборгованість, так наприклад, на ЗАТ "Укрзернопром", вона є хронічною, що стосується інших підприємств, то тут ситуація відрізняється, на ЗАТ «Холдинг ТіС» вона з 2007 по 2010 прямує до простроченої, а в 2011 році заборгованість вже переходить до рангу безнадійної, у інших підприємствах ця

ситуація трохи краща, так на ПАТ «Київхліб» з 2007 по 2010 роки цей показник коливався в межах 15-30 днів, а в 2011 році становив 127, що характеризує допущення суттєвих помилок в системі управління оборотними засобами в цілому і дебіторською заборгованістю зокрема. У всіх інших періоди дебіторської заборгованості коливаються в межах 30-550 днів, що достатньо негативний показник, оскільки він свідчить про те, що підприємства мають загрозу переходу всієї суми дебіторської заборгованості в безнадійну, а це зрозуміло є фінансовими втратами.

Така структура дебіторської заборгованості характерна для більшості хлібопекарських підприємств. Дистриб'ютори хлібозаводів значно збільшили обсяги продажу, а відповідно і терміни оплати продукції.

Дана ситуація пов'язана з тим, що підприємства цієї галузі, почали реалізовувати продукцію через гіпермаркети (частка яких зросла на 9%), які в свою чергу встановлюють власні умови співпраці і більші терміни оплати ними продукції. Керівництво хлібопекарських підприємств намагається застосовувати більш жорсткі умови кредитування дебіторів, але все ж чіткої політики ліквідації дебіторської заборгованості не існує.

Для поліпшення ситуації з управління дебіторською заборгованістю, її рівень визначається багатьма чинниками: видом продукції, ємкістю ринку, ступенем насичення ринку, прийнятою системою розрахунків (продаж за готівку, в кредит) та ін. і передбачає перш за все контроль за оборотністю коштів в розрахунках для прискорення даного показника.

Недоліки в політиці управління дебіторською заборгованістю чинить безпосередній вплив на платіжну дисципліну покупців, що призводить до несвочасного надходження коштів. Тому в даній площині слід розробляти дієві заходи, щодо покращення системи управління дебіторською заборгованістю: встановлення жорстких вимог щодо розрахунків за відвантажену продукцію, встановлення штрафних санкцій за прострочені розрахунки, визначення її критичного рівня, тощо. Крім того недосконалість в управлінні даним елементом може спричинити до зменшення грошових коштів на рахунку, а відповідно і зниження ліквідності та платоспроможності.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає в першу чергу контроль за процесом обертання коштів в розрахунках, причому позитивним явищем являється його прискорення, і саме тут важливим питанням виступає відбір потенційних покупців, та визначення схеми розрахунків за продукцію (продаж в кредит, за готівковий розрахунок, продаж під реалізацію). Відбір покупців повинен здійснюватись за допомогою критеріїв сформованих на основі попереднього досвіду, наприклад дотримання платіжної дисципліни, фінансовий стан покупця, його платоспроможність, фінансова стабільність, можливість і бажання реалізовувати товар, тощо. Потрібну інформацію можна отримати на основі опублікованої фінансової звітності або при звертанні до спеціалізованих установ, що здійснюють аналітичну фінансову оцінку діяльності підприємств та організації. Що стосується системи оплати відвантаженої продукції, то тут слід керуватись результатами вищевказаних досліджень, тобто для стабільних дисциплінованих покупців можна використовувати продаж в кредит, до інших тільки передоплату але можна варіювати її процент та можливості надання знижок, в залежності від репутації покупця.

При проведенні перевірки розрахункових документів слід спочатку встановити критичний рівень дебіторської заборгованості і всі документи, що перевищують зазначений рівень піддаються суцільній перевірці, в подальшому перевіряється відповідність сум в розрахункових документах та реальних платежів. Далі аналізується дебіторська заборгованість з визначенням простроченої її частини, далі проводиться групування контрагентів згідно їх платіжної дисципліни з метою подальшого корегування умов співпраці з ними. Тобто поглиблення комерційних стосунків з контрагентами, що дотримуються платіжної дисципліни і зміна умов співпраці із злісними боржниками аж до повного її припинення, в залежності від причин неплатежів.

Крім того існують суперечності в питанні чи слід співставляти дебіторську та кредиторську заборгованість, зокрема щоб сума першого елемента не перевищувала суму другого, дане співставлення дуже поширене в світовій практиці. Але як вважають деякі науковці вважають, що категорії не повинні співставлятись оскільки підприємство повинно розраховуватись за своїми зобов'язаннями не залежно від погашення наявних заборгованості перед ним.

Також важливим елементом в управлінні дебіторською заборгованістю є формування резерву сумнівних боргів, хоча на сьогоднішній день немає узагальненої практики щодо способу розрахунку даного резерву. Що стосується міжнародної практики, то він коливається в межах 0,78 – 6%, також слід враховувати, що доля безнадійних боргів знаходиться в прямій залежності від тривалості періоду протягом якого дебітор зобов'язується розрахуватись з боргами – чим триваліший період тим підвищується ймовірність непогашення заборгованості.

Останнім етапом управління дебіторською заборгованістю являється застосування сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, в якості яких на сьогоднішній день найчастіше використовують факторинг, форфейтинг, облік векселів, які видані покупцям продукції, або їх продаж на фінансовому ринку, спонтанне рефінансування, тощо.

У сучасних умовах господарювання управління таким елементом оборотних засобів має бути системним і враховувати особливості кожного окремого підприємства. Дотримання такого підходу дозволить сформувати комплексну модель системи управління оборотними засобами з врахуванням адаптованих систем управління іншими елементами оборотних засобів, та об'єднання всіх систем управління в єдину управлінську систему, яка дозволить підприємству оперативно реагувати на зміни оточуючого середовища.

2.7. Фінансово-економічні механізми розвитку агроформувань

Актуальність дослідження розробки заходів щодо реструктуризації і фінансового оздоровлення агроформувань обумовлена спадом виробництва аграрної продукції, що відбувся в Україні за останні десятиліття, за рахунок проведених структурних перетворень в економіці і реформуванням сільського господарства. Як наслідок, сучасні аграрні підприємства не достатньо забезпечені власними засобами, а тому є неплатоспроможними, що призводить до невиконання ними зобов'язань перед кредиторами і персоналом. Фінансово нестабільні сільськогосподарські підприємства

не користуються довірою фінансово-кредитних установ і інвесторів, тому можливості цих підприємств підвищити ефективність діяльності за рахунок реалізації високоефективних інвестиційних і інноваційних проектів обмежені.

Підвищення ефективності діяльності аграрних формувань є складною проблемою економіки, розробці якої присвячені численні дослідження вітчизняних вчених, а саме: В.Г. Андрійчука, П.Т. Саблука, М.М. Карамана, Л.М. Малюги, І.І. Червена, В.І. Топіхи та інших, проте детального вивчення вимагають особливості оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, відносно яких проведені процедури реструктуризації.

Значний внесок в дослідження процесів реструктуризації зробили вітчизняні і зарубіжні вчені: В.Я. Амбросов, Л.Ф. Каніченко, С.В. Клімчук, І.І. Мазур, О.О. Терещенко, П.В. Пашко, А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, І.А. Бланк, В.М. Ганганов, М.А. Коваленко, С.М. Онисько, М.І. Тітов, Т.В. Кузькіна та інші. Втім, окремі аспекти проблем реструктуризації аграрних підприємств залишаються вирішеними неповною мірою. Так, недостатньо вивчені особливості проведення і оцінки реструктуризації аграрних формувань, методи складання плану санації і оцінки ефективності санаційно-реструктуризаційних трансформацій.

Підприємство під впливом зміни попиту на продукцію, товари, роботи, послуги, методів їх виробництва та обслуговування стикається з необхідністю радикальної зміни структури і функцій у формі злиття і придбання, поділу та виділення, перетворення (цей процес називають реорганізацією) або, що частіше, - комплексного зміни методів функціонування для вирішення проблем виживання або підвищення ефективності діяльності (процес реструктуризації). Потреба у змінах стала виникати настільки часто, що їх вплив на життєвий цикл підприємства вже не розглядається як виняткове явище.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» трактує поняття реструктуризації підприємства наступним чином - «це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприяє фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів»¹⁵¹.

У вивчених нам джерелах крім законодавчо визначеного поняття «реструктуризація» існує дві основні точки зору. Згідно з першою, поняття реструктуризації розглядається як «будь-які зміни стратегічного характеру на підприємстві». Так, Батенко Л.П. вважає, що «реструктуризація - це комплексне і взаємозалежне зміна структур, які забезпечують функціонування підприємства в цілому»¹⁵².

Друга група авторів у своїх визначеннях реструктуризації робить упор на її окремих аспектах - цілях, направлених проведення і формах реалізації. Так, Басюк Т.П. відзначає мета реструктуризації в «збільшенні продуктивності праці та

¹⁵¹ Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: станом на 30 липня 1999 р. // Голос України. – 1999. – 30 липня

¹⁵² Батенко Л.П. Філософія і методологія реструктуризації. Програма реструктуризації / Л.П. Батенко // Фінанси і статистика. – 2000. – 451 – 54 С.

конкурентоспроможності підприємства, з метою підвищення ефективності виробництва та ефективного розподілу ресурсів»¹⁵³. Нойхольд Г. розглядає наслідки реструктуризації у вигляді корінних змін діяльності підприємства, в управлінні ним, в робочій силі і в структурі фінансів з метою підвищення прибутковості, скорочення витрат і поліпшення якості продукції. Також реструктуризація визначається цим автором як «структурна перебудова з метою забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, землі, технологій), що складається в створенні комплексу бізнес - одиниць на основі розподілу, об'єднання, ліквідації (передачі) діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбання певної частки в статутному капіталі або акцій сторонніх організацій»¹⁵⁴

Синтезуючи два підходи можна сформулювати наступне визначення: реструктуризація - це перебудова підприємства, спрямована на підвищення його конкурентоспроможності, відновлення платоспроможності, зростання вартості підприємства, підвищення рентабельності діяльності і здійснювана завдяки змінам у використанні ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Узагальнюючи трактування поняття «реструктуризації підприємств» потрібно відзначити, що вона повинна викликати стійкі позитивні короткострокові і довгострокові зміни в їх діяльності компанії, результатом яких буде зростання ринкової вартості підприємства. Конкретний зміст самого процесу реструктуризації визначається залежно від того, яка форма реструктуризації проводиться: оперативна або стратегічна.

Ці дві форми реструктуризацію часто розглядаються окремо. Це не зовсім коректно. Зокрема, оперативна реструктуризація¹⁵⁵ спрямована на створення передумов для реалізації стратегічних ініціатив, і в свою чергу, стратегічна реструктуризація (придбання активів, виділення активів, злиття декількох підприємств і т.д.), що ставить своєю метою збільшення вартості підприємства, завжди включає в себе всі елементи оперативної реструктуризації (зміна асортименту виробленої продукції і послуг, ціноутворення, рекламу, систему збуту, кадри, управління і бізнес процеси і т.д.).

Всебічно обґрунтована мета реструктуризації конкретного суб'єкта господарювання може бути сформульована в загальному вигляді наступним чином: продукція підприємства і результат його діяльності повинні відповідати поточному платоспроможному попиту на ринку. Підприємство, яке задовольняє цій вимозі, з одного боку зберігає централізований контроль у найбільш важливих сферах діяльності, а з іншого - відроджується завдяки проведенню активної науково-технічної та ринкової стратегії в межах товарної групи.

Визначення поняття реструктуризації як процесу адаптації підприємства до ринкових умов, що направлений на підвищення його конкурентоспроможності і рентабельності діяльності, відновлення платоспроможності; здійснюється завдяки

¹⁵³ Басюк Т.П. Реструктуризация дебиторской задолженности предприятия / Т.П. Басюк // Финансы Украины. – 2004. – №12. – С. 110-115

¹⁵⁴ Neuhold H., Krise und Krisenmanagement in den internationalen Beziehungen / Neuhold H. - Stuttgart, 1989

¹⁵⁵ Фрезе Э. Реструктуризация предприятий: направления, цели, средства / Э. Фрезе, Л. Тойфсен, Т. Бескен и др. // Проблемы теории и практики управления. – 1996. — №4. – С. 116-121

змінам у внутрішньогосподарських відносинах та операційній реструктуризації. Цей процес покликаний забезпечити стійке положення підприємства на ринку, що виражається у зростанні ринкової вартості підприємства і досягненні стратегічних цілей.

Складним завданням є розмежування економічних понять «реструктуризація» і «санация», тому в проведеному дослідженні масштаби їх двостороннього впливу рекомендується визначати за допомогою цілей санаційно-реструктуризаційних заходів. Якщо метою змін є фінансове оздоровлення підприємства, запобігання його банкрутству та ліквідації, то першочерговим поняттям в системі антикризового фінансового управління є санация; якщо мета – змінити організаційно-правові, техніко-економічні та інші умови функціонування підприємства з метою підвищення ефективності діяльності, має місце процес реструктуризації.

Емпіричні дослідження процесу реструктуризації дозволили виділити основні етапи: перший етап реструктуризації (1987-1991 рр.) - так звана «номенклатурна», характеризується спонтанною приватизацією, створенням на базі державних підприємств великої кількості кооперативів та перших селянських (фермерських) господарств (С(Ф)Г). Протягом другого етапу (1991-1995 рр.) відбулася реорганізація колгоспів в колективні сільськогосподарські підприємства та збільшення кількості С(Ф)Г. Особливістю третього етапу (1995-2000 рр.) є приватизація державних сільськогосподарських підприємств на підставі сертифікатів, акціонування крупних державних підприємств. Четвертий етап (2000-2002 рр.) характеризується збільшенням ефективності реформування, у зв'язку із впровадженням методики оцінки приватизаційного майна. На останньому етапі (2002 рік – теперішній час) відбувається реорганізація існуючих сільськогосподарських підприємств, їх кооперація та інтеграція.

В результаті реформування аграрного сектору економіки принципово змінилися склад і структура товаровиробників. У 2011 році найбільша питома вага в структурі аграрних формувань АР Крим належить господарським товариствам (47 %), приватним підприємствам (майже 20%) і сільськогосподарським кооперативам (14,5 %), фермерським господарствам (7 %).

Крім того, відбувається скорочення вартості валової продукції сільського господарства, в порівняних цінах 2005 року, на 33 % відносно 1990 року, рівня рентабельності діяльності - на 17,9 %, посилення проблем неплатежів, що виражається в перевищенні кредиторської заборгованості над дебіторською у 1,5 рази. Ці дані свідчать про неефективність реформування організаційно-правової форми господарювання без урахування змін в структурі операційної діяльності, капіталу, боргу та організації управління підприємством.

У ході аналітичних досліджень встановлено, що, з метою подолання кризи, агроформування найчастіше використовували пасивні методи реструктуризації: систему взаємозаліків (86,5%), звільнення або відстрочення сплати податків і зборів (78,9%), а також комерційний кредит (77,2%) і передачу майна в оренду (52,7%).

За останні п'ять років питома вага реструктуризованих агроформувань в АР Крим зросла майже в 7 разів, при цьому пік реформування припадає на основний етап реструктуризації агропромислового комплексу АР Крим (1995-2000 рр.). Не дивлячись на поширення процесів реструктуризації сільськогосподарських підприємств, ситуація в аграрному секторі АР Крим залишається критичною. Більше

половини (56,3%) реструктуризованих сільськогосподарських підприємств - збиткові (збиток склав 439,7 тис.грн.) і має тенденцію поступового зниження загального обсягу збитків.

Результати фінансово-економічного аналізу зведеного балансу реструктуризованих і сированих агроформувань АР Крим свідчать про дефіцит обігових коштів для задоволення поточних зобов'язань, низький рівень платоспроможності та неефективність діяльності підприємств. Позитивним є зростання обіговості засобів в розрахунках, запасах і кредиторській заборгованості. Реорганізовані сільськогосподарські підприємства неліквідні і неплатоспроможні, величина чистого оборотного капіталу має негативне значення, тому необхідність подальшої реструктуризації діяльності агроформувань.

Результати порівняльної цінності аграрних підприємств АР Крим свідчать про результативність реструктуризації в ЗАТ «Н.-Победа», АТОВ «Урожайне» і ФГ «Росси», інтегральний рейтинг яких після перетворень збільшився, відповідно, на 5,3, 5,5 і 16,1 пункти і лише в Кримській дослідній станції овочівництва піврічна санація не принесла позитивних результатів (інтегральний показник скоротився на 16 пунктів).

Найбільший вплив на результативність реструктуризації мають фінансово-економічні критерії діяльності підприємств (66%) і механізми державного регулювання (майже 15%). Сукупний показник алокативної ефективності реструктуризації в агроформуваннях АР Крим, розрахований на основі багатосекторної інтегральної моделі, дозволив виявити резерв невикористаних можливостей реформування на рівні 83%.

У роботі визначено перелік груп ризиків, що впливають на результативність проведення процедур реструктуризації аграрних формувань, систематизований залежно від джерел їх виникнення (табл. 1).

Серед груп ризиків зовнішнього середовища виділені наступні: ринкова кон'юнктура, недосконалість нормативної бази, неефективність грошово-кредитної політики, неналежне виконання зобов'язань контрагентами, часовий лаг очікуваного ефекту, погодно-кліматичні умови. Ризиками внутрішнього середовища діяльності підприємства є: недостатня обґрунтованість управлінських рішень, недооцінка джерел фінансування, переоцінка рівня кваліфікації персоналу, що безпосередньо реалізує рішення щодо реструктуризації, помилки в обґрунтуванні екологічної безпеки, відсутність соціального ефекту, право власності.

Експертна оцінка показала, що найбільш вагомими ризиками реформування є ризики недостатньої обґрунтованості управлінських рішень (9,2 бали при рівні значущості 16,4%), ризики недооцінки форм і джерел фінансування (8,9 бали при 15,9% значущості), ризики, пов'язані з несумлінним виконанням зобов'язань контрагентами підприємства (8,5 балів при значимості 18,9%), переоцінка кваліфікації персоналу (6,8 балів при рівні значущості 15,4%), тому ризик-менеджмент має бути направлений на зниження впливу цих чинників. Виходячи з представлених градацій значень індикаторів, а також запропонованої нами шкали для їх інтерпретації, в дисертації запропонований вибір форм реформування в залежності від рівня ризиковості цієї процедури (рис. 1).

**1. Значення індикаторів груп ризиків
реформування зовнішнього та внутрішнього середовища для цілей системи
раннього попередження та реагування (фрагмент)**

Групи ризиків	Індикатори	Граничні значення індикаторів		
		Мінімальне	середнє	критичне
Зовнішнє середовище				
Ринкова кон'юнктура	Скорочення квот на експорт аграрної продукції	0*	0,5**	1***
	Підвищення цін на с.-г. сировину і матеріали, %	Менше 5	5 - 15	Більше 15
	Підвищення рівня монополізації ринку (кількість процедур укрупнень підприємств), %	Менше 10	10 - 15	Більше 15
	Підвищення цін на енергоносії, %	Менше 10	10 - 20	Більше 20
Нормативна база діяльності	Внесення змін в Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 1999р.	0	0,5	1
	Ліквідація пільгового оподаткування с.-г. виробників	0	0,5	1
...	...	...	...	...
Внутрішнє середовище				
Недостатня обґрунтованість управлінських рішень	Невірний вибір об'єкту реформування	0	0,5	1
	Неправильне встановлення першопричин реформування	0	0,5	1
	Невірний розрахунок термінів реформування, частка операційного циклу	Менше 50	50 - 70	Більше 70
	Неправильний вибір форми і методів реформування	0	0,5	1
Недооцінка джерел фінансування	Трансформація кредиторської заборгованості в корпоративні права, %	Менше 5	5 - 10	Більше 10
	Затримка фінансування проекту реформування, днів	Менше 10	10 - 30	Більше 30
...	...	...	...	...

* - даний факт відсутній (дія індикатору не проявляється);

** - дія індикатору носить епізодичний, непостійний характер;

*** - відмічається стійка дія індикатору.

Найбільший рівень ризику досліджуваних підприємств, в рамках системи раннього запобігання і реагування, зафіксований в Кримській дослідній станції овочівництва (4998,9), знаходиться в межах критичного рівня, а найменший – у ФГ «Россі» (636,3) – в межах мінімального значення. Проведені розрахунки підтверджують відповідність обраних форм санаційних та реструктуризаційних заходів.

Стратегічні напрямки подальшого реформування сільськогосподарських підприємств АР Крим передбачають завершення процесів впорядкування відносин власності, реструктуризації сільськогосподарських підприємств, створення необхідних організаційно-правових умов для діяльності агроформувань в ринковому середовищі шляхом кооперації сільськогосподарських і промислових підприємств. При цьому рекомендовано використання трьох груп механізмів реформування: врегулювання внутрішньогосподарських відносин (зокрема земельних, майнових і

трудових; власності на об'єкти соціальної сфери), реструктуризації боргу (механізми стягнення дебіторської і погашення кредиторської заборгованостей) і реструктуризації бізнесу (так званої операційної реструктуризації, зокрема: оцінка ефективності діяльності підприємства, бізнес-планування перетворень, оптимізація ресурсів і витрат, управління грошовими потоками, механізми залучення інвестицій та інше).

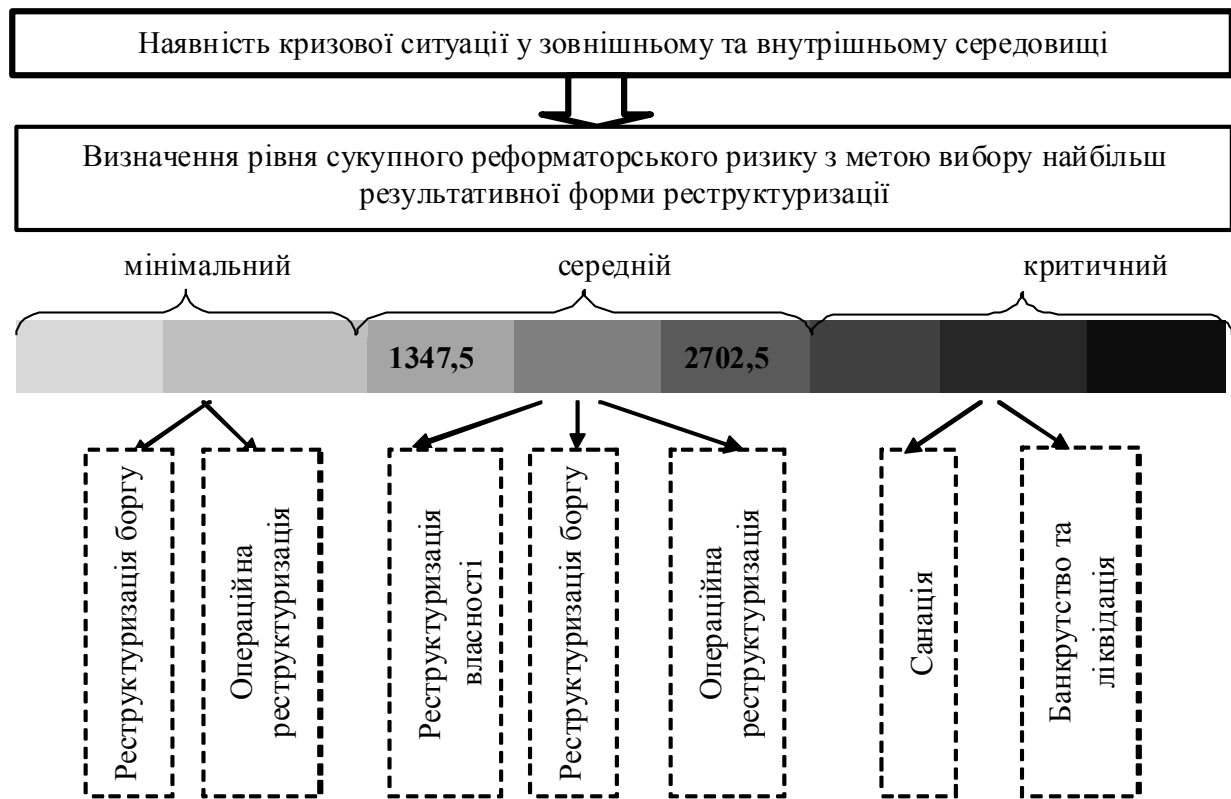


Рис. 1. Вибір форм реструктуризації

в залежності від сукупного рівня реформаторського ризику

Результати оцінки визначають механізми перетворень, сценарії і процедури реструктуризації агроформувань з урахуванням їх організаційно-правових форм. Основною метою розробки та реалізації стратегії є збільшення ринкової вартості підприємства, підвищення рівня конкурентоздатності його виробництва, інвестиційної привабливості, обрання ефективної організаційно-правової форми господарювання.

Таким чином, ефективна стратегія реструктуризації підприємств на тлі ефективного управління боргом може фінансово оздоровити підприємство, надати можливість не тільки вийти з кризи, а й розвинути ефективний агробізнес з високим рівнем капіталізації.

Вважаємо, що поряд з перерахованими вище заходами управління при реструктуризації, слід застосовувати послідовність «реанімаційних» і «реабілітаційних» заходів.

Застосування «реанімаційних» заходів передбачає створення нової управлінської команди, діагностику фінансово-економічних проблем підприємстві, встановлення

жорсткого контролю за грошовими потоками. Головними серед «реабілітаційних» заходів можна вважати встановлення фінансової дисципліни та прозорості, впровадження на підприємстві системи маркетингу та розробка довгострокової стратегії розвитку підприємства, а на її основі рішення - короткострокових завдань.

Досягнення значних організаційних і стратегічних результатів можливе тільки за таких умов:

- по-перше, реструктуризація повинна базуватися на постійній, але переконливою бізнес-ідеї, здатної поліпшити мотивацію персоналу;

- по-друге, слід правильно обґрунтувати час проведення реструктуризації, у т.ч. з урахуванням рівня готовності більшості працівників до змін, для досягнення стратегічної мети перетворень;

- по-третє, команда, яка планує реструктуризацію повинна критично проаналізувати сучасний стан підприємства і ринку і врахувати вплив різних факторів, у тому числі визначивши межі їх впливу.

Після виконання цих умов, підприємство може приступати до розробки варіантів реструктуризації з подальшим їх впровадженням. Для цього ми рекомендуємо використовувати організаційно-економічний механізм реструктуризації агроформувань.

При розробці варіантів реструктуризації менеджери аграрних підприємств стикаються з безліччю проблем. Серед найбільш часто зустрічаються труднощів ми виділяємо фінансовий менеджмент, обумовлений специфікою ведення агробізнесу.

Після встановлення контролю над фінансово-економічною службою та грошовими потоками, слід приділити увагу основним методам встановлення фінансової дисципліни та прозорості. Для цього рекомендуємо впровадження якісного управлінського обліку з метою своєчасного отримання інформації для складання переліку першочергових змін та розробки довгострокових планів розвитку.

Управлінський персонал також повинен оптимізувати всі існуючі бізнес-процеси. Відповідні служби менеджменту, керуючись результатами аналізу та оцінки ефективності галузей і сільськогосподарського підприємства в цілому, даними маркетингового дослідження, приймають рішення про оптимізацію напрямків діяльності підприємства.

Наступним етапом складання плану реструктуризації є розробка ефективного маркетингового менеджменту, що передбачає поєднання задоволення потреб споживачів з досягненням цілей господарства. Тут необхідними заходами, на нашу думку, повинні бути: вивчення ринку; реклама; ціноутворення і цінова політика; створення систем збуту; розподіл створеної продукції; збут.

Одним з головних чинників фінансового оздоровлення є розробка довгострокової стратегії розвитку підприємства, яка передбачає розрахунок перспективних напрямків діяльності підприємства, його фінансові можливості і вигоди на певний період часу. Управлінський персонал під час здійснення фінансового оздоровлення і в подальшій діяльності повинен керуватися трьома документами: бізнес-план, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів.

Більшість аграрних підприємств отримують недостатньо прибутку для реінвестування її в бізнес. У цьому випадку виникає необхідність залучення зовнішніх джерел фінансування, тому необхідно запровадити ефективний інвестиційний менеджмент, завданнями якого, на нашу думку, повинні бути

забезпечення приросту капіталу є в достатньому обсязі для повернення залучених коштів і отримання прибутку. При цьому прийняття правильного рішення щодо залучення джерела інвестицій забезпечується за рахунок аналізу особливостей та вартості кожного з них.

Практика здійснених перетворень показує, що підприємства, що пройшли процедури реструктуризації і фінансового оздоровлення, які не приділили належного значення питанням ефективного менеджменту після реформування, знову перебували під загрозою неплатоспроможності.

Отже, виникає необхідність адаптації організаційної структури до нових умов, змін у стилі і методах управління. Використання лише традиційних заходів «поліпшення і вдосконалення» системи управління неефективно; будуть потрібні глибокі перетворення базуються на переосмисленні ролі, місця та місії підприємства в постійно мінливих умовах ринку.

Для цього слід залучити всі матеріальні та інтелектуальні ресурси. Тому при реформуванні слід пам'ятати, що людський капітал для більшості українських сільськогосподарських підприємств - головна конкурентна перевага (табл. 2).

2. Особливості традиційного і позитивного підходів щодо реструктурування підприємства

Традиційний підхід	Позитивний підхід
Пошук проблем	Пошук досягнень
Виявлення слабких ланок і їх посилення	Посилення сильного
Відштовхування від реальних досягнень і наявних ресурсів підприємства	Відштовхування від потенціалу підприємства
Розуміння обмеженості можливостей людей	Віра в безмежні можливості людей
Мінімізація ризиків	Інституціалізація ризику
Акцент на здоровий розрахунок	Акцент на віру і ентузіазм
Прагнення зробити можливе	Прагнення зробити неможливе
Ясне бачення обмежень і перепон	Концентрація на баченні майбутнього, заперечення нездоланності перешкод і пошук неординарних рішень
Точка відліку - сьогодні	Точка відліку - майбутнє

Джерело: складено автором

Успіх реструктуризації багато в чому залежить від того, наскільки керівник зможе адекватно оцінити пов'язані з нею реальні труднощі і, відповідно перебудується, перш ніж приймати рішення про реформування підприємства. Практика показує, що неефективність в реструктуризаційних і санаційних процесів обумовлена неготовністю або небажанням керівника підприємства діяти по-новому, адаптувати свій стиль управління і використовувати методи до нових завдань і ситуацій.

Вважаємо, що весь комплекс заходів щодо реструктурування підприємства повинен реалізовуватися тимчасовими цільовими командами, які працюють в тісній взаємодії один з одним і керівництвом у сформованому інноваційному кліматі при становленні нової організаційної культури.

Основні концепції команд у реструктурування та становленні нової організації: мала цільова група - основний осередок інноваційної системи; інноваційні ідеї формуються, розвиваються і реалізуються в рамках замкнутого циклу: цільові команди - керівництво - цільові команди; паралельно з вирішенням проблем реструктурування здійснюється активна робота з розвитку « командного духу » і освоєнню ефективних методів спільної роботи; для досягнення ефекту синергії використовуються « мозковий штурм », ведення дискусії, діалогу та конструктивне вирішення конфліктів.

3. Особливості традиційного підходів і нової концепції залучення персоналу в процес реструктурування підприємства

Традиційна концепція	Нова концепція
Націлена на весь персонал	Націлена головним чином на відібрану частину персоналу
Є засобом досягнення мети	Сама по собі - ключова мета організаційних інновацій
Основне завдання - зняття опору змінам	Основне завдання - зробити кожного ініціатором і провідником змін
Рух інновацій зверху вниз	Зустрічне і колоподібне рух інноваційних потоків
Мотивація конкретною метою	Мотивація спільним баченням
Реалізується в рамках існуючої структури	Реалізується як усередині структурних підрозділів, так і за її межами

Джерело: складено автором

Таким чином, формування якісно нового та ефективного управління нововведеннями, заснованого на антикризовій стратегії, дозволить вирішити проблему адаптації агроформування до нових умов господарювання, досягти поставлених цілей санаційно-реструктуризаційних змін і забезпечить ефективне ведення агробізнесу

Висновки. Стратегія подальших перетворень в сільському господарстві АР Крим передбачає реструктуризацію агроформувань, у тому числі створення необхідних правових, фінансових і організаційних умов діяльності підприємств в ринковому середовищі шляхом кооперації сільськогосподарських і промислових підприємств при використанні трьох груп рекомендованих механізмів реструктуризації: врегулювання внутрішніх відносин в процесі реструктуризації, реструктуризація боргу, операційна реструктуризація.

2.8. Особливості формування фінансових ресурсів в аграрному секторі економіки України

Фінансові ресурси відіграють вирішальне значення в забезпеченні відтворювального процесу та економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Тому дослідження джерел їх формування набувають особливої уваги в умовах фінансової кризи та ріст цін на всі види ресурсів.

Проблемам залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки та оцінки ефективності їх використання присвячено багато наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Вагомий внесок в дослідження цих питань здійснили: Андрійчук В.Г., Бланк І.А., Гайдучий П.І., Гудзь О.Є., Дем'яненко М.Я., Коробов М.Я., Стецюк П.А., Сомік А.В. та інші.

Метою дослідження є оцінка джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств та визначення основних проблем та особливостей залучення капіталу в аграрний сектор економіки.

Фінансові ресурси - це сукупність усіх грошових фондів, які знаходяться в розпорядженні підприємства, призначенні для виконання фінансових зобов'язань та здійснення витрат із забезпечення розширеного відтворення. Більшість науковців ототожнюють поняття «фінансові ресурси підприємства» і «капітал підприємства», та поділяють їх на власні, позичені та залучені.

Достатній розмір фінансових ресурсів забезпечує безперервність розширеного процесу виробництва на основі фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, тому ефективне використання наявних фінансових ресурсів та формування дієвої політики залучення позикових коштів є першочерговою задачею для виробників сільськогосподарської продукції в умовах нестачі власного капіталу.

До числа найважливіших показників, що характеризують джерела формування фінансових ресурсів, в першу чергу відносять величину, структуру і вартість залучення усіх джерел капіталу та окремих його складових.. Серед основних складових джерел капіталу значну питому вагу становить власний капітал в т.ч. статутний капітал, резервний капітал, інший додатковий капітал, нерозподілений прибуток (збиток). До позиченого капіталу відносяться короткострокові кредити банків, довгострокові кредити банків, цільове фінансування. Також джерелами формування фінансових ресурсів являється залучений капітал і серед нього значну питому вагу становить кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги. До складу залучених джерел відносяться також поточні зобов'язання за розрахунками...Величина капіталу, задіяного аграрними підприємствами у виробництві сільськогосподарської продукції постійно знижується, що свідчить про недостатню капіталізацію галузі, а значить і відсутність сучасних технологій

. В структурі власного капіталу аграрних підприємств значна частка приходить на статутний капітал (35,3%), інший додатковий капітал (34,0%) та нерозподілений прибуток (26,9%). До речі, суми статутного, резервного та іншого додаткового капіталу за досліджуваний період суттєво не змінилися, проте на підприємствах суттєво зріс такий показник як нерозподілений прибуток, що може стати важливим власним джерелом для капіталізації фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки

За умови нестачі власних і позичених фінансових ресурсів значної ваги набирають залучені кошти, про що свідчать 24,6% залучених фінансових ресурсів в аграрний

сектор економіки. В їх структурі найбільша частка приходить на кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги 38,6% та поточні зобов'язання за розрахунками - 49,4%.

В умовах недостатності власних фінансових ресурсів для розширеного відтворення в аграрному секторі економіки на перший план висувається питання залучення позикових (кредитних) ресурсів та державної цільової підтримки виробників сільськогосподарської продукції. Несуттєва зміна рівня цільового фінансування свідчить про недостатній вплив держави на процес формування додаткового рівня фінансового забезпечення аграрних підприємств. Проте необхідно підкреслити, що набув практичного досвіду та позитивних результатів механізм підтримки сільськогосподарських товаровиробників через відшкодування податку на додану вартість по операціях постачання сільськогосподарських товарів то послуг.

Особливої уваги заслуговує прийнятий Закон України від 22.12.2011 року №4268-УІ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників», який набрав чинності з 1 січня 2012 року, яким вносяться зміни до пункту 1 підрозділу 2 розділу XX

«Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо механізму виплати сільськогосподарським товаровиробникам компенсації за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі.

Відповідно до Закону позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначена у податковій декларації з податку на додану вартість щодо діяльності з постачання продукції, повинна сплачуватися переробними підприємствами до спеціального фонду Державного бюджету України та на спеціальний рахунок, відкритий ними в органі державної казначейської служби, у таких розмірах:

у 2013 році - до спеціального фонду Державного бюджету України - у розмірі 40 відсотків, а на спеціальний рахунок - у розмірі 60 відсотків;

у 2014 році - до спеціального фонду Державного бюджету України - у розмірі 50 відсотків, а на спеціальний рахунок - у розмірі 50 відсотків.

Таким чином, нарахування податку на додану вартість переробними підприємствами проводиться за трьома напрямками::

1) до Державного бюджету (по операціях постачання товарів/послуг, відмінних від постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в живій вазі, поставлених сільськогосподарськими товаровиробниками);

2) до спеціального фонду Державного бюджету (30 % - у 2012 р., 40% - у 2013 р., 50% - у 2014 р. по операціях з постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в живій вазі, поставлених сільськогосподарськими товаровиробниками);

3) на спеціальний рахунок для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі (70% - у 2012 році, 60% - у 2013 році, 50% - у 2014 році по операціях з постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в живій вазі, поставлених сільськогосподарськими товаровиробниками).

При цьому переробне підприємство суму податку на додану вартість, перераховану на спеціальний рахунок, повинно використовувати виключно для виплати сільськогосподарським товаровиробникам компенсації за продані ними молоко і м'ясо

в живій вазі. Саме цей механізм має забезпечити додаткові кошти для виробників сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на суттєвий розвиток банківських послуг на фінансовому ринку країни кредитні ресурси і досі залишаються недоступними для виробників сільськогосподарської продукції. Низька ефективність виробництва, високі банківські відсотки та відсутність у багатьох аграрних підприємств достатньої кількості власних коштів і необоротних активів для застави стало перешкодою для залучення кредитних ресурсів у виробництво. Проте, необхідно відмітити, що сума кредитних ресурсів була збільшена за останній період завдяки діючому раніше механізму компенсації відсоткової ставки за використання кредитних ресурсів коштами державного бюджету. На жаль, в Законі України «Про державний бюджет України на 2013 рік» не передбачено таких компенсацій, що може негативно вплинути на обсяг залучення кредитних ресурсів аграрними підприємствами. В умовах фінансової кризи банки не змогли повністю задовольнити потребу сільськогосподарських товаровиробників і ця ніша була зайнята різного роду видами товарного кредитування.

Важливою умовою покращення ситуації в аграрному секторі економіки в умовах недостатності власних фінансових ресурсів є достатня та збалансована за напрямками державна фінансова підтримка сільського господарства.

Необхідність державного фінансування сільськогосподарського виробництва зумовлена не тільки специфікою галузі, а й рядом особливостей, які притаманні вітчизняному сільськогосподарському господарству. Серед них, зокрема такі: зниження закупівельної спроможності населення, що обмежує можливості підняття цін на сільськогосподарську продукцію, відставання від розвинутих країн за рівнем науково - технічного прогресу, передових технологій, потреба в інвестиціях для підтримки родючості ґрунту, низькі рівні розвитку інфраструктури сільської місцевості, розрив сталих економічних і технологічних зв'язків між різними сферами агропромислового комплексу. Держава повинна надавати фінансову підтримку на здійснення заходів, що мають досить важливе значення для розвитку сільськогосподарського виробництва, але вони не можуть бути профінансовані в повному обсязі аграрними підприємствами за рахунок власних коштів або кредитів банків. Бюджетні кошти необхідні для підтримки процесу розширеного відтворення в сільському господарстві, для стримування інфляційних процесів і захисту інтересів споживачів сільськогосподарської продукції. Основні засади бюджетного фінансування сільського господарства визначені в Законах України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», а також у «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року» та ін..

Згідно з прийнятим Законом України «Про державний бюджет України на 2013 рік» на пряму підтримку сільського господарства у 2013 році буде витрачено лише 37% загального обсягу аграрного бюджету, що на 4% більше, ніж у 2012 році, і є одним з найнижчих показників.. Для порівняння, в до кризових 2007 р. і 2008 р. на пряму підтримку аграріїв витрачали, відповідно, 63% і 57% аграрного бюджету. В цілому обсяг аграрного бюджету на 2013 рік затверджено на рівні 8,72 млрд. грн, що на 6,2% більше ніж у 2012 році.. З цією метою необхідно впорядкувати механізм прямої державної підтримки сільського господарства. Бюджетні дотації і компенсації виплачувати насамперед ефективно господарюючим товаровиробникам, а основну

масу бюджетних коштів спрямовувати на фінансування програм, здатних забезпечити сталий розвиток сільського господарства. Таким чином, в процесі дослідження встановлено, що основними шляхами вирішення зазначених проблем є розробка фінансово-кредитних механізмів підтримки сільськогосподарського виробництва на основі впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво, шляхом визначення пріоритетів розвитку аграрного сектору з урахуванням зональних та регіональних особливостей та удосконалення механізму надання державної підтримки аграрному сектору з урахуванням вимог СОТ, а також удосконалення страхової та податкової політики і підвищення ролі аграрної науки і освіти, розвитку дорадництва.

2.9. Розвиток кредитного забезпечення підприємств АПК

Кредитування є важливою складовою фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери, умови кредитування розглядаються як важливий чинник, що впливає на дохідність підприємств АПК. У більшості країн світу держава бере активну участь у фінансуванні розвитку аграрного сектору і даний напрям є пріоритетним¹⁵⁶. Специфіка функціонування аграрного сектору – це сезонність виробництва, невисока капіталомісткість і, як внаслідок, велика залежність від погодних умов та багатьох інших факторів, що зменшує привабливість аграрного сектору для кредитування банківською системою. Кредитне забезпечення є однією з найбільш гострих проблем функціонування та розвитку аграрної сфери в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах. Становлення ринкових відносин вимагало зупинення процесу бюджетного кредитування аграрних підприємств. Однак висока вартість приватних кредитних ресурсів через макроекономічну нестабільність і недостатню пропозицію кредитних ресурсів банківською системою, що перебувала на етапі становлення, та внаслідок високого ризику кредитування аграріїв, низької прибутковості, високого рівня заборгованості сільськогосподарських підприємств і відсутності правового забезпечення ліквідних кредитних трансакцій унеможливлювали кредитування аграрної сфери для забезпечення її стабільного розвитку.

У процесі розгляду питань кредитування аграрного сектору слід враховувати, що впродовж тривалого часу, фактично до 2000 р., через незавершеність інституційних перетворень він був вкрай збитковим для кредитів банківської системи. Тому аграрний сектор майже не має кредитної історії, якщо розглядати його як узагальненого клієнта банківської системи. Нинішня практика фінансового забезпечення підприємств АПК не відзначається комплексністю та системністю, має низку недоліків, що не дають змоги задовольнити фінансові потреби суб'єктів агропромислового виробництва. Надзвичайно важливим питанням є визначення цільової функції процесу кредитування аграрного сектору, адже, банківська система

¹⁵⁶ Вдовенко Л.О. Сутність кредиту як економічної категорії / Л.О. Вдовенко //Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету за ред.М.І.Бахмата. – Кам'янець-Подільський: ТОВ «ДрукСервіс», 2012 № 20.т2. – С. 432-435.

прагне до максимізації прибутків, як і аграрний сектор, який здебільшого представляють власники аграрних підприємств¹⁵⁷.

Високий рівень ризиків в агробізнесі, незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств зумовлюють більш жорсткі умови банківського кредитування аграрного сектору порівняно з іншими секторами економіки. Нарощуванню обсягів кредитування перешкоджає обмеженість об'єктів для застави у сільськогосподарських виробників. За результатами визначення категорії кредитної операції, що здійснюється за такими критеріями, як оцінка фінансового стану позичальника, стан обслуговування позичальником кредитної заборгованості, рівень забезпечення кредитної операції, понад 50% операцій із кредитування підприємств АПК підпадають під категорії субстандартні та сумнівні операції, що відповідно означає необхідність наявності застави для отримання кредитних коштів, вартість якої у 5–10 разів перевищує суму кредиту. В основу сучасної методики оцінки комерційним банком кредитоспроможності позичальника закладені результати його попередньої діяльності, що обмежує кредитування новостворених підприємств, а також використання кредитів для подолання збитковості підприємств. Кредити підприємствам АПК займають незначну частку у кредитному портфелі банків. Так, у 2012 р. обсяги наданих кредитів підприємствам АПК становили лише 6,3% від вимог банків за наданими кредитами. Із посиленням ролі іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі ймовірно очікувати погіршення умов кредитування для аграріїв. Отже, узагальнюючи аналіз розвитку кредитування агровиробників, серед основних проблем, які потребують вирішення, слід зазначити: недостатній обсяг кредитного забезпечення підприємств АПК; висока вартість кредитних ресурсів; низький рівень забезпеченості довгостроковими кредитами; низький рівень охоплення пільговими кредитами аграрних підприємств; орієнтування у методиках оцінки кредитоспроможності виробників на результати минулої діяльності позичальників; громіздкість процедури часткової компенсації державою процентів за кредитами; коливання обсягів бюджетного фінансування за програмою здешевлення кредитів, постійні зміни у порядку надання компенсації. Це потребує неодмінного втручання держави у процес кредитного забезпечення підприємств АПК, мета якого полягає у реалізації функції суспільного добробуту за рахунок функцій корисності окремих громадян (платників податків), які є наповнювачами державного бюджету і тому об'єктивно зацікавлені в ефективному використанні бюджетних ресурсів¹⁵⁸. Однак, діючи державна фінансова політика щодо регулювання темпів розвитку агропромислового виробництва не забезпечує належного доступу підприємств АПК до ринку фінансових ресурсів, формування сприятливого інституційного середовища та вирівнювання умов господарювання¹⁵⁹. Якщо розглядати фінансування державою агросектору як оптимізаційну задачу, то необхідно дотримати низку додаткових умов, наприклад, вимог щодо продовольчої безпеки¹⁶⁰. Крім того, від успішності розвитку

¹⁵⁷ Звіт про конкурентоспроможність України 2010. Назустріч економічному зростанню та процвітання. Фонд «Ефективне управління» у співробітництві зі Всесвітнім економічним форумом. – К., 2010. – 162 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.feg.org.ua.

¹⁵⁸ Шубравська О. Регіональний аспект сталого економічного розвитку агропродовольчої системи України / О. Шубравська // Економіка України. – 2009. – №5. – С. 68-76.

¹⁵⁹ Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / М. Клинова // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 78-90.

¹⁶⁰ Багриновский К.А. Проблемы достижения эквивалентности межотраслевого обмена в экономике России

аграрного сектору залежить рівень життя приблизно 30% громадян України. Тому пріоритетною метою державного регулювання в аграрному секторі є збільшення обсягів його виробництва за умови виконання бюджетного обмеження¹⁶¹.

Не дивлячись на поступове зростання обсягів кредитування, з 2000 р., у кризовий період забезпечення аграрного сектору кредитними ресурсами знизилося – від 8993 млн грн у 2008 р. до 5800 млн грн у 2009 р., про що свідчать дані табл. 1.

1. Стан кредитного забезпечення підприємств АПК

Показники	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Видано кредитів підприємствам АПК, млн грн	2090	5866	6200	8200	8993	5800	9700	11599
у т.ч. короткострокових, млн грн	1900	5600	5500	5900	5950	2070	5015	6238
довгострокових, млн грн	190	266	700	2300	3043	3730	4685	5361
Питома вага кредитів, наданих підприємствам АПК у загальному обсязі вимог комерційних банків за наданими кредитами, %	10,6	20,5	14,7	10,0	10,1	7,3	5,2	2,7
Видано кредитів с.-г. підприємствам, млн грн	1900	4400	5600	6800	7500	9210	10920	8584
Видано пільгових кредитів, млн грн,	818	2803	2155	3189	3644	7647	7800	7755
у т.ч. с.-г. підприємствам, млн грн	455	1822	1773	2847	3207	6279	6430	5375
Кількість пільгових кредитів, шт.,	4187	12178	8243	14433	7817	10870	12858	5481
У т. ч. с.-г. підприємствам, шт	3853	11354	7897	14075	7297	9037	10888	4121
Перераховано із Держбюджету на часткову компенсацію кредитних ставок, млн грн	50	135	120	326,5	144,3	415,1	334,1	551,7
Індекс зростання споживчих цін, %	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3	10,3	11,6	16,6
Облікова ставка НБУ, %	30,6	19,7	9,5	7,0	7,5	9,2	9,0	8,3
Середня номінальна кредитна ставка в економіці, %	37,3	29,6	19,6	17,7	17,5	16,4	15,1	13,6
Середня номінальна ставка по кредитах сільському господарству, %	54,0	33,0	25,8	20,8	18,0	17,1	17,1	17,4
Одержано кредитів у розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн	80	195	262	318	302	366	445	407

Джерело: Складено автором на основі даних Державної служби статистики України та публікацій вітчизняних вчених^{162, 163, 164}

[Текст] / К.А. Багриновский, В.С. Прокопова // Экономика и мат. методы. – М. – 2008. – 68 с.

¹⁶¹ 179. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение [Текст] / Г.Б.Клейнер – Финансы и статистика – М. – 1999. – 327 с.

¹⁶² Ціноутворення у процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001 рр.) / за ред. О.

Не зважаючи на те, що зростання обсягів кредитів для села у 2010–2011 рр. відновилося, потреба аграрного сектору в кредитних ресурсах не задовольняється. При мінімальній потребі в кредитах в межах 23–25 млрд грн, одержано у 2010 р. 9700 млн грн, а за 2011 р. – до 11599 млн грн.

У цілому в Україні за 2000–2011 рр. зростання обсягів кредитування підприємств АПК відбулося майже у 5 разів, а у 2010 р. обсяги наданих кредитів щодо рівня 2009 р. зросли у 1,2 разу. У розрахунку на один гектар сільськогосподарських угідь було отримано у 2005 р. кредитів у 4,6 рази більше порівняно з 2000 р., і якщо у 2000 р. було прокредитовано лише 10,5% витрат аграрних підприємств, то у 2008 р. – вже 34,8%. У 2011 р. до підприємств АПК надійшло 11,6 млрд грн кредитів (5,4 млрд грн – довгострокових, 6,2 млрд грн – короткострокових), у тому числі – 7 млрд грн пільгових. Якщо, що щорічна потреба сільського господарства у фінансових ресурсах становить 23–25 млрд грн, у т.ч. для оновлення основних засобів – 15 млрд грн і фінансування поточної діяльності – 8–10 млрд грн, то обсягів наданих кредитів недостатньо для забезпечення потреб галузі¹⁶⁵. Зокрема, обстеження за ініціативою ФАО ситуації з одержанням кредитів аграрними підприємствами у 8 областях України у 2010 р. показали, що за позиками у необхідному обсязі поки що звертаються 24% фермерських господарств, 38% сільськогосподарських підприємств; потребують кредит, але не можуть його взяти 45% фермерських господарств, 26% сільськогосподарських підприємств.

Як доречно зазначає О. Гудзь, «незважаючи на очевидний прогрес у розвитку кредитування аграрного сектору економіки за останні п'ять років, обсяги кредитування є ще далекими від потреб сектору, а кредитні механізми не є досконалими ні з точки зору захисту інтересів позичальників, ні з точки зору безпеки фінансових установ, що надають кредити»¹⁶⁶. Нестабільність бюджетного фінансування здешевлення кредитів знижує ефективність програми, ускладнює фінансове планування для виробників, не стимулює довгострокові інвестиції. Компенсації відсотків по кредитах після їх виплати виробником не сприяє прискоренню обігу капіталу підприємств. До того ж порядок надання часткової компенсації за процентами по кредитах сільськогосподарським виробникам затверджується Кабінетом Міністрів України, як правило, наприкінці березня й щороку змінюються умови надання компенсації, у т. ч. граничний рівень ставки процента, при кредитуванні під який надається компенсація.

На основі даних щодо кредитування підприємств АПК за 2000–2011 рр. можемо визначити кількісний вплив змін у рівні ставки кредитного процента в економіці та обсягів коштів, спрямованих державою на здешевлення кредитів, на обсяги кредитів, отриманих підприємствами АПК.

Рівняння регресії набуває вигляду:

М. Шпичака. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 499 с.

¹⁶³ Статистичний щорічник України за 2011 рік. Статистичний збірник/ Держ. ком. статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2011. – 560 с.

¹⁶⁴ Національні рахунки України за 2011 рік. Статистичний збірник/ Державний комітет статистики України. – Київ. - 2011

¹⁶⁵ Структурні співвідношення в економіці України // Аналітична записка. – К.: Міністерство економіки України, 2011 [Електронний ресурс]. – <http://www.me.kmu.gov.ua>

¹⁶⁶ Гудзь О. Є. Проблеми удосконалення державної фінансової підтримки підприємства агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів / О. Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2005. – №6. – С.34–46

$$K = 12076,44 - 275,419i + 8,017b, \quad (1)$$

де K – обсяги кредитів, отриманих підприємствами АПК, млн грн.;

i – ставка процента за кредитами в економіці, %;

b – обсяг коштів, спрямованих державою на компенсацію ставки процента, млн грн ($R^2=0,896$).

Отже, відповідно до цього рівняння із зниженням ставки процента за кредитами збільшувались обсяги кредитів, залучених у аграрну сферу, на 275,4 млн грн; із збільшенням коштів, що виділялися державою на часткову компенсацію ставки процента, на 100 млн грн, обсяги кредитування зростали на 800 млн грн. Водночас така компенсація сприяла і зниженню кредитного відсотка, тому ефект був більшим, ніж відповідно до коефіцієнта у рівнянні складної регресії. З урахуванням значення коефіцієнта у рівнянні простої регресії, що відображає залежність обсягів кредитів від обсягів виділених державою коштів на часткову компенсацію їх вартості:

$$K = 3422,6 + 20,187b, \quad (2)$$

Відповідно до вище зазначеного ефект збільшення обсягів кредитів при збільшенні компенсації на 100 млн грн можемо оцінити у межах 800–2000 млн грн. Зростання обсягів кредитування мало пряму кореляцію із фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств (коефіцієнт кореляції динамічних змін цих показників для періоду 2000-2010 рр. – 0,816), збільшенням інвестицій в основний капітал у сільському господарстві (коефіцієнт кореляції – 0,794), зростанням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (коефіцієнт кореляції – 0,858). Таким чином, бюджетна підтримка кредитування мала позитивний мультиплікативний ефект, тобто сприяла не лише зростанню обсягів кредитування аграрних підприємств, але і збільшенню обсягів виробництва, прибутків, інвестицій. Кожна додаткова бюджетна гривня у середньому зумовлює отримання додаткового пільгового кредиту на суму 10,2 грн. Якщо врахувати статистичну похибку оцінок, то 95-відсотковий довірчий інтервал для кредитного мультиплікатора бюджетних коштів становить від 7,4 до 13,0 грн, що наближається до оцінок, наведених у працях вітчизняних науковців¹⁶⁷.

Поряд із позитивним впливом на функціонування галузі серед переваг такого вирішення проблеми кредитного забезпечення аграрного сектору слід зазначити, що механізм державної підтримки кредитування через часткову компенсацію процентних ставок спирався вже на ринкові за своєю сутністю відносини між сільськогосподарськими виробниками й комерційними банками, крім того діяльність держави не заміщувала ринковий механізм, а лише компенсувала недоліки його регулювання економічних процесів. Тому вважаємо пропозиції щодо заміщення виплат за програмою здешевлення кредитів платежами прямої підтримки доходів передчасними і поділяємо точку зору, що припинення дії цієї програми за сучасних умов не є доцільним. До того ж механізми її реалізації потребують удосконалення.

¹⁶⁷ Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2012. – 182 с.

Однак, вплив бюджетного фінансування на здешевлення кредитів не вичерпується отриманням пільгових кредитів, обсяг яких через недостатнє бюджетне фінансування не задовольняє попиту з боку АПК. Тому висунемо гіпотезу про те, що значну частку непільгових кредитів одержують підприємства АПК, які є також отримувачами пільгового кредитування. Таким шляхом вони досягають часткового здешевлення кредитних ресурсів за суттєвого збільшення їх обсягів. Для перевірки цього твердження скористаємося даними спостережень за обсягами пільгового та непільгового кредитування (табл.1). Показник еластичності обсягів непільгового кредитування за обсягами пільгового кредитування становить 0,72, тобто із збільшенням пільгового кредитування на 1% звичайне кредитування зростає на 0,72%. Якщо побудувати 95-процентні довірчі інтервали, то показник еластичності буде в межах 0,42–1,03.

Отже, можна вважати, що обсяги кредитування аграрного сектору значною мірою визначаються обсягом бюджетних коштів, виділених на здешевлення кредитів. Як свідчать розрахунки, підтверджується гіпотеза про існування залежності обсягів непільгових кредитів від обсягів пільгових. Однак ця суттєва залежність кредитування аграрного сектору економіки України від бюджетної підтримки не стабілізує ситуацію, насамперед через варіативність і незначні обсяги бюджетного фінансування здешевлення кредитів для аграріїв. Тому, на наш погляд, необхідний пошук шляхів підвищення ефективності кредитування аграрного сектору без участі держави.

Проблеми у сфері кредитного забезпечення зумовлені нерозвиненістю інфраструктури аграрного кредитного ринку та низьким рівнем кредитоспроможності підприємств АПК. Неможливість залучити кредити під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них спричиняє зростання дефіциту обігових коштів та капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво. Існуюче законодавство не сприяє створенню кредитних кооперативів, або кредитних спілок за участю юридичних осіб, що в цілому не дає можливості притоку додаткових грошових коштів в аграрну сферу.

Можливим заходом щодо збільшення обсягів кредитування підприємств АПК та зниження вартості кредитних ресурсів є створення Фонду кредитних гарантій. Установи з гарантування повернення кредитів засновані у багатьох країнах, здебільшого – за участю держави. Допомога у зниженні кредитних ризиків і стимулювання до кредитування певних категорій позичальників стала складовою державного регулювання. З огляду на потреби у технічному переоснащенні виробництва переваги у гарантійному забезпеченні доцільно надати саме тим кредитам, що сприяють вирішенню проблеми техніко-технологічного оновлення галузі.

Визначення залежності між рівнем ставок за кредитами та обсягами кредитів дає можливість розрахувати очікуваний ефект від запровадження державних гарантій. Враховуючи, що зниження рівня кредитного ризику дає змогу отримати кредити за нижчою ставкою на 3–4 відсоткових пункти, а зі зниженням ставки процента на один відсотковий пункт збільшуються обсяги кредитування в середньому на 275,4 млн грн (відповідно до формули 1), забезпечення гарантій за кредитами дозволить збільшити їх обсяги на 830–1100 млн грн. Організаційно такий Фонд має стати підрозділом державної фінансової агенції з підтримки сільськогосподарського виробництва,

формування якої у складі Міністерства аграрної політики та продовольства України як фінансового агента Уряду, з огляду на зростання обсягів державної фінансової підтримки аграрного сектору, дасть змогу забезпечити кваліфіковане управління державними коштами. Рішення Фонду щодо надання гарантій за кредитами мають ґрунтуватися, насамперед, на оцінці потенційної кредитоспроможності позичальників.

Подальше удосконалення кредитного забезпечення підприємств АПК має ґрунтуватися також на засадах розвитку конкуренції на кредитному ринку, забезпечення стабільності функціонування кредитно-банківської системи країни, прозорих, стійких партнерських взаємовідносин між аграрними підприємствами, комерційними банками та державою, становлення кооперативної кредитної мережі в аграрній сфері.

Отже, розвиток кредитного забезпечення підприємств АПК передбачає розширення можливостей суб'єктів агропромислового виробництва для залучення кредитів. Для цього необхідно: розширити ринок банківського кредитування шляхом створення Державного земельного іпотечного банку та впровадження механізму застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав оренди на них при іпотечному кредитуванні; завершити формування системи кредитної кооперації шляхом внесення змін до законодавства з метою регламентування діяльності кредитних кооперативів у сільській місцевості та розширення мікрокредитування на селі; сприяти використанню нових кредитних продуктів у банківській, у тому числі й в кооперативній кредитній системі; запровадити нові фінансові інструменти для підприємств АПК з метою отримання додаткових кредитів під заставу майбутнього урожаю (або майбутню тваринницьку продукцію); розвивати систему гарантування повернення кредитів шляхом створення спеціального гарантійного фонду. Завдяки реалізації запропонованих заходів у сфері фінансово-кредитної політики покращиться стан фінансового забезпечення підприємств АПК, зокрема підвищиться рівень задоволення їх потреб у кредитних ресурсах.

2.10. Економічна сутність фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств

Наявні висхідні тренди останніх років, хоча і засвідчили якісний структурний злам в розвитку сільськогосподарських підприємств на користь прогресивних змін їх функціонування та надали певної стабільності, проте не дають поки що достатнього запасу стійкості до зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з флуктуаціями та деформаціями параметрів економічного простору. Однак, зазначене відчутно вплинуло на вимірники функціонування сільськогосподарських підприємств. Прорахунки щодо траєкторії фінансової політики, істотна тривалість операційного циклу та занедбаний матеріальний стан впродовж останніх років зумовили нездатність сільськогосподарських підприємств протидіяти сучасним викликам, з одночасним злетом потреби в якісно нових контурах фінансування. В умовах кризових дифузій та структурних спотворень в архітектоніці фінансового оточення України, поле нагальних проблем фінансування операційної діяльності сільськогосподарських підприємств розширило свої межі та набуло значного

поглиблення, що вимагає розробки якісно відмінного теоретичного та методичного інструментарію пошуку оптимальних шляхів їх розв'язання в сучасних вимірах.

Докорінна зміна національної економіки, зумовлена переходом до ринкових умов господарювання, призвела до зростання ролі фінансування в усіх її галузях, особливо це торкнулося аграрного сектору.

Для розуміння економічної природи „фінансування” сільськогосподарських підприємств необхідно дослідити сутність та значення категорії „фінанси”, проаналізувати притаманні їй властивості, форми та виконувані нею функції, визначити її місце серед інших економічних понять.

Початкове значення терміну „фінанси” (від латинського *finantia* – платіж) означало завершення процесу розрахунку в грошових відносинах між населенням і державою. Згодом поняття поширилося на всі платежі на користь держави й різних державних інститутів, на грошові операції з відкупку та чеканки монет. В Німеччині XVI – XVII ст. стягнення платежів супроводжувалося вимаганнями, шантажем та утисками, що спровокувало трактування фінансів для позначення хитрощів, лукавства, обману. З часом у Франції, а з початку XVIII ст. і в інших країнах негативне значення фінансів спростувалося та стало означати сукупність матеріальних засобів (коштів), які знаходяться в розпорядженні держави. З розвитком економічних відносин фінанси все більше стають об'єктом державного контролю і регламентації та трактуються як сукупність грошових відносин, пов'язаних із системою державних доходів і видатків.

З відокремленням державної скарбниці від власності монарха виникають такі поняття, як „державний бюджет”, „державні фінанси”, „державний кредит”.

Багатогранність терміну фінанси уможлиблює його дослідження з позицій різних рівнів, у тому числі загальної теорії фінансів, економіки, менеджменту, права тощо.

Один з найвідоміших дореволюційних учених-фінансистів І. Озеров визначав фінансове господарство як предмет дослідження фінансової науки. Під фінансовим господарством він розумів „сукупність відносин, що виникають внаслідок публічного характеру отримання союзами матеріальних засобів та способи, завдяки яким такі союзи отримують для себе необхідні кошти і як ці кошти відображаються на інших сторонах життя”¹⁶⁸. „Введення в практику фінансів як різних прийомів економічного характеру, що мають на меті досягнення найвищого рівня прибутку фірми чи сукупної вартості коштів, які інвестовані у діяльність”, здійснили А. Гроппеллі та Е. Нікбахт¹⁶⁹.

Гносеологія розглядає фінанси як науку, що досліджує питання діяльності людей у сфері управління процесом витрачання і надходження грошових ресурсів протягом визначеного періоду часу.

За радянського періоду фінансам відводили лише роль „розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту в процесі відтворення”¹⁷⁰. Це було зумовлено тим, що на стадії будівництва комуністичного суспільства сфера дії фінансів звужувалася з причини поступово відмирання товарно-грошових відносин, а визнання дії закону вартості та інших економічних законів з'являлось поступово.

¹⁶⁸ Озеров І. Х. Основи фінансової науки / І. Озеров. – Рига, 1923, С. 16.

¹⁶⁹ Нікбахт Е. Фінанси [пер. з англ.] / Ейсан Нікбахт, Анжеліко Гроппеллі. – К.: Основи, 1993. – 382 с.

¹⁷⁰ Василик О. Д. Теорія фінансів: [підруч.] / О. Д. Василик. – К.: НІОС. – 2001. – 416 с.

Перехід до ринкових умов господарювання зумовив набуття фінансами якісно нового змісту. З опосередкованого механізму руху матеріальних ресурсів вони перетворилися на важливий регулятор економічних процесів у суспільстві.

Нині у науковій спільноті не склалося єдиної думки щодо визначення суті фінансів. Так, під фінансами розуміють:

- „економічну категорію, що відбиває організацію, розподіл і застосування фондів фінансових ресурсів з метою виконання вимог, зумовлених потребами діяльності, надання всебічних послуг населенню шляхом запровадження державних програм, які закладено першопочатково як одна з її функцій”;³

- „вартісну категорію, яка органічно пов'язана з рухом вартості в її грошовій формі, з утворенням та використанням різних грошових фондів (державного бюджету, місцевих бюджетів, соціальних фондів), з грошовими відносинами, що існують між державою та приватним господарством”;¹⁷¹

- „науку про те, яким способом люди керують витрачанням і надходженням дефіцитних грошових ресурсів протягом певного періоду часу”;¹⁷²

- „одну із конкретних історичних форм економічних відносин, функціонування якої пов'язано з об'єктивною необхідністю розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту, в результаті якого формуються та використовуються грошові фонди, призначені для задоволення суспільних інтересів та потреб”;¹⁷³

Зауважимо, що наведені визначення не вичерпують усього розмаїття концептуальних підходів та міркувань щодо сутності фінансів. Ми погоджуємося з думкою багатьох вчених^{174 175}, що останнім часом категорія фінанси визначається „як у вузькому, так і в широкому розумінні”. Так, у декомпозиційному вимірі категорію фінанси визначають як суспільні відносини, які розглядають лише розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту. За такого підходу основною ознакою фінансів є їх розподільчий, тобто безеквівалентний характер.

Прихильники композиційного трактування даного поняття розглядають фінанси як категорію відтворення в цілому, вважаючи, що фінансові відносини виникають як на стадії розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту, так і на стадії обміну. Відповідно, під фінансами розуміють взаємовідносини між бюджетом, позабюджетними фондами грошових коштів, підприємствами, банками та населенням.

Таким чином фінанси – це сукупність фінансових відносин, які виступають посередньою ланкою між доходами й видатками держави, фізичних та юридичних осіб, фінансово-кредитних установ, міжнародних фінансових організацій, тобто носять розподільчий характер для розширеного відтворення, матеріального стимулювання та задоволення соціальних та інших потреб суспільства.

¹⁷¹ Орлюк О. П. Фінансове право: [навч. посіб.] / О. П. Орлюк. – К: Юрінком Інтер, 2003. – 528 с.

¹⁷² Боди З. Финансы: [пер. с англ.] / Зви Боди, Роберт Мертон. – М.: Вильямс, 2000. – 592 с.

¹⁷³ Романенко О. Р. Фінанси: [підруч.] / О. Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

¹⁷⁴ Гутурова Н. О. Кримінально-правова охорона державних фінансів України / Н. О. Гутурова. – Харків.: Національний університет, 2001. – 340 с.

¹⁷⁵ Про колективне сільськогосподарське підприємство : Закон України від 14.02.1992 р. №2114-12 // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 20. – С. 272.

З точки зору окремого сільськогосподарського підприємства, фінанси – це сукупність фінансових відносин, що забезпечують кругообіг основних і оборотних засобів при формуванні і використанні грошових доходів та нагромаджень підприємства, а також при взаємовідносинах з підприємствами, організаціями, банками та іншими установами фінансово-кредитної системи.

Фінанси – це основа економічного базису, яка забезпечує життєдіяльність підприємництва. Фінансування, як складова фінансів, визначає працездатність фінансової діяльності підприємства, розпочинає та завершує кругооборот його засобів. Саме тому воно є основною ланкою процесу обороту активів суб'єкта господарювання.

Грунтуючись на таких підходах, Б. Райзберг та Л. Лозовський розглядають фінансування як „процес забезпечення фінансовими ресурсами всього господарства країни, регіонів, підприємств, підприємців, громадян, а також різноманітних економічних програм і видів економічної діяльності, який здійснюється у вигляді асигнувань із власних, внутрішніх та зовнішніх джерел (коштів бюджету, кредитних коштів, закордонної допомоги, внесків інших осіб)”¹⁷⁶. На нашу думку, таке трактування фінансування є надто широким і неконкретизованим.

Як вважає Р. Слав'юк, фінансування – це „одержання суб'єктом підприємницької діяльності конче потрібних грошових коштів, необхідних для провадження його діяльності”¹⁷⁷. Але знову ж таки, фінансування – це не лише отримання грошових фондів, а й спрямування їх на певні цілі основної діяльності підприємства.

Окремі вчені, зокрема О. Терещенко, визначають таку особливість „фінансування, як об'єднання останнім усіх методів і інструментів, що мають на меті забезпечити наявність коштів для оплати боргових і договірних зобов'язань, та фінансові відносини між суб'єктом господарювання та капіталодавцями, що спровоковані цим”¹⁷⁸. Таке трактування, охоплюючи характеристику всіх заходів, відвертає увагу від безпосередньої сутності та змісту фінансування.

Ми не можемо погодитися з думкою Г. Філіна, який вважає, що „фінансування застосовується як до залучення капіталу (пасив балансу), так і до розміщення його в активи, якими володіє підприємство (актив балансу)”¹⁷⁹, оскільки останнє не пов'язане з категорією капітал.

Найближчою до нашої думки є точка зору М. Дем'яненка, згідно трактування якого фінансування розглядається як „надання достатніх необхідних фінансових ресурсів для провадження та функціонування діяльності, прикладом чого можуть бути плани заходів, проекти технічного переозброєння, бюджети, комплексні програми тощо”¹⁸⁰. На нашу думку, дане твердження є досить повним, хоча вимагає деякої конкретизації.

На нашу думку, фінансування – це цілеспрямований рух фінансових ресурсів, зорієнтований на забезпечення економічної діяльності та розвитку суб'єкта

¹⁷⁶ Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 480 с.

¹⁷⁷ Слав'юк Р. А. Структурування власного капіталу підприємств України / Р. А. Слав'юк // Фінанси підприємств. – 2005. – №8. – С. 123–131.

¹⁷⁸ Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч.-метод. посіб.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 312 с.

¹⁷⁹ Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посіб.] / Г. І. Філіна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.

¹⁸⁰ Фінансовий словник-довідник / [М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.

господарювання у часових і ресурсних обмеженнях за напрямками, формами, методами, та гармонізацію їх залучення й використання.

Своєчасне забезпечення кредитними коштами є визначальним моментом для ефективного ведення виробництва та потребує виваженої кредитної політики банків щодо вибору видів та методів кредитування, визначення оптимальних обсягів коштів і термінів їх запозичення, з чого виникає об'єктивна необхідність суттєвого теоретичного обґрунтування сутності кредитного забезпечення для розуміння специфіки його прояву та ролі у діяльності підприємства.

В. Алексійчук, розглядаючи кредитне забезпечення ототожнює його з кредитуванням. Однак О. Гудзь, вважає, що кредитування є складовою кредитного забезпечення, при цьому в останньому слід вбачати систему фінансових взаємин, яка зосереджує в собі риси безпосередніх відносин фінансово-кредитних інститутів з позичальниками з приводу одержання та повернення кредитних коштів з обов'язковим врахуванням того, що кредитне забезпечення здійснюється через кредитний механізм. Таке тлумачення дещо громіздке, а тому, на нашу думку, під кредитним забезпеченням слід вбачати спрямування фінансово-кредитними установами позикових коштів на потреби сільськогосподарських підприємств для ефективного здійснення їх поточної діяльності^{181 182}.

Кредитне забезпечення в своїй основі має характерні риси кредиту, які структуруються за схемою кредит – кредитування – кредитне забезпечення та має на меті надання сільськогосподарським підприємствам недостатніх фінансових ресурсів.

Прийняття рішення щодо проблем, пов'язаних з стабілізацією сільськогосподарського виробництва України, безпосередньо залежить від методів забезпечення аграрних товаровиробників потрібними кредитними ресурсами. В переважній більшості випадків сільськогосподарські підприємства для фінансового забезпечення поточної діяльності використовують комерційний кредит, який є формою товарного кредиту, сутність якого полягає в одержанні підприємством відстрочки платежу за поставлені товари або в попередній оплаті за сільськогосподарську продукцію.

Однак одним з основних джерел кредитних ресурсів залишаються кредити комерційних банків. Як результат, зростає вплив кредиту на розвиток економіки, що потребує розгляду окремих важливих положень кредитних відносин, докладнішої розробки та глибшого опрацювання даного питання.

Однією з основних економічних особливостей, що вирізняє аграрний сектор з народного господарства, є формування джерел фінансування та отримання фінансових результатів в процесі діяльності сільськогосподарських підприємств, яка охоплює залучення власних та позикових джерел, здійснення механізму кредитування, формування дивідендної та амортизаційної політики, управління структурою джерел фінансування, фінансовими резервами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, розподілом прибутку тощо.

В. Алексійчук розмежував кредитний механізм та механізм кредитування, зазначаючи, що кредитний механізм окреслює загальні правила провадження

¹⁸¹ Алексійчук В. М. Кредитне обслуговування АПК: досвід та напрямки розвитку / В. М. Алексійчук. — К. : ІАЕ, 1998. — 92 с.

¹⁸² Гудзь О. Є. Вплив державної фінансової підтримки на формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Є. Гудзь // Економіка и управление. — 2007. — № 3. — С. 123–129.

кредитних відносин, а механізм кредитування характеризує сукупність правил використання визначених організаційних форм, позичкових відносин або їх груп, водночас виступаючи певною формою реалізації кредитного механізму¹⁸³. На нашу думку, таке трактування є суперечливим та не висвітлює сутнісних характеристик кредитного механізму.

За думкою О. Непочатенко, яка повністю поділяє автор, банківський механізм кредитування сільськогосподарських підприємств слід визначати як системний елемент банківського кредитування, який об'єднує кредитну інфраструктуру, що спрямовується на надання відповідних послуг сільськогосподарським підприємствам, систему кредитних взаємин банків із сільськогосподарськими товаровиробниками та безпосередньо сам механізм банківського кредитування (суб'єкти, механізм кредитування, його нормативно-правове та інформаційне забезпечення)¹⁸⁴. Отже, механізм банківського кредитування, окрім вищезгаданих складових, має включати ще й стандарти банківського кредитування.

Кредитування, як і будь-який економічний процес, відбувається у відповідності з певним механізмом кредитного забезпечення, оскільки останній об'єднує суб'єкти і об'єкти кредитування, види і методи, принципи і функції, стандарти банківського та комерційного кредитування, нормативно-правове забезпечення кредитного процесу та його інформаційне забезпечення. Отже, механізм кредитного забезпечення, що застосовується в процесі забезпечення поточної діяльності аграрних виробництв позиковими ресурсами, слід розглядати як систему їх банківського і комерційного кредитування, що забезпечує обов'язкові умови здійснення кредитних відносин із відповідним інформаційним та нормативно-правовим забезпеченням, стандартами, певною сукупністю принципів, організаційних форм, методів та правил, порядком надання та повернення кредиту, інструментами його забезпечення, кредитною інфраструктурою та системою моніторингу.

Для ефективного кредитування сільськогосподарських підприємств необхідно: досліджувати вплив макро- та мікроекономічних чинників на діяльність суб'єктів господарювання з метою виявлення можливих негативних факторів впливу; розробляти стратегічні напрями фінансової, операційної та інвестиційної діяльності; аналізувати аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства; формувати фінансову політику для визначення обсягу власних та залучених джерел; регулювати поточну діяльність підприємства при настанні ризикових подій.

Доцільно зауважити, що фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств визначається шерегою постулатів:

- масштабом і обсягом необхідних джерел;
- наявністю та доступністю;
- впливом конкретного обраного джерела на фінансове становище підприємства.

Фінансування сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від обсягу фінансових ресурсів, якими вони забезпечуються внаслідок розподілу створеного продукту. Проте, на нашу думку, не лише обсяг фінансових ресурсів

¹⁸³ Алексейчук В. М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК / В. М. Алексейчук. — К. : УАЕ, 1999. — 336 с.

¹⁸⁴ Непочатенко О. О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств / О. О. Непочатенко. — Умань, 2007. — 456 с.

значною мірою визначає успішну діяльність підприємств, а й узгодження їх кількості в часі та просторі.

Сільське господарство України є основною стратегічною галуззю економіки країни, стан якої залежить від обсягів та інтенсивності вкладених у її розвиток фінансових та матеріальних ресурсів.

Однією з найхарактерніших ознак, що виокремлює сільське господарство з системи народного господарства є формування основ фінансового забезпечення, які сприяють одержанню позитивних, результативних показників діяльності агроформувань.

За роки незалежності України в сільськогосподарських підприємствах сформувався сталий дефіцит кредитних ресурсів, що є наслідком хронічного недофінансування їх поточної діяльності.

Спираючись на світовий досвід та відповідно до національних П(С)БО, виокремлюються звичайна та надзвичайна діяльність підприємств. Під звичайною діяльністю слід розуміти будь-яку основну діяльність підприємства та операції, що виникають внаслідок її провадження, одночасно виступаючи основами забезпечення. Водночас, звичайну діяльність певною мірою ототожнюють з основною діяльністю, яку розглядають як сукупність операцій, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, та як основне джерело формування його доходів і яка є головною метою створення підприємства. Розглядаючи звичайну діяльність, слід зазначити, що її поділяють на операційну, фінансову та інвестиційну. Необхідно зауважити при цьому, що операційна діяльність є превалюючою основною діяльністю підприємства, яка об'єднує в собі операції, що не мають інвестиційного чи фінансового характеру. Зважаючи на вищевикладені твердження, на нашу думку, необхідно виокремити такий вид діяльності сільськогосподарських підприємств як поточна. Основною характерною ознакою даного виду діяльності є короткий термін її здійснення для вирішення нагальних потреб господарювання (сукупність агротехнічних заходів, пов'язаних з вирощуванням сільськогосподарських культур та здійсненням технологічних процесів у тваринництві). Отже, поточна діяльність сільськогосподарських підприємств – це господарські процеси звичайної діяльності, що не мають капітального характеру та пов'язані із формуванням оборотних активів. Важливою передумовою ефективного провадження підприємством його поточної діяльності є досягнення оптимального рівня кредитного забезпечення.

М. Дем'яненко¹⁸⁵ зазначає, що кредитне забезпечення для сільськогосподарського виробництва за своєю значимістю займає провідне місце. Це зумовлюється специфікою аграрного виробництва, яка полягає в залученні у виробничий процес капіталу на відносно тривалий період, що передбачає підвищену кредитоемність галузі.

Подібної точки зору дотримується й О. Гудзь¹⁸⁶, уточнюючи, що визначення «кредитного забезпечення» як надання банками кредитів не відповідає дійсності у зв'язку з тим, що кредити можуть надавати і небанківські структури. Тобто, для сільськогосподарських підприємств основними учасниками кредитних відносин можуть бути держава та юридичні особи, що мають тимчасово вільні кошти і можуть

¹⁸⁵ Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : моногр. / О. Є. Гудзь. — К. : ННЦ ІАЕ, 2007. — 578 с.

¹⁸⁶ Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку/ М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. — 2007. — № 5. — С. 4–12.

передати їх у нетривале користування іншим суб'єктам. При цьому особливе місце відводиться банкам, які на засадах запозичення мобілізують кошти в одних суб'єктів, а потім надають їх іншим у формі кредиту.

Кредитування є одним із головних складових механізму фінансування операційної (поточної) діяльності сільськогосподарських підприємств (придбання насіння, добрив, пального, придбання довгострокових активів) за відсутності у них достатніх власних коштів.

Нині в Україні пануючою є банківська система. Проте, сукупність фінансово-кредитних відносин, що здійснюється спеціалізованими небанківськими кредитними установами, перебуває в зародковому стані. Разом із тим сільськогосподарські підприємства залишаються не досить привабливими для банків через низку причин, головними з яких є низька окупність відповідних кредитних проектів. Ці особливості вітчизняного фінансово-кредитного механізму у сфері АПК зумовлюють широкий спектр думок науковців щодо пріоритетів розвитку різних форм фінансування сільськогосподарських підприємств та їх ефективного співвідношення. „Особливим питанням є вдосконалення системи кредитування сільськогосподарських формувань з обов'язковим включенням у дану композицію приватних і комерційних банків методом державного впливу на АПК”¹⁸⁷.

Так, якщо розглянути кредит як одну із складових зовнішніх джерел фінансування операційної (поточної) діяльності сільськогосподарських підприємств, то привертає увагу наступне: теоретичний та прикладний аналіз фінансування сільськогосподарських підприємств на підставі кредиту дозволяє визначити найбільш поширене його застосування, де переважає механізм, сутність якого полягає в наданні класичних банківських кредитів на умовах подальшої часткової компенсації процентної ставки кредиту за рахунок спеціально виділених бюджетних коштів. „Втім на згаданий механізм необхідно дивитися як на тимчасовий, оскільки відновлення повно масштабності відносин позичальників та підприємств не може досягатися лише за рахунок відшкодування відсоткових ставок за вищерозглянутою схемою кредитування. Крім того, зауваження ґрунтуються на недостатності розвитку фондового та страхового ринків, гарантування прав, що унеможлиблює відновлення повноцінних взаємин між банківськими установами та сільськогосподарськими підприємствами. Однак, слід звертати увагу на те, що доповнення та конкретне визначення товаровиробників, яким, згідно державного механізму субсидіювання, мають надаватися останні, та безпосередньо сам механізм їх надання, щорічно зазнає певних змін”¹⁸⁸.

Сільське господарство є, безумовно, одною з найперспективніших галузей економіки України, але для свого успішного функціонування потребує зваженої та збалансованої підтримки держави. Основні засади державної підтримки спрямовані на забезпечення стабільного розвитку аграрного сектору національної економіки, послідовності та комплексності втілення державної аграрної політики органами місцевого самоврядування та органами державної виконавчої влади, окреслено в Законах України та постановах КМУ.

¹⁸⁷ Кудінов А. С. Кредитування сільськогосподарських кооперативів у механізмі фінансування АПК / А. С. Кудінов // Економіка АПК. – 2006. – №6. – С. 80–85.

¹⁸⁸ Лобас В. С. Основні аспекти взаємодії різних форм фінансування сільгоспвиробників / В. С. Лобас // Агроінком. – 2006. – №1. – С. 54–57.

Визначення фінансування, дало змогу чітко визначити вимірники, джерела, методи, структуру та градацію фінансування. Запропонована класифікація фінансування операційної (поточної) діяльності сільськогосподарських підприємств, істотно розширює контур меж, умов і можливостей застосування його механізму, відкриваючи нові вектори пошуку гармонізації фінансування операційної (поточної) діяльності сільськогосподарських підприємств та підвищення його результативності. Визначення основ фінансування операційної (поточної) діяльності сільськогосподарських підприємств та виявлені їх прикметні ознаки (органічний склад, атрибути, функціональне призначення) дозволили з'ясувати, що параметри фінансування кожного підприємства залежать не лише від пропорційної збалансованості конструкції їх джерел, а й від таргетування.

Кредитне забезпечення – це система заходів, спрямованих на задоволення потреб сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах на певний період часу. Пріоритетними напрямками розвитку даної системи вважаємо розбудову кредитних інституцій та кредитної інфраструктури, розвиток кредитної кооперації, кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення, застосування нових, нетрадиційних для сільськогосподарських підприємств видів кредиту, поліпшення банківського обслуговування, удосконалення державної підтримки кредитування сільськогосподарських підприємств.

Механізм фінансово-кредитного забезпечення операційної (поточної) діяльності сільськогосподарських підприємств слід розглядати як систему банківського і комерційного кредитування, що забезпечує обов'язкові умови здійснення кредитних відносин із відповідним інформаційним та нормативно-правовим забезпеченням, стандартами кредитування, певною сукупністю принципів, організаційних форм, методів та правил, порядком надання та повернення кредиту, інструментами його забезпечення, кредитною інфраструктурою та системою моніторингу.

2.11. Досвід, проблеми та перспективи кредитування аграрних підприємств

Агропромисловий комплекс є одним із потужних важелів подальшого економічного розвитку нашої держави. Сільське господарство може стати джерелом зростання національної економіки. Крім очевидної масштабності даної галузі, її можливості щодо забезпечення економічного зростання демонструє потенціал ринкових і неринкових підгалузей сільського господарства, які стимулюють високі темпи зростання в інших секторах економіки за рахунок мультиплікативного ефекту.

Згідно з оцінками Світового банку, що базуються на зіставленні показників ряду країн світу, зростання ВВП, обумовлене зростанням сільського господарства, щонайменше удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, отримане за рахунок інших галузей.¹⁸⁹

Питання складного становища, подальший процес розвитку та джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств є однією з

¹⁸⁹ Непочатенко, О. О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О. О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 95–100.

найважливіших умов їх ефективного функціонування. Огляд наукових праць вчених-економістів свідчить про те, що проблемам пошуку джерел фінансування значну увагу приділяють В.Я. Месель-Веселяк, Ю.А. Лузан, О.Є. Гудзь, С.М. Кваша, О.О. Непочатенко, Ю.Л. Марцишевська та багато інших вітчизняних науковців. Проте це питання завжди залишається відкритим для численних дискусій та обговорень. Водночас, незважаючи на високий рівень теоретико-методологічних досліджень, залишається невирішеною низка питань, пов'язаних із подоланням проблем щодо кредитування аграрних підприємств та державної фінансової підтримки їх діяльності.

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Щодо цього він поступається хіба що тільки категорії грошей. Тому в економічній теорії протягом кількох століть ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із сутністю та роллю кредиту. Ці дискусії тривають і досі. Найпоширенішими в економічній літературі є два підходи до визначення сутності кредиту: ототожнення кредиту з цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позику. За такого підходу увага дослідника зміщується на саму позичку, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту; ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві. Такий підхід дозволяє глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху.

Надання позички породжує кредитні відносини між партнерами, які стають їх суб'єктами – кредитором і позичальником. Тому поняття кредиту ширше за поняття позички, бо передбачає не тільки факт надання останньої, а й відносини між сторонами, що виникають у зв'язку з наступним погашенням боргу, з урегулюванням взаємних претензій, пов'язаних із несвоєчасним поверненням коштів позичальником чи порушення умов договору кредитором тощо. Тому позичка є ключовою ланкою кредитних відносин.

Сільськогосподарські підприємства для оновлення техніки, будівництва нових об'єктів, впровадження інноваційних технологій все більше потребують залучення довгострокових фінансових ресурсів. Через високу ризикованість цього бізнесу, низьку кредитоспроможність підприємств, низьку якість і ліквідність застави, яку підприємства можуть запропонувати комерційним банкам, відсутність механізмів іпотечного кредитування в галузі, а також через недосконалість законодавчих механізмів, отримати ці кредити буває досить проблематично.

Кредит використовується в господарській діяльності підприємств разом із власними коштами і дозволяє забезпечити виробництво необхідними ресурсами на будь-якій стадії господарського процесу: на першій стадії підприємству необхідні грошові кошти для придбання засобів виробництва і предметів праці; на другій стадії – для організації процесу виробництва (оновлення основних засобів на новій технічній основі, ремонт діючого обладнання тощо); на третій стадії – для організації процесу реалізації продукції і поновлення процесу виробництва.

Несприятливий розвиток ситуації у сфері сільськогосподарського виробництва може спровокувати насамперед істотне погіршення у 2010 році порівняно з попереднім роком фінансових показників галузі. Загальна бюджетна підтримка сільського господарства зменшилася на третину, обсяг кредитів становив 29 %, у тому числі на пільгових умовах – лише 17 %, а відсоткові ставки за кредитами банків

істотно зросли і становили від 16 до 39 % річних. Податкові платежі до зведеного бюджету від сільського господарства зросли на 10 %, у той час як від харчової промисловості – у 1,5 рази. Знизилися й обсяги інвестицій у сільське господарство: за попередніми розрахунками вони становили лише 48% рівня 2009 року. За офіційними даними Національного банку, в 2010 році частка виданих кредитів сільськогосподарським підприємствам становила лише 4 % від загального обсягу кредитних ресурсів, тоді як частка кредитування торговельних підприємств становила – 24 %, підприємств переробної промисловості – 15 %.¹⁹⁰

Кредитування аграрних підприємств базується на тих принципах, що й кредитування підприємств інших секторів економіки, але має суттєві особливості, які визначаються залежністю відтворювального процесу в галузі від природних умов. А це обумовлює: по-перше, чітку періодизацію процесу виробництва та унеможливорює перерви в ньому, що викликає потребу в забезпеченні надання кредитів дія товаровиробників галузі в чітко визначений час і в повному обсязі; по-друге, уповільнений оборот капіталу потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів та зниження плати за кредит; по-третє, нееквівалентність обміну та низький рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва потребують зниження плати за кредит; по-четверте, низький рівень технічної оснащеності виробництва при високому рівні зносу техніки та використанні застарілої технології вимагає значного обсягу кредитного забезпечення інвестиційного характеру; по-п'яте, підвищений рівень ризикованості галузі потребує застосування адекватного рівня страхового захисту. Саме специфіка аграрного виробництва робить аграріїв неконкурентоспроможними на кредитному ринку й обумовлює необхідність їх державної підтримки.¹⁹¹

За останні роки єдиним шляхом виходу із кризового стану аграрного сектора економіки практично всі вчені визнають необхідність державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Ідея пільгового кредитування сільського господарства України розглядається базовою як самими товаровиробниками, так і вченими-аграрниками.

У 2010 р. збереглася значна диференціація процентних ставок за кредитами у національній валюті у регіональному розрізі. Спостерігалось зменшення розриву між мінімальною та середньою вартістю кредитів (з 7,5 у грудні 2009 р. до 1,2 п.п. у 2010 р.), що свідчило про концентрацію кредитів у обмеженому колі надійних позичальників.

Найдешевші кредити надавалися банками у регіонах з достатніми ресурсами та великими кредитоспроможними клієнтами (агрохолдингами), у таких як Миколаївська та Дніпропетровська області, м. Київ та Київська область. У грудні 2010 р. процентна ставка за кредитами у національній валюті становила відповідно

¹⁹⁰ Новий курс: реформи в Україні (2010–2015). Національна доповідь / за заг. ред. В. М.Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

¹⁹¹ Воронкова А.А. Проблеми банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників в Україні / А.А. Воронкова, Л.В. Куцина // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 2 (5). – С. 33-37.

13,5; 13,7 та 14,6% річних. Найвищою середньозважена процентна ставка за кредитами у національній валюті була в Житомирській області – 26,2% річних.¹⁹²

Для порівняння у 2010 році країнами Євросоюзу було витрачено 71 млрд. євро на підтримку сільського господарства. Як відомо, землі України становлять п'яту частину земель Європи. Враховуючи це, наша держава мала б виділяти кошти у розмірі 14,2 млрд. євро, що становить 156,2 млрд. грн., натомість на підтримку галузі сільського господарства в 2010 році було витрачено 5,9 млрд. грн.¹⁹³

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів підприємств аграрного сектора залишаються кредитна та інвестиційна діяльність. Однак через збитковість галузі, відсутність ліквідної застави у товаровиробників і, як наслідок, високу ймовірність неповернення кредитів і недосконалість законодавчих механізмів аграрний сектор став непривабливим для інвестицій, а кредитування для сільськогосподарських товаровиробників – надто ризиковим бізнесом.

В 2010 році порівняно з 2006 р. обсяг залучених кредитних ресурсів підприємствами агропромислового комплексу зменшився на 67,5 %, він становить лише п'яту частину фінансування 2009 року. Поряд із зниженням обсягів наданих кредитів спостерігається зростання відсоткової ставки майже на 45 %. Найбільше було залучено кредитів у 2009 році на суму 497 млн. грн., хоча за даними обласного управління агропромислового розвитку потреба області у фінансових ресурсах становить 972,4 млн. грн. На 1 жовтня 2010 року було надано кредитів на суму 41 млн. грн. під відсоткову ставку 25–28 %.¹⁹⁴

Тобто все ж таки спостерігається тенденція спадання обсягів фінансування та зростання відсоткових ставок, що погіршує і без того складний стан розвитку сільського господарства.

Сільськогосподарські підприємства, головним чином, використовували кредити передусім на закупівлю пального та мастил (77%), закупівлю засобів захисту рослин (48%), придбання посівного матеріалу (36%) та інші цілі, пов'язані з поточною сільськогосподарською діяльністю. Водночас лише 13% господарств спрямували отримані кредити на технологічне оновлення виробництва та 6 % - на його розширення.¹⁹⁵

З поглибленням фінансової кризи кредитування підприємств аграрного сектору економіки майже призупинено. За десять місяців 2009 року і два місяці 2010 року підприємства галузі прокредитовані в розмірі 5,5 млрд. грн. або 30 % від потреби в кредитних ресурсах.

Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів та недосконалість законодавчих механізмів робили їх не привабливими для банків. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу процентну ставку за цими кредитами.

¹⁹² Непочатенко, О. О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О. О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 95–100.

¹⁹³ Марцишевська, Ю. Л. Роль фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектора / Ю. Л. Марцишевська // Економіка АПК. — 2009. — № 5. — С. 98–100.

¹⁹⁴ Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>, <http://www.bank.gov.ua>.

¹⁹⁵ Офіційний веб-сайт управління агропромислового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.state.gov.sumy.ua>

Важливим питанням у кредитуванні сільськогосподарського виробництва є рівень повернення наданих кредитів. Головна причина неповернення (або несвоєчасного повернення) кредитів - це відсутність прибутків через проблеми з реалізацією продукції та високі процентні ставки. По-друге, розвиток системи страхування сільськогосподарського виробництва є необхідною передумовою розвитку кредитування господарств.

Основними причинами низької інвестиційної привабливості аграрної галузі та підвищення ризиковості сільськогосподарського кредитування є:

1. Сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і залежність від природно-кліматичних умов.
2. Відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів.
3. Проблеми, пов'язані із реалізацією продукції, в тому числі неплатежі або затримки надходження виручки від реалізації.
4. Невідповідність потреб сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах і бажань та можливостей банківських установ та інвесторів.
5. Підвищена нестійкість фінансового стану аграрних підприємств.

У той же час вивчення зарубіжного досвіду свідчить, що аграрний сектор у провідних країнах кредитується у великих обсягах. До країн з найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належать Великобританія та Німеччина – 50 %, на Франція - понад 40, Бельгія – більше 30 %. Формування кредитної системи визначається характером існуючих у країні кредитних відносин, відповідних форм кредиту.¹⁹⁶

Отже, діяльність сільськогосподарських підприємств у системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. Важливе значення у формуванні фінансово-кредитного механізму належить державі, оскільки однією з головних її функцій є створення сприятливого економічного середовища, вона застосовує й відповідні економічні методи впливу. До них належать державні кредити, пільги з оподаткування, фінансова допомога. Названі методи спрямовані на максимальний захист національного товаровиробника, підтримку його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Аналіз умов формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та доступу їх до зовнішніх джерел фінансування свідчить про необхідність перегляду концептуальних основ державного регулювання економіки та активізації позиції держави. Необхідність посилення державного регулювання економічних відносин в аграрній сфері зумовлюється значенням сільськогосподарського виробництва в національному господарстві нашої держави.

Першочерговими заходами щодо відродження галузі сільського господарства мають бути, окрім дотацій у сільське господарство, поліпшення фінансування та кредитування села, зменшення відсоткових ставок по кредитах у результаті посилення ролі державних банків на ринку банківських послуг шляхом нарощування їх капітальних ресурсів.

У ринкових умовах банківські установи мають стати активними учасниками і партнерами у кредитуванні сільськогосподарських підприємств. Тому в умовах

¹⁹⁶ Гудзь, О. Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 59–63.

розвитку ринкових відносин необхідно: максимально враховувати особливості аграрного виробництва та кругообігу засобів виробництва при виборі форм і методів кредитування; враховувати базові принципи кредитування й об'єктивні вимоги галузі щодо обґрунтованості строку, обсягу, вартості кредиту, своєчасності його надходження, порядку погашення та сплати відсотків за користування ним; сприяти поширенню використання таких важливих для сільськогосподарських підприємств видів кредиту як довгострокові, іпотечні, великі, консорціальні, вексельні, овердрафтні, факторингові, лізингові. Крім того у створенні вітчизняної системи кредитування сільського господарства основну роль має відігравати держава шляхом регулювання та послаблення негативного впливу факторів, які визначають розвиток кредитних відносин. Функціонально-цільова модель розбудови кредитної інфраструктури повинна містити у собі створення банку, який би обслуговував лише аграрну сферу, був центром зосередження всіх фінансово-кредитних ресурсів галузі та здійснював координацію кредитно-фінансових потоків. Такий спеціалізований банк в Україні повинен стати розробником методик, інструкцій, стандартних вимог, уніфікованих форм пакета кредитних карток і документів як орієнтирів для банківської практики щодо надання й обслуговування сільськогосподарських та іпотечних кредитів, ініціатором розробок і впровадження нових гарантійних та фінансово-кредитних інструментів у площині збільшення строків, спрощення процедури й зниження вартості кредитування.¹⁹⁷

Отже, розвиток фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері повинен базуватися на ринкових засадах, але з елементами державного регулювання. Численність варіантів сценаріїв адаптації й розбудови кредитної інфраструктури є визначальним фактором у формуванні моделі економічного розвитку АПК.

Сьогодні банківські установи та сільськогосподарські товаровиробники повинні стати партнерами у кредитних відносинах. Аграрії повинні довести, що вони спроможні в повній мірі скористатися взятими у борг коштами, надавши надійну заставу, та вчасно їх повернути. А банківські установи повинні максимально враховувати особливості сільськогосподарського виробництва при наданні кредитів. Ці відносини неможливі без безпосередньої участі держави, якій сьогодні відводиться важлива роль у забезпеченні інтересів суб'єктів цих відносин.

Подолання існуючих перешкод щодо поліпшення та розвитку кредитного забезпечення аграрних формувань потребує комплексного розв'язання проблеми і якісно нового підходу, який необхідний сучасному українському аграрному сектору.

Таким чином, кредит – це одна з рушійних сил у розвитку економіки.

2.12. Аналіз фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств

Зміна економічної моделі діяльності призвела до радикальної дифузії базисних умов функціонування підприємств реального сектора економіки і, насамперед, агропромислового комплексу. Розвиток вітчизняної аграрної економіки в нових

¹⁹⁷ Гудзь, О. Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 59–63.

ринкових умовах відбувається за складним та неоднозначним сценарієм. Саме тому в подібних умовах важливе значення набуває операційна та інвестиційна діяльність. З огляду на зазначене різні його аспекти становлять науковий інтерес для багатьох дослідників.

Фундаментальні теоретичні, методологічні та прикладні результати, що отримані завдяки творчому пошуку та титанічним зусиллям таких видатних мислителів яких В. Алексійчук, В. Андрійчук, В. Білик, М. Гладій, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Коваленко, М. Коденська, М. Кропивко, П. Лайко, І. Лукінов, М. Малік, Б. Пасхавер, В. Савчук, П. Саблук, В. Ситник, П. Стецюк, О. Ульянченко, А. Чупіс та ін. Вони створюють науковий базис сучасної парадигми управління фінансами сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах. Все це зумовило актуальність наукового обґрунтування нових підходів до фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Із становленням та розвитком ринкових відносин в аграрному секторі економіки з'явилися нові господарські формування, що базуються на різних формах власності, відбулися істотні зміни в податковій, інвестиційній та амортизаційній політиці держави, виникли альтернативні джерела формування фінансових ресурсів. Для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в умовах членства в СОТ існує нагальна потреба створення сучасної матеріально-технічної бази, впровадження у виробництво нових технологій, машин, сортів рослин та порід тварин. Вирішення цього завдання не можливе без реалізації великомасштабних інвестиційних проектів, які вимагають значних обсягів фінансових та матеріальних ресурсів, що іммобілізуються з господарського обороту на досить тривалий час. Разом з тим, нині існує протиріччя між реальною потребою в обсягах інвестиційної діяльності, спрямованої на оновлення та розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, та наявними джерелами власних фінансових ресурсів [1].

Ми виходимо з розуміння того, що фінансування інвестиційної діяльності є не окрема відособлена сфера, а невід'ємна складова частина системи управління формуванням та використанням фінансових ресурсів. Всі управлінські рішення в цій сфері прямо чи опосередковано впливають на результати не тільки інвестиційної, а й основної діяльності підприємства. З цих позицій воно підпорядковане загальній економічній стратегії підприємства, яка визначає базові фінансові умови розвитку інвестиційної діяльності.

На особливості фінансового забезпечення інвестиційного процесу суб'єктів господарювання у сільському господарстві та відшкодування використаних на ці цілі фінансових ресурсів, головним чином, впливає специфіка активів, які створюються в результаті здійснення інвестицій. Вона проявляється в:

- територіальній локалізації та обмеженій мобільності засобів праці, яка зумовлена необхідністю певного виду спеціалізації сільськогосподарського виробництва залежно від природнокліматичних умов;
- технологічній специфічності, пов'язаній з існуванням істотного розриву між часом виробництва та робочим часом, біологічними особливостями використовуваних живих організмів;
- часовій обмеженості використання активів, визначену сезонним характером сільськогосподарського виробництва.

В процесі інвестиційної діяльності відбувається рух фінансових ресурсів, особливість якого впливає на вибір методології управління цими процесами. На передінвестиційній стадії проводиться селекція об'єктів їх вкладення та оцінка відповідності стратегічним і тактичним завданням економічного розвитку підприємства; оцінюється доступність та доцільність використання наявних джерел фінансування; акумулюються фінансові та інші ресурси, необхідні для реалізації інвестицій; аналізуються можливі наслідки та результати здійснення інвестицій; оцінюється ймовірність отримання негативних результатів та вплив на це таких чинників як ризики і інфляційні процеси; порівнюються альтернативні варіанти спрямування фінансових ресурсів та відбирається кращий з них для реалізації. Управління фінансовими ресурсами на цій стадії пов'язане з прогнозно-аналітичними розрахунками та ухваленням фінансових рішень.

Отже, на всіх стадіях інвестиційного процесу існує необхідність прийняття управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів. Від їх якості істотно залежать перспективи економічного розвитку підприємства. Тому методологія прийняття таких рішень має вирішальне значення.

Оцінка прогнозованих результатів та наслідків є основою прийняття виважених управлінських рішень. В умовах централізованої системи управління економікою критерієм прийняття таких рішень виступало нормативне значення ефективності. З переходом до ринкового механізму господарювання таким критерієм слугує індивідуальне сприйняття цінності або значимості певних результатів власником фінансових ресурсів. Це стало підґрунтям використання як різних критеріїв доцільності та ефективності фінансових рішень, так і методів їх розрахунку.

Не обов'язково, що рішення про фінансування будуть прийняті за умови відповідності прогнозних оцінок наперед встановленим критеріям їх прийнятності. Вони виступають лише одним з елементів алгоритму обґрунтування і умовою зниження ризику ухвалення помилкових рішень. З цієї точки зору, жоден із запропонованих показників не можна абсолютизувати.

Визначальним в аналізі фінансових ресурсів є вибір як системи показників, так і окремих вимірників з їх складу. Нині певною мірою конкурують два підходи і відповідні їм методики: а) абсолютної і порівняльної ефективності капітальних вкладень, що використовувалися в практиці управління централізованою радянською економікою; б) статичні (прості) та динамічні (фінансові) методи, обґрунтовані західною фінансовою наукою і використовувані багатьма зарубіжними підприємствами. При цьому варто відмітити, що між показниками першого підходу і статичними методами другого існує певна методична подібність¹⁹⁸.

Існування значної кількості аналітичних методів актуалізує питання їх вибору. Воно насущне у зв'язку з тим, що результати використання різних показників для аналізу одних і тих же об'єктів досить часто мають між собою протиріччя щодо їх інтерпретації, які пов'язані з обсягом використовуваних фінансових ресурсів, тривалістю життєвого циклу, типом оцінюваних грошових потоків тощо.

Очевидно, що при наявності таких протиріч важко зробити однозначний вибір. Ми притримуємося думки, що перевагу тому чи іншому показнику слід делегувати залежно від конкретних завдань фінансового аналізу інвестицій. Фінансові

¹⁹⁸ Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. 2-ге вид., доп. І перероб. – К.: КНЕУ, 2002. -240с.

обґрунтування на різних фазах інвестиційного циклу мають свою специфіку, яка теж впливає на вибір методів.

При порівнянні проектів або їх варіантів на вибір показників суттєво впливає адекватність обсягів використовуваних фінансових ресурсів на їх фінансування. Коли вони між собою суттєво не відрізняються, то варто застосовувати метод NPV, в іншому випадку – індекс рентабельності.

Найбільш складним елементом прогнозно-аналітичних розрахунків є грошові потоки. Майже в усіх досліджених нами наукових публікаціях з цього питання методика їх прогнозування подається спрощено без розкриття її специфіки. Як правило, методичною основою таких розрахунків є бухгалтерській підхід до калькулювання собівартості чи до складання звіту про рух грошових коштів. Такий підхід, як уже зазначалось раніше, не повною мірою відповідає вимогам фінансового аналізу. Зокрема, ігнорується те, що „запропонований економістами метод фінансового планування показує майбутні вхідні та вихідні потоки грошових коштів унаслідок [прийняття] рішення, при чому акцент робиться на приріст параметрів або диференціальні ефекти рішення” [3,с.44]. Іншими словами, в процесі планування грошових потоків необхідно врахувати всі зміни витрат і доходів, пов’язані з реалізацією проекту. Неврахування цієї методичної вимоги призводить до істотної помилки, яка ставить під сумнів коректність і навіть правильність висновків про прийнятність аналізованого напрямку використання фінансових ресурсів.

Якщо не брати до уваги прирістний потік, то можливі два типи помилок. Перша. В процесі планування вся сума непрямих (опосередкованих) витрат буде розподілятися, у тому числі й на продукцію проекту, методами, прийнятими в практиці бухгалтерського обліку. При цьому ігнорується той факт, що більша частина таких витрат має місце незалежно від того, здійснює підприємство проект чи відмовляється від нього. Тому в планових розрахунках до складу елементів грошового потоку можуть включатися лише конкретний приріст витрат, зумовлений реалізацією проекту. Друга. Проекти, які мають негативні грошові потоки взагалі випадають із сфери застосування методів оцінки на основі дисконтованих чистих грошових потоків.

Істотність похибки, яка може виникнути при ігноруванні цієї методичної вимоги, ілюструють порівняльні дані розрахунку доцільності та ефективності фінансування розвитку зернового господарства ТОВ „Липчанське“ Чигиринського району Черкаської області (табл. 1).

Із табл. 1. видно, що без урахування витрат на залучення фінансових ресурсів проект є прийнятним і за загальним чистим грошовим потоком і за його прирістним значенням. Якщо ж приймати до уваги фактор дисконту, то сума загального грошового потоку стає негативною, а прирістного – залишається позитивною.

Із табл. 1. видно, що без урахування витрат на залучення фінансових ресурсів проект є прийнятним і за загальним чистим грошовим потоком і за його прирістним значенням. Якщо ж приймати до уваги фактор дисконту, то сума загального грошового потоку стає негативною, а прирістного – залишається позитивною.

1. Порівняльний аналіз оцінки ефективності фінансування будівництва машинно-тракторного парку ТОВ „Липчанське“ Чигиринського району Черкаської області за загальним і прирістним чистим грошовим потоком, тис грн

Чистий грошовий потік	Періоди реалізації проекту					Загальний підсумок
	0	1	2	3	4	
Не дисконтований						
загальний	-2000,0	316,0	648,0	753,8	1204,8	922,6
прирістний	-2000,0	436,0	763,0	863,8	1314,8	1377,6
Дисконтований						
загальний	-2000,0	270,5	475,0	473,1	647,3	-134,0
прирістний	-2000,0	373,3	559,3	542,1	706,4	181,1

Така відмінність окрім врахування ціни джерел фінансових ресурсів пояснюється ще й тим, що, по-перше, без реалізації проекту прогнозувалось збільшення витрат на виробництво зернових культур. І, по-друге, при розрахунку загального грошового потоку до уваги беруться витрати, які підприємство нестиме незалежно від реалізації проекту¹⁹⁹.

В науковому плані визначення норми дисконту не представляє складнощів. При обґрунтуванні теоретико-методологічних питань аналізу ефективності використання фінансових ресурсів, було встановлено, що в якості бази для її визначення виступає модель альтернативної вартості. Наша позиція з цього питання окреслена раніше і зводиться до використання в цьому контексті кумулятивного методу. Разом з тим, існує необхідність зробити певні уточнення²⁰⁰.

Урахування інфляції за допомогою відомої формули Фішера, яка встановлює взаємозв'язок між реальною та номінальною вартістю грошей прийнятне у випадку однорідної інфляції. В умовах же так званої структурної інфляції, яка характерна для трансформаційних економік, цей підхід призводить до суттєвих похибок та підстав для ухвалення неадекватних фінансових рішень. Ми вважаємо, що кращим вирішенням питання врахування інфляції є коригування вартісної оцінки елементів грошових потоків на прогнозовані індивідуальні темпи їх змін.

Якщо стосовно цінової кон'юнктури проводяться прогнозні розрахунки і відповідна аналітична інформація оприлюднюється в спеціальних виданнях, то фінансові ризики для окремого підприємства мають індивідуальний характер. Тому питання їх оцінки залишається постійно актуальним. Його розв'язання може здійснюватись різними методами. Один з них, як уже зазначалось, експертний. Разом з тим, на нашу думку, для більшості сільськогосподарських підприємств цілком доступний аналіз чутливості ключових перемінних системи фінансового забезпечення інвестиційного процесу, що дає уявлення про його стійкість до впливу ризиків, пов'язаних з її окремими елементами. За допомогою цього методу встановлюється вплив складових грошового потоку чи норми дисконту на зміну вибраного критерію

¹⁹⁹ Гвоздей Н.І. Фінансовий план інвестиційної діяльності. / Н.І.Гвоздей // Економіка: проблеми теорії та практики № 253., 2009. – Дніпропетровськ. с. 1149-1158;

²⁰⁰ Модельний закон «Про інноваційну діяльність» прийнятий на двадцять сьомому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав – учасників СНД ВІД 16.11.2006р. №27-16.

прийнятності²⁰¹. Для аналізованого нами проекту такими ключовими змінними фінансового забезпечення, які можуть вплинути на величину чистої теперішньої вартості, є ціна кредиту комерційного банку та частка цього джерела в загальному їх обсязі. Проведений аналіз чутливості проекту до зміни ціни кредитних ресурсів показав, що запланований напрям використання фінансових ресурсів має суттєвий „запас міцності” (рис. 1). Він залишається прийнятним до порогового значення цього параметра – 33,0%, або майже до півтора кратного зростання. Така динаміка ціни кредиту малоймовірна, тому потенційний негативний вплив не є критичним щодо можливості реалізації цього напрямку використання фінансових ресурсів.

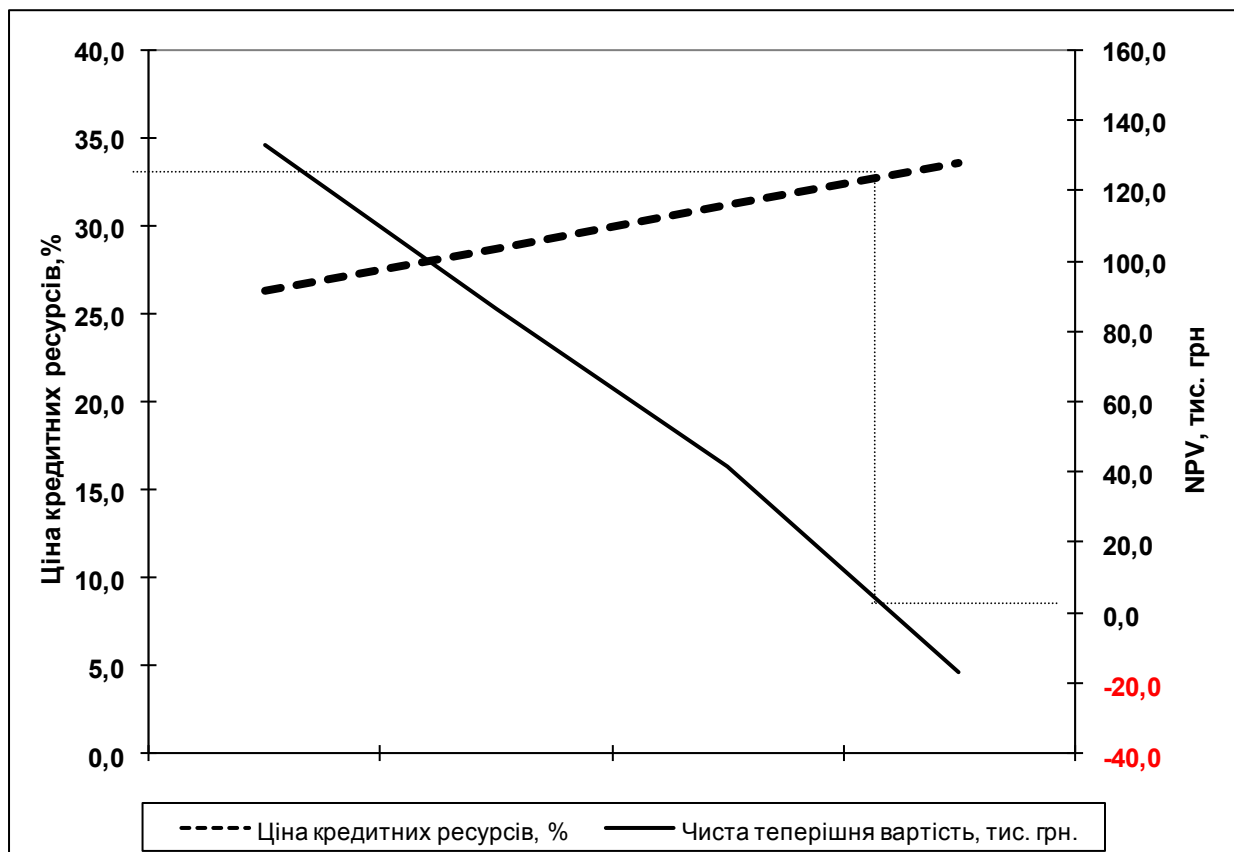


Рис. 1. Аналіз чутливості проекту до ціни кредитних ресурсів

Інший елемент фінансового забезпечення реалізації інвестиційного проекту – структура його джерел. Оскільки найвища ціна у кредитних ресурсів, то очевидно, що негативний вплив матиме місце лише у випадку зростання їх частки в загальному обсязі джерел фінансових ресурсів. Аналіз чутливості дав можливість встановити, що її критичне значення знаходиться за межами 70%.

Враховуючи результати аналізу чутливості проводиться коригування на чинник ризику середньозваженої ціни джерел фінансових ресурсів чи окремих елементів грошового потоку. В розглянутому нами випадку можливий негативний вплив на фінансові результати реалізації проекту не суттєвий, тому не змінює висновку про доцільність його реалізації.

²⁰¹ Мринська Т.С. Управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств/ Т.С.Мринська // Науковий вісник НАУ.-К., 2008. – Вип.131.-с.124-127.

Емпіричне дослідження практики кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками вказує на те, що відсотки за користування ними у багатьох випадках не можна прийняти як ціну цього джерела фінансових ресурсів. Окрім відсотків до складу витрат на залучення остання повинна включати й супутні витрати, пов'язані із здійсненням: а) первинного внеску (обов'язкового мінімального платежу), який вимагають окремі банки; б) страхування кредиту; в) оцінки об'єкта застави; г) оформлення кредитного договору; г) інших витрат.

Отже, у цій статті визначено методологічні підходи до аналізу фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств на інвестиційні цілі. Їх використання в процесі обґрунтування доцільності фінансування окремих напрямів інвестиційної діяльності, вибору схеми фінансового забезпечення та конкретних джерел фінансових ресурсів, проведення контролю і моніторингу реалізації запланованих заходів виступає методологічним базисом для проведення якісних прогнозно-аналітичних розрахунків, що є надійним бар'єром для можливих похибок і ухвалення непродуктивних рішень.

2.13. Możliwości skutecznej oceny poziomu płynności finansowej w przedsiębiorstwie

Prowadzenie przez przedsiębiorstwo działalności gospodarczej wiąże się z koniecznością sprostania wielu problemom, których charakter zdeterminowany jest w istotnym stopniu przez specyfikę i wielkość jednostki. W każdym przypadku jednak kluczową kwestią jest umiejętność kształtowania płynności finansowej, którą można uznać za podstawowy warunek istnienia firmy. Chodzi przy tym o dwa główne problemy. Po pierwsze niezbędnym warunkiem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest właśnie możliwość wywiązywania się ze zobowiązań finansowych. Po drugie, istotnym zagadnieniem jest również umiejętność rzetelnej oceny płynności finansowej, jej faktycznego poziomu zarówno w danym momencie, jak też w "krótkiej" przyszłości. W każdym razie, sprostanie tym wymagom uwarunkowane jest m. in. przez właściwe zdefiniowanie samej płynności i przyporządkowanie jej właściwych miar. Nie jest to wcale takie proste zważywszy na fakt ciągłych zmian jakie zachodzą wewnątrz przedsiębiorstwa, jak też w jego otoczeniu. Z uwagi na kluczowe znaczenie, jakie ma utrzymywanie w firmie określonego poziomu gotówki oraz skutki utraty możliwości regulowania zobowiązań firmowych nader ważna jest umiejętność szacowania poziomu płynności. W przeciwnym razie, wszelkie decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie obciążone będą wysokim ryzykiem zachwiania jego sytuacji finansowej. W konsekwencji jednostka utraci możliwość efektywnego działania.

1. Potrzeba zarządzania płynnością finansową i należnościami

Jednym z najistotniejszych problemów związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa jest konieczność zachowania zdolności do wywiązywania się z bieżących zobowiązań finansowych. Chodzi zatem o płynność finansową, będącą podstawowym elementem krótkookresowego zarządzania finansowego, gwarantującą także wiarygodność ekonomiczną wśród kontrahentów. Jest to wręcz kluczowe w gospodarce polskiej, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, w przypadku których poziom wskaźnika płynności szybkiej wynoszący 60, 50 a nawet 40% i mniej nie należy do rzadkości.

Jest to problem bardzo istotny zważywszy na fakt, że nawet chwilowy niedobór środków pieniężnych może wywołać negatywne konsekwencje i prowadzić w efekcie do upadłości.

Według Juliana Kinkela, prezesa Agencji Obrotu Wierzytelnościami Kinkel i Masłowski, okres od utraty płynności finansowej do całkowitej niewypłacalności uległ znacznemu skróceniu i wynosi obecnie już nie kilka lat czy miesięcy, a kilka tygodni. Dlatego też kierownictwo przedsiębiorstwa, powinno nieustannie zwracać uwagę na płynność i związaną z tym elastyczność finansową, co pozwala na ograniczenie ryzyka upadłości. Jest to szczególnie istotne w przypadku małych przedsiębiorstw, które szybko tracą płynność i bankrutują. To właśnie zatory płatnicze są jednym z głównych problemów dla tysięcy przedsiębiorstw w Polsce, obok barier w postaci stale rosnącej konkurencji, kłopotów ze zbytem, kosztami działania i niestabilnością przepisów prawnych.

Kategoria płynności może być rozumiana także jako możliwość zamiany części aktywów na gotówkę, bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów transakcyjnych oraz zaniżania ceny w stosunku do rzeczywistej wartości. Efektywne zarządzanie płynnością dotyczy zatem efektywnych decyzji wobec kapitału obrotowego przedsiębiorstwa i określenia w rezultacie właściwych relacji między bieżącymi aktywami i pasywami. Warto przy tym pamiętać, że poprawa rezultatów zarządzania kapitałem obrotowym wiąże się z koniecznością ograniczenia długości cyklu kapitału obrotowego poprzez:

- przyspieszenie rotacji należności,
- usprawnienie obrotu zapasami,
- odraczanie płatności zobowiązań.

Metody te należy jednak stosować z dużą rozważą, w przeciwnym razie nieumiejętne skracanie cyklu kapitału obrotowego grozi wzrostem kosztów w przedsiębiorstwie. Na przykład, rygorystyczna polityka kredytowa wobec odbiorców może spowodować obniżenie sprzedaży, a więc i spadek zysków.

Warunkiem zachowania płynności finansowej jest posiadanie wystarczających zasobów środków pieniężnych, uzyskiwanych ze sprzedaży towarów, produktów bądź usług. Dopływ tych środków zależy z kolei w dużym stopniu od sposobu zarządzania należnościami (w których zamrożone są środki pieniężne) będącymi istotnym składnikiem aktywów bieżących firmy. Sam fakt posiadania należności w przedsiębiorstwie wydaje się oczywisty, bowiem sprzedaż za gotówkę występuje w obrocie gospodarczym rzadko (np. transakcje detaliczne).

Właściwe zarządzanie należnościami można określić zatem jako istotny warunek sukcesu rynkowego przedsiębiorstwa, zaś podstawowym wyznacznikiem tego sukcesu jest popyt na wytwarzane produkty. Popyt ten może być w pewnym zakresie kształtowany przez samą firmę poprzez politykę kredytową i powstawanie należności, jakość wyrobów, ich cenę oraz umiejętnie prowadzoną promocję.

Należności traktowane mogą być jako inwestycje związane z zaangażowaniem środków finansowych przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia zwiększonego poziomu sprzedaży. Należy przy tym zwrócić uwagę, że odroczenie płatności w czasie prowadzi do opóźnienia w otrzymaniu środków pieniężnych z tytułu sprzedaży produktów. Tymczasem przedsiębiorstwo potrzebuje środków finansowych do prowadzenia bieżącej działalności. Środki te może pozyskiwać z obcych źródeł, wliczając w cenę towarów koszty zaangażowania kapitału. Może również stosować skonto, umożliwiając odbiorcy obniżenie kwoty płatności w zamian za natychmiastowe uregulowanie faktury. Często jednak przedsiębiorcy decydują się na ograniczenie wykorzystania obcych kapitałów przez przyspieszenie wpływu należności z jednoczesnym utrzymaniem sprzedaży kredytowej.

Presja konkurencji zmusza zatem przedsiębiorców do oferowania odroczonego terminu

płatności, co powoduje narastanie stanu należności. Zobowiązuje to firmę w konsekwencji do opracowania określonego sposobu zarządzania i kontrolowania należnościami.

Skuteczne nadzorowanie i zarządzanie należnościami wymaga jednak dużych umiejętności. Nie ma w praktyce uniwersalnych, sprawdzonych i zawsze skutecznych metod sterowania należnościami i określania polityki kredytowej wobec odbiorców. Brakuje także skutecznych metod ściągania należności. Istnieje jednak kilka ważnych zasad zarządzania należnościami, które - jak potwierdza praktyka - okazują się nieodzowne dla właściwego funkcjonowania firmy.

Po pierwsze, należy zadbać o właściwy system ewidencji księgowej rozrachunku z odbiorcami, dla skutecznej kontroli należności; chodzi głównie o terminy i kwoty ich zapłaty (istotne jest bieżące prowadzenie kont analitycznych).

Po drugie, faktura wystawiona odbiorcy nie gwarantuje uregulowania przez niego płatności. Wskazane jest zatem podpisywanie odrębnych umów, uwzględniających zabezpieczenia spłat należności.

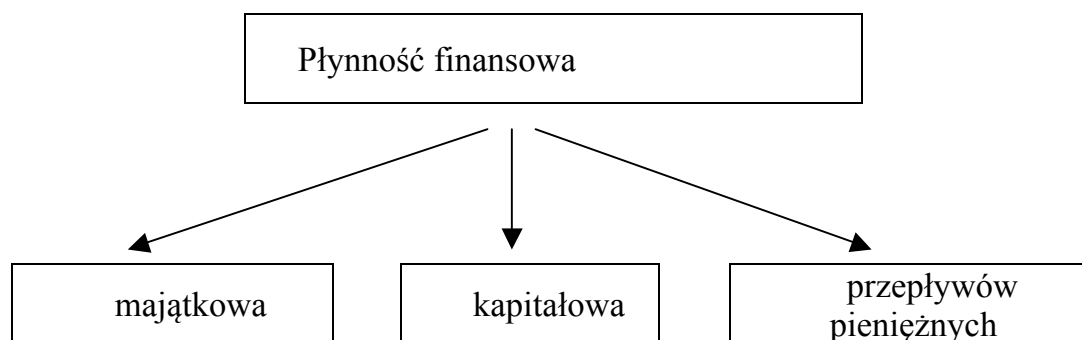
Po trzecie, w przypadku stosowania odroczonej płatności, zamówienie kontrahenta należy realizować partiami, uzależniając daną dostawę od zapłaty za poprzednią.

Podsumowując, konieczność zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie wiąże się z potrzebą zwiększenia obrotu oraz pozyskiwania stałych, solidnych kontrahentów, przy jednoczesnym eliminowaniu niewypłacalnych odbiorców. Dlatego do podstawowych działań firmy należą:

- ustalenie właściwego okresu kredytowania,
- określenie pewnych standardów kredytowych wielkości odraczanych płatności oraz kryteriów klasyfikowania odbiorców do uzyskania kredytów,
- opracowanie polityki inkasa należności i nadzoru nad jej przebiegiem,
- określenie zasad udzielania kontrahentom rabatów.

2. Szerokie pojęcie płynności finansowej

Treść wielu definicji płynności finansowej wskazuje, że kluczowym aspektem jest tu zdolność do regulowania bieżących zobowiązań finansowych. Tymczasem kategoria ta ma znacznie większe znaczenie i można ją ujmować w różnych aspektach, wśród których warto przede wszystkim wyróżnić kapitałowy, majątkowy i aspekt przepływów pieniężnych.²⁰²



Rysunek 1. Aspekty płynności finansowej

Źródło: opracowanie własne

²⁰² A. Kusak, Płynność finansowa, analiza i sterowanie, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004, s. 9 oraz B. Katowska, A. Uziębło, O. Wyszowska-Kaniewska, Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, przykłady, rozwiązania, Cedetu, Warszawa 2009, s. 59.

Aspekt kapitałowy dotyczy wspomnianej wcześniej możliwości wywiązywania się przedsiębiorstwa z zobowiązań. Powszechnie znane są przy tym techniki pomiaru tak ujętej płynności, szeroko wykorzystywane w praktyce gospodarczej, nie pozbawione jednak pewnych ułomności.

W ujęciu majątkowym płynność finansową definiuje się jako zdolności przedsiębiorstwa do szybkiego upłynnienia (zamiany na gotówkę) jego składników majątkowych (aktywów) bez ponoszenia przy tym strat. Taki sposób ujęcia płynności wydaje się uzasadniony, trudno jednak odnieść się do niego bez krytyki. Jak bowiem traktować pojęcie „strata”? Biorąc pod uwagę treść przytoczonej definicji można przyjąć, że warunkiem zachowania płynności finansowej jest upłynnianie aktywów niepieniężnych za cenę odpowiadającą wartości rynkowej. Warto jednak zastanowić się, czy jest to w ogóle możliwe. Czy możliwe jest w praktyce szybkie upłynnienie np. części zapasów po cenie rynkowej? Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że odpowiedź będzie negatywna.

Zdecydowanie lepiej poradziły sobie z podobnym problemem banki, które zakładają że upłynnienie aktywów (w przypadku jeśli zajdzie taka potrzeba) może mieć miejsce, ale musi się to odbywać bez większych strat. Jednocześnie bankowcy zdefiniowali pojęcie „straty” odnosząc je do kategorii kapitałów własnych. Zastanawia zatem dlaczego jak dotąd nie podjęto zarówno w teorii, jak też praktyce żadnej próby sprecyzowania, na jakich zasadach przedsiębiorca może upłynniać aktywa niepieniężne. Nie jest bowiem możliwe, aby sprzedawać różne składniki majątku po cenie rynkowej zważywszy, że zgodnie z istotą płynności finansowej należałoby to zrobić w możliwie najkrótszym okresie. Dotyczy to np. rzeczowych aktywów trwałych zaliczanych do grupy składników o najniższym stopniu płynności. Nieco inaczej natomiast przedstawia się sytuacja z aktywami obrotowymi, stanowiącymi dalszą grupę bilansu firmy. Przykładem mogą być wspomniane wcześniej zapasy, czy też należności. Ale również w tym wypadku szybkie ich upłynnienie na warunkach rynkowych jest często niemożliwe. Można oczywiście podać przykłady aktywów niepieniężnych, jak np. krótkoterminowe papiery wartościowe, których zamiana na środki pieniężne według ceny rynkowej nie sprawia większych problemów. Dzięki temu przedsiębiorstwo jest w stanie szybko zdobyć gotówkę i pokryć bieżące potrzeby.²⁰³

Niewątpliwie największą płynnością finansową wśród aktywów cechuje się gotówka. Stanowi ona niezbędny środek wymiany w codziennych transakcjach i działalności przedsiębiorstwa.²⁰⁴ Należy jednak pamiętać, że utrzymywanie gotówki „w kasie” nieopłacalne, gdyż „sama w sobie” nie przynosi dochodu. Niestety różnorodność poglądów na temat potwierdza, że nie jest łatwo określić pożądanego poziomu środków pieniężnych w przedsiębiorstwie. Motywy, którymi kierują się przedsiębiorcy „trzymający” gotówkę (np. transakcyjny, bezpieczeństwa, spekulacyjny) skutkują niestety nader często nieracjonalnym zachowaniem, w efekcie którego ponoszone są straty.

Przedstawione dwa pojęcia płynności majątkowej mają charakter statyczny. W przypadku natomiast definiowania jej w aspekcie przepływów pieniężnych jest to ujęcie dynamiczne. Opiera się ono na wpływach i wypływach gotówki, obrazujących finansowe procesy w firmie. W tym podejściu utrzymanie płynności finansowej oznacza pokrycie przez bieżące wpływy gotówkowe wydatków bieżących i przyszłych. Różnica pomiędzy

²⁰³ J. Kosińska, T. Cicirko, Płynność finansowa - zagadnienia wstępne [w:] T. Cicirko (red.) Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa, SGH, Warszawa 2010, s. 11-12.

²⁰⁴ A. Kusak, J. Kowalczyk, Płynność finansowa: analiza i sterowanie, C. H. Beck, Warszawa 2006, s. 9.

wpływami i wypływami środków finansowych określa poziom pieniężnych przepływów. W sytuacji gdy oczekiwane wydatki przewyższają oczekiwane wpływy w przedsiębiorstwie występują ujemne przepływy pieniężne. Odwrotnie, gdy wpływy są większe od wydatków, przepływy pieniężne są dodatnie. Można przyjąć, że definicja płynności w tym ujęciu jest w istocie podobna do tej, która dotyczy aspektu kapitałowego. Mówi się tu bowiem o zdolności do regulowania wszelkich bieżących zobowiązań finansowych, ale również o możliwość nabywania wszelkich potrzebnych produktów. W przeciwnym razie firma ma problemy płynną produkcją bądź też ponosi dodatkowe koszty z tytułu odsetek od kwoty zobowiązań, których nie reguluje w terminie. Kontrahenci tracą wtedy zaufanie, zastrzegają warunki udzielania kredytów kupieckich, natomiast banki stosują wyższe stopy od udzielanych kredytów obrotowych lub też odmawiają udzielenia ich. Warto przy tym zauważyć, że krótkotrwały charakter opisywanych zjawisk (nadwyżka bądź niedobór gotówki) nie wpływa negatywnie na działalność przedsiębiorstwa, jak przynajmniej twierdzą niektórzy autorzy.²⁰⁵ Rodzi się jednak kolejna wątpliwość wobec precyzyjnego określenia, co oznacza pojęcie „krótkotrwały charakter”. Czy w ogóle może być o nim mowa, biorąc pod uwagę realne konsekwencje zachowania płynności finansowej? Nie ulega wątpliwości, że kwestia ta wymaga głębszych analiz, uwzględniających m. In. Specyfikę przedsiębiorstwa i branżę, w której działa.

Opisane wyżej różne aspekty płynności finansowej nie wyczerpują oczywiście tematu. Potwierdza to szeroko literatura, w treści której nie brakuje pomysłów w definiowaniu tej kategorii i różnorodnemu postrzeganiu jej. Pozostaje jedynie kwestia, na ile przedstawione propozycje są przydatne w rzetelnym wyjaśnianiu omawianych problemów. Ale to już jest inna sprawa.

3. Pomiar płynności finansowej

Nie wymaga uzasadnienia twierdzenie, że płynność finansowa ma zdecydowanie większe znaczenie dla ochrony firmy przed bankructwem, aniżeli rentowności. Stale zresztą dowodzi tego praktyka gospodarcza, która potwierdza fakt wielu bankructw wśród przedsiębiorstw wykazujących zyski. Sytuacja ta spowodowana jest w istotnym stopniu memoriałowym charakterem zysku, czyli określonymi zasadami dokonywania księgowania zdarzeń gospodarczych, w chwili których ujmowane są dane wartości w sprawozdaniu finansowym, pomimo braku faktycznego przepływu pieniężnego za tą operację (bądź transakcję).

Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa ma jak wiadomo kluczowe wręcz znaczenie w procesie oceny jego płynności. Przeprowadzana jest ona przede wszystkim w oparciu o sprawozdawczość finansową – bilans, rachunek zysków i strat oraz przepływy pieniężne. Wynikiem takiej oceny jest dalej analiza wskaźnikowa, która ze względu na charakter wspomnianych dokumentów finansowych ma podwójną postać:

- 1). wskaźnik płynności finansowej o statycznym charakterze,
- 2). dynamiczne indeksy płynności finansowej.

Bilans jest podstawą do wyliczenia statycznych mierników poziomu płynności. Ilustrują one poziom płynności na dany moment (dzień) bilansowy, dlatego nie jest możliwa ocena płynności finansowej całego badanego okresu sprawozdawczego. Należy jednak zwrócić uwagę, że konstrukcja wskaźników statycznych umożliwia porównanie ich wielkości z innymi jednostkami także znacznie różniącymi się rozmiarem. Dodatkowo struktura

²⁰⁵ J. Kosińska, T. Cicirko, Płynność..., op. cit, s. 13.

mierników pozwala na obserwację oraz ocenę zmian w poziomie płynności, które zachodzą w analizowanym czasie.

Jak już wspomniano, dane zwarte w bilansie ilustrują wartości składników aktywów i pasywów na dany moment bilansowy i przez to trudno jest to uznać za miarodajne odzwierciedlenie faktycznego stanu finansów przedsiębiorstwa. Z tego powodu ocena ta musi być uzupełniona miernikami płynności finansowej o charakterze dynamicznym (np. w oparciu o rachunek przepływów pieniężnych). Jedynie wówczas możliwe jest określenie i głębsza analiza źródeł wpływów środków pieniężnych, jak również sposób ich wydatkowania. Szczególna cech rachunku przepływów pieniężnych polega na tym, że jest on rozwinięciem poprzednich dwóch sprawozdań finansowych i ukazuje skorygowane i zsynchronizowane

w czasie wielkości zasobowe składników bilansu lub strumieniowe wielkości rachunku wyników skorygowane do wartości rynkowych. W praktyce oznacza to, że zarówno zobowiązania bieżące, jak i zabezpieczający je majątek obrotowy mieszczą się w tym samym przedziale czasowym.²⁰⁶ Ogólnie można powiedzieć, że cash flow zawiera wszelkie wpływy i wydatki z działalności operacyjnej, finansowej oraz inwestycyjnej, oprócz operacji dotyczących zmian w samej pozycji środki pieniężne (kupno, sprzedaż).²⁰⁷

W przeciwieństwie do bilansu oraz rachunku wyników wartości podane do rachunku przepływów pieniężnych odpowiadają zasadzie kasowej. Nakazuje ona ujmować wartość zdarzenia gospodarczego dopiero z chwilą zaksięgowania środków będących jego konsekwencją.²⁰⁸ W związku z tym przychody i koszty nie równają się wpływom i wydatkom, czy nawet obliczony podatek dochodowy nie jest równy temu faktycznie zaplanowanemu. Cash flow „urealnia” zatem stan finansowy przedsiębiorstwa poprzez ukazanie rzeczywiście poniesionych wpływów i wydatków. Ponadto, salda poszczególnych części tego sprawozdania mogą być przestrożą o zbliżającym się kryzysie, czy nawet możliwości bankructwa przedsiębiorstwa. Przykładowo, firma zagrożona upadłością charakteryzuje się strukturą przepływów pieniężnych, w której salda działalności operacyjnej i finansowej są ujemne, natomiast saldo inwestycyjne dodatnie. Taka sytuacja może wynikać z faktu utraconej możliwości zaciągania zobowiązań, brakiem popytu na produkty wytwarzane przez przedsiębiorstwo (lub przestojem w produkcji z uwagi na problemy finansowe) oraz gromadzenia środków poprzez sprzedaż posiadanych nieruchomości przeznaczonych wcześniej na inwestycje.

3.1. Statyczne wskaźniki płynności finansowej

Duża ilość dostępnych wskaźników płynności finansowej wymusza wręcz wybór kilkunastu odpowiednich dla danego przedsiębiorstwa, aby w miarę obiektywnie i szybko ocenić jego sytuację. W praktyce ocena płynności dokonywana jest najczęściej na podstawie trzech mierników:

- 1). Wskaźnik płynności gotówkowej (natychmiastowej, bardzo szybkiej) – I stopnia,
- 2). Wskaźnik płynności szybkiej (przyspieszonej) – II stopnia,
- 3). wskaźnik płynności bieżącej – III stopnia.

²⁰⁶ W. Gabrusewicz, *Sprawozdawczość i analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i rachunkowości, Poznań 2009, s. 33.

²⁰⁷ A. Kostur, M. Strojek, *Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstw [w:] Zb. Messner, Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006, s. 634.

²⁰⁸ B. Micherda, *Rachunkowość jako podstawowe źródło informacji na potrzeby analizy finansowej*, [w:] W. Skoczyła, *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009, s. 29

Wskaźnik płynności gotówkowej wyliczany jest według następującej formuły:

$$\text{wskaźnik płynności gotówkowej (I stopnia)} = \frac{\text{środki pieniężne} + \text{krótkoterminowe papiery wartościowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

Miernik ten informuje, jaką część zobowiązań bieżących firma może regulować w krótkim okresie najbardziej płynnymi składnikami aktywów. Według G. K. Świderskiej, akceptowalna jego wielkość przyjmuje wartość minimum 0,2.²⁰⁹

Wskaźnik płynności szybkiej ustalany jest następująco:

$$\text{wskaźnik płynności szybkiej (II stopnia)} = \frac{\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy} - \text{rozliczenia międzyokresowe czynne}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

Wskazuje on pokrycie zobowiązań krótkoterminowych najbardziej płynnym majątkiem obrotowym. Zaleca się, aby wielkość tego wskaźnika przyjmował wartość 1,0, ponieważ przy takim poziomie firma jest w stanie w krótkim czasie pokryć swoje zobowiązania.

Miernik płynności bieżącej obliczany jest według formuły:

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

Wskaźnik ten dostarcza informacji o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących z aktywów obrotowych. Zakłada się, że jego wartość mieszcząca się w przedziale 1,5 – 2,0 świadczy o bezpiecznej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Wydaje się, że szczegółowa analiza powyższych mierników jest w tym miejscu zbędna. Warto natomiast zwrócić uwagę na dwie kwestie.

Po pierwsze, przyjmując określone wielkości tych wskaźników za punkt odniesienia do przeprowadzonej oceny uwzględnia się szereg różnych czynników, np. specyfika branży czy polityka finansowa przedsiębiorstwa. Należy jednak zauważyć, że nie ma zgodności wśród autorów co do pożądaných wielkości opisywanych składników, nawet przy uwzględnieniu określonych uwarunkowań.

Po drugie, bezwzględny warunkiem w miarę skutecznej oceny płynności jest szczegółowa analiza jakości składników aktywów bieżących, przyjmowanych w powyższych metodach wskaźnikowych. Bez takiej analiza może okazać się, że

²⁰⁹ G. K. Świderska, *Sprawozdanie finansowe i jego analiza*, [w:] G. K. Świderska, W. Więclaw, *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, Difin, Warszawa 2012, s. 755.

przedsiębiorstwo charakteryzujące się np. wskaźnikiem płynności bieżącej na poziomie 2,0 (200%) praktycznie nie jest w stanie sprostać bieżącym zobowiązaniom finansowym.

3.2. Dynamiczne metody oceny płynności finansowej

Metody dynamiczne opierają się o sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych i bazują na ocenie mierników, które można podzielić na trzy grupy:

- 1). Wskaźniki wydajności gotówkowej,
- 2). Wskaźniki wystarczalności środków pieniężnych,
- 3). Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych.

Zasady wyliczania powyższych wskaźników ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Wskaźniki dynamiczne służące ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa
Wskaźniki wydajności gotówkowej

NAZWA INDEKSU	METODA LICZENIA
indeks wydajności gotówkowej sprzedaży	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / sprzedaż netto
indeks wydajności gotówkowej zysku	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / zysk netto z działalności operacyjnej
indeks wydajności gotówkowej majątku (kapitału)	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / średnia wartość aktywów ogółem
indeks wydajności gotówkowej majątku bieżącego	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / średnia wartość aktywów bieżących

Wskaźniki wystarczalności środków pieniężnych

NAZWA INDEKSU	METODA LICZENIA
indeks ogólnej wystarczalności środków pieniężnych	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / wypłata dywidend + zakup majątku trwałego + spłata zadłużenia
indeks wystarczalności środków pieniężnych na spłatę długów ogółem	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / zobowiązania ogółem
indeks wystarczalności środków pieniężnych na spłatę długów długoterminowych	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / zobowiązania długoterminowe
indeks wypłaty dywidendy	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / dywidenda
indeks wystarczalności gotówki operacyjnej na zakup środków trwałych	środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / wydatki na środki trwałe

Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych

NAZWA INDEKSU	METODA LICZENIA
indeks zdolności wypracowania gotówki netto z działalności operacyjnej	przepływy netto z działalności operacyjnej / przepływy netto z działalności operacyjnej + wpływy z działalności finansowej + wpływy z działalności inwestycyjnej
indeks udziału zysku netto w gotówce netto z działalności operacyjnej	zysk netto / środki pieniężne netto z działalności operacyjnej
indeks zależności od zewnętrznych źródeł finansowania	wpływy z działalności finansowej / środki pieniężne netto z działalności operacyjnej
indeks gotówkowej samowystarczalności działalności finansowej	wpływy z działalności finansowej / wydatki działalności finansowej
indeks udziału amortyzacji w operacyjnych przepływach pieniężnych netto	amortyzacja / środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Cicirko (red.) Podstawy zarządzania..., op. cit, s. 104; J. Folga, Zarządzanie majątkiem obrotowym [w:] A. Bielawska, Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, C. H. Beck, Warszawa 2009, s. 206; M. Sierpińska, D. Węcki, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 1997, s. 11; B. Olczak, Ocena płynności przedsiębiorstwa [w:] M. Jerzemowska, Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 2004, s. 148-149.

Przedstawione mierniki mają wieloprzekrojowy charakter i mogą być znakomita podstawa do prawidłowej oceny faktycznych możliwości finansowych firmy. Warunkiem jest oczywiście rzetelność interpretacyjna, uwzględniająca również aspekty jakościowe.

Podsumowanie

Płynność najczęściej kojarzy się z umiejętnością regulowania bieżących zobowiązań finansowych. Mowa jest zatem o pasywnej stronie bilansu ujmującej tzw. aspekt kapitałowy. W tym wypadku szacowanie poziomu płynności opiera się głównie na metodologii wskaźnikowej, ogólnie zresztą znanej i wykorzystywanej. Wydaje się jednak, że zbyt często tego rodzaju analiza ma jednostronny charakter i opiera się jedynie na przyjmowaniu wyliczanych wielkości, różnych wskaźników płynności. Tymczasem, uzyskanie w miarę rzetelnego obrazu dotyczącego sytuacji finansowej firmy wymaga bardziej wnikliwej analizy jakości tych danych, które kreują poziom płynności. Chodzi w dużym stopniu o charakter należności i zapasów.

Charakteryzując płynność finansową warto również wziąć pod uwagę jej aspekt majątkowy. W takim wypadku przyjmuje się, że jest to zdolność, czy też możliwość zamiany określonych składników majątkowych na gotówkę (chodzi o ich upłynnienie), w taki sposób aby zamiana ta nie wiązała się ze stratami. Ujmowanie płynności ma wówczas nader ogólny charakter, zaś praktyczne stosowanie się do tego rodzaju założeń obarczone jest realnym ryzykiem wysokiego błędu. Zdecydowanie lepiej poradziły sobie z tym problemem banki, gdzie definicja płynności z punktu widzenia majątkowego jest znacznie lepiej określona

W każdym niemalże przypadku ważnym elementem analizy płynności są nakłady dynamiczne, bazujące na danych zawartych w rachunku przepływów pieniężnych. Pomijanie tego rodzaju wskaźników znacznie zuboża całą ocenę sytuacji dotyczącą płynności finansowej firmy i może ją narazić na utratę stabilności, co w konsekwencji grozi bankructwem.

Nie należy również utożsamiać płynności finansowej z wypłacalnością. Wypłacalność jest bowiem kategorią dotyczącą wywiązywania się z zobowiązań o długoterminowym charakterze. Warto również podjąć wreszcie próbę algorytmu umożliwiającego wyliczenia współczynnika wypłacalności w danym przedsiębiorstwie. Jak dotąd nie znalazł się chętny do przeprowadzenia takiej analizy.

2.14. Grupy kapitałowe na polskim rynku telekomunikacyjnym

1. Wprowadzenie

Większość operatorów telekomunikacyjnych w Polsce funkcjonuje w formie grupy kapitałowej²¹⁰. Prowadzenie działalności gospodarczej w takiej strukturze wynika z chęci osiągnięcia pewnej wiązki celów. Wśród tych celów znajdują się m.in. cele: ekonomiczne (efekty skali, efekty różnorodności), rynkowe (poprawa pozycji konkurencyjnej poprzez koncentrację bądź dywersyfikację, wykorzystanie wspólnych systemów dystrybucji, wspólna działalność marketingowa), kierownicze (transfer umiejętności kierowniczych,

²¹⁰ Problematyka grup kapitałowych została szeroko opisana m.in. w: B. Glinkowska, B. Kaczmarek, Tworzenie grup kapitałowych i aliansów strategicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012; M. Aluchna, Kierunki rozwoju polskich grup kapitałowych. Perspektywa międzynarodowa, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2010; M. Trocki, Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2004; Z. Kreft, Holding - grupa kapitałowa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.

pobudzenie przedsiębiorczości, lepsze wykorzystanie kadr), operacyjne (konsolidacja zaopatrzenia, wspólna realizacja kosztownych przedsięwzięć badawczo-rozwojowych), finansowe (optymalizacja wykorzystania środków finansowych dla realizacji kosztownych przedsięwzięć, minimalizacja obciążeń podatkowych). Obserwacje rynku kapitałowego wskazują na coraz większe zainteresowanie tą formą w różnych branżach działalności gospodarczej.

2. Charakterystyka grup kapitałowych funkcjonujących na polskim rynku telekomunikacyjnym na tle ogólnej specyfiki krajowych grup kapitałowych

Wyniki opublikowanych badań dotyczących 30 największych pod względem kapitalizacji grup kapitałowych pozwalają na charakterystykę tych, które prowadzą działalność telekomunikacyjną (ranking nie wyczerpuje wszystkich tego rodzaju grup)²¹¹. Wyróżnić tutaj można: TP SA - pozycja 3, KGHM (w branżę telekomunikacyjną zaangażowana jest spółka córka - Dialog) - pozycja 4 i Netię - pozycja 24. Spółki te działają w grupach kapitałowych ukształtowanych w ramach dwóch zasadniczych scenariuszy. Pierwszy scenariusz dotyczy grup kapitałowych powstałych w wyniku procesów prywatyzacyjnych i restrukturyzacyjnych byłych przedsiębiorstw państwowych. Drugą drogą tworzenia grup kapitałowych po 1989 roku był rozwój nowo powstałych spółek, które dzięki swojej strategii dopasowanej do oczekiwań klientów i elastycznej strukturze osiągnęły sukces. Ich znaczenie jest szczególnie duże, ponieważ są wynikiem polskiej przedsiębiorczości i współczesnych zjawisk zachodzących w gospodarce, a także nie są obciążone problemami spółek prywatyzowanych (przestarzałe technologie, stare systemy zarządzania, przerosty kadrowe). W ich przypadku przyjęcie formy grupy kapitałowej było zdecydowanie bardziej świadomym wyborem określonej struktury niż dla spółek sprywatyzowanych, które w pewnym sensie odziedziczyły taką strukturę. Pewnym problemem funkcjonowania nowo powstałych grup pozostaje jednak wciąż niewielkie doświadczenie w zarządzaniu takimi strukturami. Grupy kapitałowe (w tym również związane z sektorem telekomunikacyjnym) utworzone w wyniku prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych utrzymują nadal znaczną przewagę pod względem kapitału (tab. 1.).

Tabela 1. Ogólna charakterystyka największych grup kapitałowych związanych z działalnością telekomunikacyjną

NAZWA	TYP	KAPITALIZACJA (MLN PLN)	BRANŻA/E DZIAŁALNOŚCI
TP SA	sprywatyzowana	21704	telekomunikacja
KGHM	sprywatyzowana	19400	przemysł metalowy, telekomunikacja
Netia	nowo powstała	1791	telekomunikacja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Aluchna, Kierunki rozwoju polskich grup kapitałowych. Perspektywa międzynarodowa, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2010, s. 289.

Wybrani operatorzy telekomunikacyjni należą do grup kapitałowych określanych jako holdingi operacyjne (tab. 2.). Jest to jednocześnie najczęściej spotykany typ grupy kapitałowej w Polsce (80%). Istotą holdingu operacyjnego jest pełne uzależnienie jednostek podrzędnych od działalności jednostki nadrzędnej i ukierunkowanie działań na

²¹¹ Opis przywołanych badań znajduje się w: M. Aluchna, Kierunki rozwoju..., s. 277 – 308.

wspomaganie tej jednostki. Cechą operacyjnej grupy kapitałowej jest więc współzależność koncentryczna.

Tabela 2. Charakterystyka największych grup kapitałowych związanych z działalnością telekomunikacyjną ze względu na strukturę grupy

NAZWA	INFORMACJA INTERNETOWA O GRUPIE KAPITAŁOWEJ	LICZBA SPÓŁEK W GRUPIE (ZGODNIE ZE SKONSOLIDOWANYM SPRAWOZDANIEM FINANSOWYM)	CHARAKTER SPÓŁKI	TYP GRUPY KAPITAŁOWEJ
TP SA	Tak, termin „grupa” w nazwie spółki, struktura grupy	18 spółek zależnych	Spółka córka grupy międzynarodowej FT; spółka matka grupy kapitałowej w Polsce	Holding operacyjny
KGHM	Tak, termin „grupa kapitałowa” i „konglomerat”, struktura grupy	50, ale 26 z dominującym udziałem spółki matki	Spółka matka grupy kapitałowej w Polsce, spółki zależne tworzą własne grupy kapitałowe m. in. KGHM Ecoren, PHP Mercus, Dialog, Pol-Miedź Trans, Enegetyka	Holding operacyjny
Netia	Tak, termin „grupa”, struktura spółki	14 spółek zależnych	Spółka matka grupy kapitałowej w Polsce	Holding operacyjny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Aluchna, Kierunki rozwoju ..., s. 293 i 294.

Grupy związane z branżą telekomunikacyjną stosują (zgodnie z ogólną tendencją) dywersyfikację pokrewną i integrację pionową (tab. 3.). Wydaje się to dosyć naturalne dla grupy powstałej w wyniku prywatyzacji, ponieważ jest to wynikiem odziedziczenia przez nią określonych segmentów rynku po przedsiębiorstwie państwowym. Dywersyfikacja niepokrewna i integracja pozioma charakteryzuje duże grupy kapitałowe (TP SA, KGHM). Jest ona związana z kosztami (z uwagi na konieczność rozciągnięcia aktywów na wiele różnych segmentów działalności) oraz ze zwiększonym ryzykiem z powodu braku doświadczenia i odpowiedniego know how do działania w zbyt zróżnicowanych obszarach. Cechą grup powstałych po 1989 roku jest popularność ekspansji zagranicznych, jednak praktyka Netii nie jest potwierdzeniem tej tendencji. Ekspansje zagraniczne podmiotów sprywatyzowanych wykazują umiarkowaną popularność, co pokrywa się z obserwacją działań TP SA oraz KGHM.

Tabela 3. Charakterystyka grup kapitałowych związanych z działalnością telekomunikacyjną ze względu na realizowaną strategię

NAZWA	DYWERSYFIKACJA POKREWNA	INTEGRACJA PIONOWA	DYWERSYFIKACJA NIEPOKREWNA/ INTEGRACJA POZIOMA	EKSPANSJA ZAGRANICZNA
TP SA	Tak, spółki z branży telekomunikacyjnej	Tak, infrastruktura, usługi wydzielone do spółek zależnych	Tak – telewizja, spółki finansowe i inwestycyjne, ochrona zdrowia, hotele	nie
KGHM	Tak, spółki z branży metalowej (produkcja miedzi i srebra)	Tak, branże górnicza, hutnicza, ekologia, bezpieczeństwo, B&R, usługi pomocnicze	Energetyka, telekomunikacja, turystyka, rozrywka i wypoczynek	Tak – Austria, Kongo, Wielka Brytania
Netia	Tak, spółki z branży telekomunikacyjnej	Tak, usługi hurtowe	nie	nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Aluchna, Kierunki rozwoju ..., s. 296 i 297.

Grupy kapitałowe świadczące usługi telekomunikacyjne, wykazują tendencje właściwe dla większości polskich grup kapitałowych pod względem wykorzystywania rynku wewnętrznego i wewnętrznego rynku kapitałowego (tab. 4.). Jednak ze względu na dominujący typ grup kapitałowych (holding operacyjny) nie należy się spodziewać, że rynek wewnętrzny ma znaczenie takie jak w Azji czy Ameryce Łacińskiej. Polskie spółki matki realizują przeważnie dominującą część całkowitych przychodów, a spółki córki wspomagają tylko ich działalność. Przy czym oczywiście grupy, których podstawowa działalność opiera się na przemyśle wydobywczym są zainteresowane rozbudową rynku wewnętrznego, ponieważ zapewnia on nie tylko dostęp do niezbędnych surowców, ale także gwarantuje wykształcenie umiejętności specyficznych dla grupy (KGHM SA). Funkcjonowanie grupy kapitałowej jest wtedy silnie związane z naturalnymi etapami produkcji (pozyskanie i obróbka surowców) oraz zapewnieniem jej ciągłości (remonty wyspecjalizowanych urządzeń górniczych). W TP SA i Netii tworzenie kolejnych zależnych spółek nie jest oczywiście podyktowane procesem produkcji, ale również wynika z chęci uzyskania efektów skali czy synergii i sprzyja rozwojowi rynku telekomunikacyjnego. Realizacji efektów skali służy wydzielanie usług do tak zwanych centrów usług wspólnych (shared services centres) np. w TP SA. Kolejną własnością funkcjonowania grup związanych z telekomunikacją jest wykorzystywanie wewnętrznego rynku kapitałowego, co jest cechą większości grup kapitałowych w Polsce.

Tabela 4. Charakterystyka największych grup kapitałowych zajmujących się działalnością telekomunikacyjną pod względem wykorzystania rynku wewnętrznego i wewnętrznego rynku kapitałowego

NAZWA	WYKORZYSTANIE RYNKU WEWNĘTRZNEGO	WEWNĘTRZNY RYNEK KAPITAŁOWY	INSTYTUCJA FINANSOWA
TP SA	Tak, usługi świadczone przez spółki zależne, infrastruktura	Tak, obligacje i pożyczki dla spółek zależnych, podatkowa grupa kapitałowa	3 spółki finansowe
KGHM	Tak, usługi świadczone przez spółki zależne, remonty, dostawy energii, zgodnie z ciągiem technologicznym	Tak, pożyczki dla spółek zależnych, gwarancje kredytów	TFI
Netia	Tak, spółki świadczące usługi (wsparcie IT, infrastruktura)	Tak, obligacje i pożyczki dla spółek zależnych	nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Aluchna, Kierunki rozwoju ..., s. 299 i 300.

Zarówno w zbiorowości grup kapitałowych powstałych w wyniku prywatyzacji jak i w zbiorowości grup kapitałowych utworzonych po roku 1989 przeważają grupy o skoncentrowanej strukturze własności. Jednakże grupy kapitałowe o rozdrobnionej strukturze własności częściej występują w drugiej z wymienionych zbiorowości. Grupy utworzone na bazie przedsiębiorstw państwowych charakteryzują się niekiedy głównym udziałem skarbu państwa. W TP SA oraz KGHM dominującym (koncentrującym własność) udziałowcem jest odpowiednio France Telecom i skarb państwa. Natomiast struktura własności Netii (dość rozdrobniona) nie jest zgodna z ogólną tendencją dla grup powstałych po 1989 roku (tab. 5.).

Tabela 5. Charakterystyka największych grup kapitałowych zajmujących się działalnością telekomunikacyjną pod względem struktury własności

NAZWA	STRUKTURA WŁASNOŚCI	DOMINUJĄCY UDZIAŁOWIEC	STOSOWANIE AKCJI UPRIWILEJOWANYCH	STRUKTURA PIRAMIDY	TRANSAKCJE TUNELOWANIA
TP SA	skoncentrowana	France Telecom (49,7%)	nie	nie	nie
KGHM	skoncentrowana	skarb państwa (42%)	nie	nie	nie
Netia	dość rozdrobniona	Third Avenue Management LLC (24%)	nie	nie	nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Aluchna, Kierunki rozwoju ..., s. 303 i 304.

Struktury piramidowe mają umiarkowaną popularność wśród polskich grup kapitałowych, przy czym nieco częściej występują w grupach nowo powstałych. W Polsce działanie podmiotów gospodarczych w formie złożonych struktur jest utrudnione ze względu na: małą liczbę jednostek gospodarczych i prosty sposób powiązań w odniesieniu do np. hinduskich domów biznesowych lub koreańskich czeboli (niezaawansowany stopień złożoności wynika z krótkiego czasu funkcjonowania polskich grup kapitałowych i

skomplikowanych procesów restrukturyzacyjnych), blokady prawne zakazujące np. powiązań wzajemnych stosowanych (np. w japońskich keiretsu).

3. Podsumowanie

Podsumowując, do aspektów badawczych, w których trzy analizowane grupy kapitałowe wykazały ogólne tendencje polskich grup kapitałowych zaliczyć można: utrzymywanie nadal znaczącej przewagi (pod względem kapitału) grup utworzonych w wyniku przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych (TP SA oraz KGHM) nad grupami nowo powstałymi (Netia), określenie rodzaju grup jako holdingu operacyjnego (w Polsce ten typ stanowi 80% wszystkich grup), stosowanie dywersyfikacji pokrewnej i integracji pionowej, a także dodatkowo przez duże grupy (TP SA, KGHM) dywersyfikacji niepokrewnej i integracji poziomej, wykorzystywanie rynku wewnętrznego i kapitałowego rynku wewnętrznego, umiarkowaną popularność struktur piramidowych.

Wyjątkiem, w odniesieniu do powszechnie stosowanych praktyk nowo powstałych polskich grup kapitałowych, jest niestosowanie przez Netię ekspansji zagranicznych, a także skoncentrowanej struktury własności. W tym zakresie podmioty sprywatyzowane charakteryzują się (ogólnie rzecz biorąc) umiarkowaną popularnością ekspansji zagranicznych oraz skoncentrowaną własnością. Potwierdza to analiza TP SA oraz KGHM.

Podsumowując, badane podmioty funkcjonujące na polskim rynku telekomunikacyjnym w większości aspektów odzwierciedlają ogólne tendencje w dziedzinie funkcjonowania grup kapitałowych w Polsce.

2.15. Проблеми оподаткування доданої вартості в сільському господарстві на сучасному етапі

Податки посідають важливе місце в системі державного регулювання економіки. На даному етапі свого розвитку українська держава прагне створити ефективну податкову систему, яка залежить від двох чинників: по-перше, від правильності її побудови, а по-друге – від рівня організації податкової служби і налагодженості податкової роботи. Застосування податків є одним з економічних методів управління й забезпечення взаємозв'язку загальнодержавних і комерційних інтересів підприємців і підприємств незалежно від форм власності та організаційно-правової форми. За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, включаючи залучення іноземних інвестицій, формуються госпрозрахунковий дохід і прибуток підприємств. В Україні, як і в багатьох інших країнах світу, одним із основних джерел формування дохідної частини бюджету є податок на додану вартість.

Податок на додану вартість вперше був уведений у Франції у 1954 р. за порадою економіста М. Лорьє. Потім ПДВ набув широкого поширення: спочатку в інших країнах Європи (кінець 60-х – початок 70-х рр. XX ст.) і дещо пізніше – в країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Нині ПДВ стягують майже у 80 країнах, серед яких практично всі промислово розвинуті. Проте слід зауважити, що його й досі не стягують в таких країнах, як Австрія, Швейцарія, США.

Питання, пов'язані з функціонуванням ПДВ в сільському господарстві та його поліпшенням, розглядалися у працях М. Дем'яненка²¹², О. Прокопчук²¹³, Л.

²¹² Дем'яненко М.Я. Проблеми ПДВ в агропромисловому виробництві / М.Я. Дем'яненко // Фінанси України – 2000 – № 10 – С. 3-8.

Тулуша²¹⁴, П. Боровика²¹⁵, А. Соколовської²¹⁶ та багатьох інших вітчизняних науковців.

В Україні податок на додану вартість було введено у 1992 році Декретом Кабінету Міністрів. На початку функціонування ставка податку становила 28 %. Зараз для обчислення ПДВ в Україні використовують дві ставки – 20 %, яка є загальною для більшості товарів і послуг та 0 %, яка діє при звільненні від оподаткування та у разі продажу товарів і послуг на експорт.

Про значну роль податку на додану вартість свідчить розмір його частки у податкових надходженнях Державного бюджету (рис. 1)

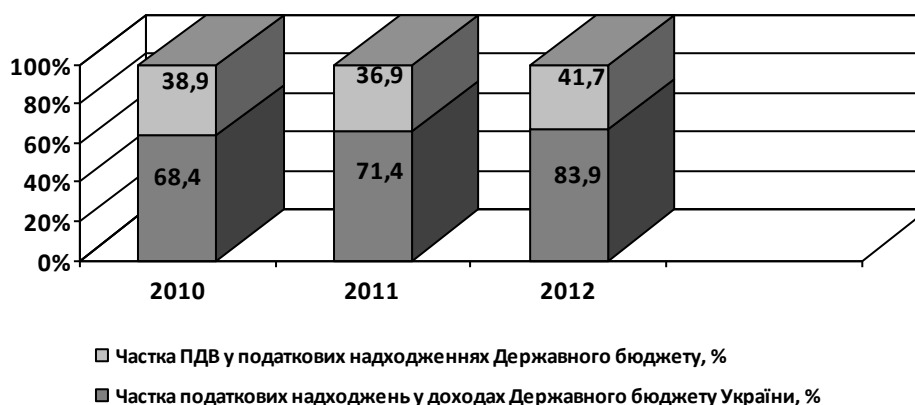


Рис. 1. Частка податку на додану вартість у податкових надходженнях Державного бюджету України у 2010 – 2012 рр., %

Зосереджуючись на функціонування ПДВ у сільському господарстві, М. Дем'яненко у своєму дослідженні зазначає, що ПДВ не впливає на фінансові результати підприємства, оскільки є непрямим податком. Отже, теоретично, зі сплатою податку не повинно виникати ніяких проблем. Але в процесі практичної реалізації механізму оподаткування ПДВ вони все ж існують, і особливо суттєво – в агропромисловому виробництві. Саме тому автор висуває першу проблему функціонування ПДВ в сільському господарстві: підвищення рівня цін на продукцію, яка виробляється і підлягає реалізації²¹⁷.

Це пояснюється тим, що більшість кінцевої сільськогосподарської продукції виходить безпосередньо на споживача, через що верхня межа ціни на такі товари визначається платоспроможністю населення, яка нині на дуже низькому рівні, а ставка ПДВ на рівні 20 % сприяє здорожчанням такої продукції, особливо продуктів харчування.

²¹³ Прокопчук О.Т. Сутність і роль податку на додану вартість в економічній системі держави / О.Т. Прокопчук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С.85-89

²¹⁴ Тулуш Л.Д. Спеціальні режими справляння ПДВ як форма фінансового стимулювання розвитку сільського господарства України / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №4 [7]. – С. 294–298.

²¹⁵ Боровик П.М. Проблемні аспекти нарахування податку на додану вартість / П.М. Боровик, О.С. Козаченко [Електронний ресурс] – <http://intkonf.org/borovik-pm-kozachenko-os-problemni-aspekti-narahuvannya-podatku-na-dodanu-varnist>.

²¹⁶ Соколовська А. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні / А. Соколовська // Фінанси, податки, кредит. – 2004. – № 4 – С. 17-19.

²¹⁷ Дем'яненко М.Я. Проблеми ПДВ в агропромисловому виробництві / М.Я. Дем'яненко // Фінанси України – 2000 – № 10 – С. 3-8.

Однак вітчизняна продукція здебільшого неконкурентоздатна порівняно із закордонною, що унеможливорює її експорт та створює труднощі із реалізацією на внутрішньому ринку. Тому виникає така ситуація, за якої вітчизняна продукція не реалізується через надмірно високі ціни, ринок поступово заповнюється імпортом і в той же час на цю продукцію встановлюються максимальні ставки податку на додану вартість. Основна причина високих ставок ПДВ – дефіцит бюджету, в якому цей податок посідає одне з перших місць.

Світова практика оподаткування доданої вартості в галузі сільськогосподарського виробництва досить часто ґрунтується на використанні особливого підходу. Однією з найпоширеніших форм стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва в розвинутих країнах є створення для них преференцій в оподаткуванні шляхом введення спеціальних податкових правил (Франція) або застосування загальних правил з окремими пільгами для середніх та малих господарств (Італія, Великобританія)²¹⁸.

Специфіка сільськогосподарського виробництва накладає особливий відбиток на функціонування ПДВ в цій галузі. Так, в Європейських країнах для сільського господарства характерним є застосування таких режимів справляння ПДВ, що спрямовуються на пільгові режими оподаткування та спрощення податкових процедур.

Досить поширеною практикою в Росії є звільнення сільськогосподарських товаровиробників від сплати ПДВ та їх перехід на сплату комплексного податку (наприклад, єдиного сільськогосподарського податку)²¹⁹.

Досліджуючи зарубіжний досвід справляння ПДВ в сільському господарстві, слід відзначити, що він є основним непрямим податком, який функціонує в країнах ЄС.

Специфіка сільського господарства країн ЄС полягає в тому, що там велика кількість відносно малих сімейних ферм, які не мають можливості вести складний облік руху товарів і послуг, а також не мають можливості сплачувати витрати, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку. Саме тому сільськогосподарські підприємства в країнах ЄС оподатковуються за пільговим режимом ПДВ, який передбачає: спеціальний пільговий режим для дрібних ферм (Франція, Італія); нижчу ставку ПДВ або звільнення ряду товарів від нього; нарахування ПДВ із загальної суми обороту за результатами року (у всіх країнах ЄС); введення таких ставок на купівлю і продаж, за яких сума сплаченого податку повністю покривається сумою нарахованого. Це фактично призводить до того, що фермер нічого не перераховує в бюджет.

В цілому в країнах ЄС використовується дві ставки ПДВ при продажу сільськогосподарської продукції: загальна ставка застосовується великими господарствами, які ведуть бухгалтерію, виписують рахунки, щомісячно перераховують податок до бюджету, а в кінці року з ними робиться перерахунок. Ставка ж сплати ПДВ з загального обороту поширюється на малих і середніх фермерів, що ведуть просту бухгалтерію «доходи – витрати» та сплачують податок в кінці року на підставі загальної суми реалізації та придбання.

²¹⁸ Тулуш Л.Д. Спеціальні режими справляння ПДВ як форма фінансового стимулювання розвитку сільського господарства України / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №4 [7]. – С. 294–298.

²¹⁹ Ільяшенко В.А. Формування державної податкової політики в Україні : монографія / В.А. Ільяшенко, О.В. Покатаєва. – Запоріжжя : вид-во КПУ, 2009. – 196 с.

Загалом в країнах ЄС механізм справляння податку один, хоча розмір ставок встановлюється у різних країнах по-різному. В Італії діє три режими сплати ПДВ в сільському господарстві в залежності від рівня доходів фермера.

Декілька режимів сплати ПДВ в сільському господарстві діє й у Франції: режим сплати податку з загального обсягу обороту; режим з опціоном, який поширюється на підприємців, що займаються торгівельною діяльністю в сільському господарстві; загальний режим ПДВ, притаманний іншим галузям. В обов'язковому порядку підлягають оподаткуванню ПДВ продаж сільгосппродукції на ринку, якщо є стаціонарна торгова точка та спеціальний штат продавців; продаж продукції зі складу або у власному магазині; продаж продукції, яка рекламується чи має знак якості; переробка сільськогосподарської продукції і реалізації готового товару.

В Німеччині також застосовується два режими ПДВ – загальний і з сукупного обсягу реалізації. Ставки ПДВ на купівлю і продаж в сільськогосподарському секторі встановлюються на такому рівні, щоб сальдо ПДВ отриманого і сплаченого дорівнювало нулю²²⁰.

В Україні ж спеціальний режим оподаткування сільськогосподарських підприємств передбачає поділ діяльності підприємства за видами, а вже до окремих з них застосовується згаданий режим. Такими пільговими видами діяльності є виробництво продукції рослинництва та тваринництва, а також надання послуг іншим сільськогосподарським підприємствам з використанням сільськогосподарської техніки (крім надання її у фінансову оренду (лізинг)). При оподаткуванні зазначеної діяльності платники не сплачують податок до бюджету, а накопичують його на спеціальних рахунках, кошти з яких в подальшому використовуються на розвиток виробництва²²¹.

За думкою П. Боровика, існуючий порядок нарахування та сплати податку не є прийнятним, адже у випадку, коли сільськогосподарські підприємства не сплачують ПДВ до бюджету, їх доцільно було б просто звільнити від сплати цього податку, дозволивши при цьому не вести облік з ПДВ від реалізації товарів, робіт та послуг власного виробництва. Варто зазначити, що цей крок значною мірою вирішив би також проблему бюджетного відшкодування ПДВ, що є результатом проведення операцій з реалізації сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва за межі митного кордону України²²².

Слід також відзначити, що поява бюджетного відшкодування мала як наслідок криміналізацію державних установ: органів Державного казначейства, податкової та митної служб, які іноді самі стають організаторами схем незаконного відшкодування ПДВ. Статистика також свідчить про те, що більшість злочинів, пов'язаних з незаконним відшкодуванням ПДВ, вчинюються за участю службовців вищезазначених державних органів влади.

²²⁰ Тулуш Л.Д. Спеціальні режими справляння ПДВ як форма фінансового стимулювання розвитку сільського господарства України / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №4 [7]. – С. 294–298.

²²¹ Податковий кодекс України: закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

²²² Боровик П.М. Проблемні аспекти нарахування податку на додану вартість / П.М. Боровик, О.С. Козаченко [Електронний ресурс] – <http://intkonf.org/borovik-pm-kozachenko-os-problemni-aspekti-narahuvannya-podatku-na-dodanu-vartist>.

На думку А. Соколовської, необхідне створення резервного фонду відшкодування ПДВ, кошти якого не враховувалися б при плануванні державних видатків. Кошти фонду можуть направлятися на виконання державних зобов'язань з відшкодування лише в разі невиконання плану надходжень ПДВ до бюджету або перевищення фактичним обсягом вимог на відшкодування їх прогнозного обсягу²²³.

Дослідивши усі недоліки чинної системи функціонування ПДВ в сільському господарстві, М. Науменко вбачає лише один вихід із ситуації, що склалася – реформування системи справляння ПДВ, яке передбачає наступні кроки: заміна діючої 0 % ставки ПДВ на таку пільгу, як «звільнення від оподаткування ПДВ», що не погіршить рівень прибутковості справжніх підприємств експортерів та зробить недоцільним роботу експортерів фіктивних товарів, прибутком яких є незаконне бюджетне відшкодування; скасування бюджетного відшкодування як явища: якщо податковий кредит перевищує податкові зобов'язання звітного періоду, то така сума повинна бути зарахована в рахунок майбутніх платежів з ПДВ (виключно з ПДВ), що призведе до зменшення корумпованості органів Державного казначейства, органів податкової та митної служб, які задіяні в процесі відшкодування ПДВ; скорочення діючої ставки ПДВ з 20 % до 10 %, яке сприятиме зменшенню податкового тиску, а отже, – зменшенню ухилення від оподаткування і збільшенню бази оподаткування²²⁴.

Актуальною проблемою також залишається податкова підтримка сільськогосподарських товаровиробників за допомогою спеціальних режимів справляння ПДВ, яка сьогодні спрямована, перш за все, на формування додаткового джерела фінансових ресурсів для виробників галузі. На противагу вітчизняному досвіду, у розвинутих країнах світу в основу функціонування спеціальних режимів справляння ПДВ покладено спрощення процедур податкового адміністрування²²⁵.

Таким чином, з вище сказаного можна виділити такі основні проблеми функціонування податку на додану вартість в сільському господарстві: високий рівень ставки (20 %) та діючий порядок відшкодування ПДВ з бюджету призводить до відволікання у платників податку значних сум власних оборотних коштів; необхідність ведення платниками податку як бухгалтерського, так і податкового обліку; недосконалість методів адміністрування ПДВ; значна кількість неузгоджень та протиріч, нестабільність законодавства ускладнюють роботу платників податку та контролюючих органів; помітна регресивність податку щодо малозабезпечених громадян; можливість ухилення від сплати ПДВ та інші.

В цілому ж варто зазначити, що для оптимізації функціонування ПДВ в сільському господарстві України необхідним є вивчення зарубіжного досвіду та використання аналітичного підходу в можливості його адаптації до вітчизняних умов.

²²³ Соколовська А. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні / А. Соколовська // Фінанси, податки, кредит. – 2004. – № 4 – С. 17-19.

²²⁴ Науменко М.А. Реформування системи ПДВ / М.А. Науменко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3 – С. 8-10.

²²⁵ Тулуш Л.Д. Спеціальні режими справляння ПДВ як форма фінансового стимулювання розвитку сільського господарства України / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №4 [7]. – С. 294–298.

РОЗДІЛ 3. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

3.1. Облікова політика як інструмент організації фінансового обліку на підприємстві

Зміни в системі економічних відносин зумовили необхідність реформування бухгалтерського обліку в Україні, його пристосування до нових умов господарювання. Наслідком впроваджених змін є залучення із зарубіжної практики значної кількості якісно нових понять та явищ, до яких належить і облікова політика підприємства. Ефективне функціонування запозичених явищ передбачає не лише їх механічне перенесення у вітчизняну практику, а і нормативне закріплення. Необхідним є вивчення механізму функціонування, можливостей адаптації до історично сформованих традицій, особливостей менталітету та української дійсності. Аналітична робота повинна передувати впровадженню того чи іншого інструменту, проте динамізм процесів реформування зумовлює сучасний стан – відсутність відчутного ефекту від більшості запозиченого із зарубіжної практики.

Виконання поставлених перед бухгалтерським обліком завдань із забезпечення зовнішніх користувачів інформацією про майновий та фінансовий стан підприємства вимагає встановлення загальновизначеної сукупності принципів та правил, які використовуються в бухгалтерському обліку при формуванні та відображенні інформації. Разом з тим, жорстке нормативне регулювання бухгалтерського обліку, яке мало місце в плановій економіці, позбавляє його можливостей оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Облікова політика підприємства є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку.

Питання формування та реалізації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях українських вчених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, Ю.А. Кузьмінського, М.В. Кужельного, В.Г. Лінника, М.С. Пушкар, В.В. Сопка, В.Г. Швеця; і зарубіжних – Р.А. Алборова, А.С. Бакаєва, П.С. Безруких, М.Ф. ван Бреда, Н.П. Кондракова, С.Л. Коротаєва, М.І. Кутера, Б. Нідлза, С.О. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Л.П. Хабарової, Е.С. Хендриксена, Л.З. Шнейдмана.

Незважаючи на значні наукові напрацювання, доводиться констатувати невідповідність теоретичних та практичних розробок реаліям української дійсності. Практично відсутні наукові праці з питань формування та реалізації облікової політики підприємств. Вивчення практики формування та застосування облікової політики підприємств дозволив встановити, що в сучасних умовах процесу її формування приділяється недостатня увага як з боку працівників бухгалтерської служби, так і з боку власників та адміністрації підприємства.

Теоретичних та практичних розробок потребують питання формування, реалізації облікової політики підприємств та її використання в практиці господарської діяльності, серед яких: формування та упорядкування понятійного апарату; розробка методики формування облікової політики підприємств; забезпечення її

документального оформлення; дослідження та удосконалення реалізації облікової політики, що включає її коригування і розкриття для зовнішніх користувачів фінансової звітності; вивчення можливостей використання облікової політики при здійсненні господарського контролю.

Процес формування облікової політики трудомісткий, вимагає виконання ряду складних аналітичних процедур; бачення перспектив розвитку підприємства; відповідального, професійного, зваженого, творчого підходу. Перед тим, як приступити до нього, необхідно досконало вивчити всі фактори, які можуть спричинити вплив на вибір того чи іншого елемента облікової політики. Кожен суб'єкт господарської діяльності має свою специфіку та певні особливі риси, притаманні лише йому, які, безперечно, зумовлюють вибір тих чи інших способів та процедур організації та ведення бухгалтерського обліку. Так, наприклад, галузева приналежність зумовлює побудову робочого плану рахунків, перелік форм первинних документів, вибір методу обліку витрат та калькулювання; а облік на підприємствах різних форм власності взагалі буде суттєво відрізнятися.

Місце облікової політики в системі фінансового обліку та її використання як інструменту організації бухгалтерського обліку на підприємстві викликає ряд проблем практичного характеру: як формується облікова політика підприємства, ким формується, яка послідовність цього процесу, хто несе відповідальність за формування та дотримання облікової політики, як це відображається документально, в які терміни новостворене підприємство повинно формувати облікову політику.

Відповіді на ці питання дозволять власнику використовувати облікову політику як реальний інструмент організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Враховуючи значення дієслова «формувати», процес формування облікової політики передбачає сукупність дій зі створення та надання певної організаційної форми.

Під формуванням облікової політики підприємства розуміють вибір:

- найбільш прийнятний спосіб ведення обліку з багатьох способів, які допускає законодавство та нормативні акти²²⁶;
- деякої сукупності відомих способів ведення бухгалтерського обліку та встановлення порядку їх застосування в конкретній господарській ситуації²²⁷.

Як видно з наведеного вище, сутність процесу формування облікової політики підприємства вбачають у сукупності дій з вибору із наявних способів ведення обліку одного, який буде застосовуватись на підприємстві, що охоплює лише один етап методики її формування. Методика формування облікової політики підприємства передбачає встановлення осіб, відповідальних за розробку, встановлення термінів та алгоритму формування, документального оформлення та порядку затвердження облікової політики підприємства. Формування облікової політики підприємства повинно включати комплекс дій власника щодо організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (п. 5, ст. 8) визначено, що підприємство самостійно встановлює свою облікову політику²²⁸.

²²⁶ Кондакова Н.М. Облікова політика в умовах гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку / Н.М. Кондакова // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2008. – № 3 (25). – С. 94-101.

²²⁷ Карпенко І.Л. Облікова політика: від стандартів до практики / І.Л. Карпенко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. Науково-виробничий журнал. – 2009. – № 4. – С. 222-227.

Проте, ні Законом, ні П(С)БО, що регулюють питання ведення обліку, не встановлено, які саме суб'єкти повинні здійснювати формування облікової політики на практиці.

Недосконалість позиції, згідно з якою облікову політику формує керівник або власник, можна обґрунтувати так: по-перше, у випадку, коли керівництво підприємством здійснює найманий управлінський персонал, відсутня гарантія того, що сформована ними облікова політика буде відповідати інтересам власника; по-друге, власниками та керівниками підприємств можуть бути особи, які не тільки не обізнані в питаннях бухгалтерського обліку, але й які через брак економічної освіти не можуть сформулювати вимоги до інформації, що акумулюється в системі бухгалтерського обліку, та ефективно використовувати її для управління.

Низький рівень економічної освіти керівників і менеджерів, які неспроможні самостійно проводити вивчення роботи, викликає необхідність залучати до виконання робіт з розробки облікової політики аудиторів або інші спеціалізовані фірми.

Перш ніж вирішити хто є суб'єктами формування облікової політики слід визначити, хто несе відповідальність за її формування та в чийх це інтересах. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку ст. 8 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" покладається на власника підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що до його повноважень також входить формування облікової політики, проте, усвідомлення ролі облікової політики на підприємстві повинно базуватись не на вимогах законодавства.

На сучасному етапі власники повинні не тільки усвідомити роль організації бухгалтерського обліку у забезпеченні ефективності процесу управління, але й зрозуміти, що організація обліку покликана зберегти та примножити його майно. В багатьох випадках участі власників у процесі організації бухгалтерського обліку перешкоджають наступні обставини:

- 1) власники не обізнані з питань бухгалтерського обліку в достатній мірі для формування облікової політики;
- 2) власник може не приймає безпосередньої участі в управлінні підприємством;
- 3) власників декілька, що ускладнює їх участь у процесі формування облікової політики.

Враховуючи, що облікова політика підприємства – це насамперед політика конкретного власника, будь-яке обмеження власників у виборі суб'єктів, які будуть формувати облікову політику, неприпустиме. Саме власники вирішують, які з перелічених вище суб'єктів будуть формувати облікову політику. На підприємствах колективної форми власності рішення про вибір суб'єкта формування облікової політики повинно прийматися колегіальним органом, який складається з власників або їх представників (рішення зборів засновників, ради директорів). На рис. 1 зображено алгоритм вибору суб'єктів формування облікової політики для підприємств з різною організаційною формою бізнесу.

У разі делегування власником повноважень з вибору суб'єктів формування облікової політики підприємства найманому управлінському персоналу, необхідно підтвердити передачу повноважень документально (протокол зборів засновників), що

²²⁸ Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Частина друга / Укладачі: к.е.н., доц. С.М. Лайчук; доц. Л.Л. Горецька; В.Д. Гусаріна. – Житомир: ЖІТІ, 2009. – 104 с.

задекларує рішення та забезпечить захист інтересів власника при виникненні господарських спорів.



Рис. 1. Схема вибору суб'єктів формування облікової політики підприємства

Якщо робота з формування облікової політики здійснюється аудиторською фірмою (а також у будь-якому випадку, коли цього вимагають власники), результати вибору елементів облікової політики повинні бути презентовані власникам, з поясненням їх дії та ефекту для підприємства. Після чого власники колегіально або уповноважені ними особи приймають рішення про затвердження вибраного варіанту облікової політики.

Якщо власники безпосередньо не беруть участь в управлінні підприємством та делегують повноваження щодо вибору облікової політики підприємства його керівництву, право прийняття та затвердження сформованого варіанту може як залишатися за ними, так і може бути делеговане керівництву. У випадку використання праці найманого управлінського персоналу повинна діяти захисна функція, яка реалізується через створення незалежної та підпорядкованої тільки власникам служби внутрішнього контролю, обов'язком якої є контроль за дотриманням інтересів власника або власників. Алгоритм співпраці власників з безпосередніми виконавцями робіт з формування облікової політики підприємства проілюстровано на прикладі аудиторської фірми на рис. 2.

Крім того, вибір суб'єктів формування облікової політики залежить від обсягів діяльності підприємства, кваліфікації та рівня освіти облікових працівників, наявності

платіжних засобів та є суто індивідуальним для кожної господарської одиниці в конкретній економічній ситуації.

Також, управління підприємством вимагає отримання детальної інформації, яка не обмежується інформацією, що міститься в статтях фінансової звітності. Для задоволення внутрішніх потреб і надання додаткової інформації як власнику підприємства, так і керівництву, інвесторам, необхідно передбачити внутрішні правила ведення обліку (побудова аналітичного обліку, встановлення форм внутрішньої звітності тощо), тобто сформувати облікову політику для потреб управлінського обліку.



Рис. 2. Порядок формування та затвердження облікової політики підприємства

Окрема проблема, яка виникає при формуванні облікової політики, полягає у відсутності часових обмежень, в які облікова політика повинна бути задекларована. Враховуючи, що в межах облікової політики реалізується політика складання звітності, достовірність останньої може бути поставлена під сумнів через неоднозначність прийомів та способів, які використовувались при веденні бухгалтерського обліку. Призначення фінансової звітності для зовнішніх користувачів вимагає щоб звітність публікувалась за умови наявності відповідним чином затвердженої облікової політики.

Отже, з метою раціонального підходу до організації бухгалтерського обліку пропонуємо формувати облікову політику новоствореним підприємствам до державної реєстрації. Формування облікової політики доцільно здійснювати разом з бізнес-планом та підготовкою пакету установчих документів. На етапі створення бізнес-плану відомі основні напрями діяльності підприємства, особливості його технології виробництва, чисельність працюючих, що дозволяє обрати методи

нарахування амортизації активів, порядок створення резервів, методи оцінки запасів при їх вибутті тощо.

Також, пропонуємо затвердити терміни формування облікової політики підприємства в наступному вигляді: «Новостворені підприємства формують та затверджують облікову політику протягом 30 днів з дня державної реєстрації, але не пізніше складання річної (квартальної) фінансової звітності».

Формування та реалізація облікової політики є тим інструментом, який дозволяє власникам побудувати бухгалтерський облік таким чином, щоб максимально задовольнити їх потреби в інформації для ефективного управління своєю власністю.

3.2. Облікова політика як інструмент управління підприємством

Ефективне управління будь-яким підприємством передбачає наявність достовірної інформації про стан його ресурсів, зобов'язань та власного капіталу, а також про господарські операції, що відбуваються на підприємстві. Джерелом такої інформації є система бухгалтерського обліку яка не є автономною та не функціонує як самостійна одиниця. В основі її розвитку покладена максимальна ефективність в досягненні головної мети, а саме задоволення інформаційних запитів користувачів. На даних бухгалтерського обліку ґрунтуються всі види звітності підприємства, а саме управлінська, фінансова, податкова, статистична та звітність за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням. Удосконалення бухгалтерського обліку пов'язане також із розвитком зовнішнього до суб'єкта господарювання економічного середовища.

Саме ці дві передумови повинні бути покладені в основу розробки основних напрямів удосконалення всієї моделі бухгалтерського обліку в Україні. Основними напрямками удосконалення бухгалтерського обліку слід визнати:

- розвиток системи обліку як інформаційної бази для формування даних, не тільки для зовнішньої звітності, а й для внутрішньої (управлінської) звітності з метою задоволення запитів різного кола користувачів;
- наближення національних положень (стандартів) обліку до МСФЗ та МСБО.

У цьому зв'язку подальшого розвитку потребує розробка підходів до формування облікової політики, яка насамперед повинна забезпечити ефективне управління процесом складання фінансової звітності у відповідності з обраною системою її підготовки, а також управлінської звітності та інших видів звітності підприємства. Правильно обрані положення облікової політики здатні підвищити інформативність і достовірність звітних даних для різних груп користувачів.

Слід відмітити, що значення облікової політики недооцінюється багатьма підприємствами, що доволі часто призводить на практиці до формального підходу щодо її формування. Виникають також проблеми формування положень облікової політики з урахуванням запитів внутрішніх користувачів облікової інформації та всіх нормативних вимог на підприємствах, які складають фінансову звітність за МСФЗ.

Вивчення питань, пов'язаних з обліковою політикою, знайшло відображення у роботах як вітчизняних так і дослідників Ф.Ф. Бутинця, М.А. Бахрушиной, О.І. Григор'євої-Дорофєєвої, В.Б. Івашкевича, Я.В. Соколова, Л.П. Хабаровой, П.

Лассека, Р. Обера, Э.С. Хендриксена та ін. Проте питання формування облікової політики як інструменту управління підприємством потребують подальших досліджень.

Поняття облікової політики виникло приблизно на початку XIX ст., коли бухгалтерський облік почав становитися наукою. Як зазначає Я.В. Соколов, економічний зміст обліку вивели французькі бухгалтери із парадоксів прибутку. Один з парадоксів наступний: «прибуток, розрахований за весь період існування підприємства, не може дорівнювати сумі прибутків, розрахованих за кожний звітний період. Це пов'язано з переоцінками, змінами норм амортизації і можливими коливаннями в обліковій політиці». В подальшому багато авторів вказували на вплив облікової політики на величину показників собівартості продукції (товарів), прибутку, показників фінансового стану підприємства тощо. Так, наприклад, російські вчені Баранов П. П. та Залишкіна Т.А. в своїй роботі систематизували елементи облікової політики щодо їх впливу на показники фінансового стану, констатуючи, що «розуміючи механізм формування облікових даних організація здатна вплинути на свою звітність і фінансові коефіцієнти, змінювати їх у потрібному їй напрямку. Тобто облікова політика при належному вмінні та бажанні може перетворитися в ефективний інструмент управління показниками, які характеризують фінансовий стан організації»²²⁹

В Україні поняття облікової політики та підходи до її формування набули розповсюдження з прийняттям Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність у 1999 р.²³⁰ У Законі облікова політика згадується тричі: по перше, надається визначення облікової політики як сукупності принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності; по друге, наголошується на постійності (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики при визначенні принципу послідовності у складі інших принципів бухгалтерського обліку; по третє, закріплюється норма щодо самостійного визначення облікової політики підприємством за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів. Законом про бухгалтерський облік визначені також питання щодо організації бухгалтерського обліку, які вирішуються підприємством самостійно і заходять відображення в його обліковій політиці, а саме: вибір форми бухгалтерського обліку, розробка системи і форм внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, затвердження правил документообороту і технології обробки облікової інформації, додаткової системи рахунків і реєстрів бухгалтерського обліку; виділення на окремий баланс відокремлених підрозділів; визначення доцільності застосовування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (крім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством).

²²⁹ Баранов П. П., Залишкіна Т.А. Учетная политика организации как инструмент управления показателями финансового состояния.// Аудит и финансовый анализ, № 1, 2007 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2007/1/Baranov/Baranov%20.pdf>

²³⁰ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996 – XIV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>

Визначення облікової політики, наведене у Законі та у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»²³¹ аналогічно визначенню облікової політики, наданому у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 8²³² «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», який трактує, що: облікові політики - конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності».

Зазначений МСБО 8 містить загальні підходи до обрання та застосування облікових політик, які не знайшли відображення у вітчизняному НП(С)БО № 1, але практично враховуються. Зокрема, в МСБО 8 наголошується на тому, що при обранні облікової політики необхідно використовувати облікові стандарти, які конкретно стосуються операції чи іншої події.

Аналіз законодавства та нормативно – правових актів України, що регламентують порядок визначення сутності, складових та формування облікової політики дозволяє визначити головну спрямованість її як складової обліку – забезпечення вимог побудови тільки моделі фінансового обліку. Дія національних стандартів обліку не розповсюджується на формування інформаційної системи, що забезпечує інформаційні запити внутрішніх користувачів.

Проте, розподіл користувачів інформації на зовнішніх та внутрішніх передбачає необхідність створення інформаційних масивів що задовольняють потреби двох груп.

В умовах соціалістичної економіки відсутній конфлікт між інтересами двох груп користувачів. Єдиним власником засобів праці є держава. На централізованому рівні визначають основні напрями розвитку як макро так і мікроекономіки. Метою адміністративного персоналу є реалізація тактичних завдань по управлінню діяльністю суб'єкту господарювання. Інформаційний масив, що сформований за допомогою бухгалтерського обліку можна представити у вигляді піраміди, яка передбачає поступове узагальнення інформації. На нижчих рівнях інформація більша аналітична, використовуються всі види вимірників. На більш високих рівнях управління використовується більш узагальнена інформація., використовується тільки один вид вимірника – вартісний. В таких мовах відсутні такі ознаки інформаційного масиву як «комерційна таємниця», «нормативна неврегульованість» тощо. Відсутні передумови градації обліку на окремі підсистеми. Мова йде тільки про різну ступінь аналітичності формації. Саме тому такий бухгалтерський облік можна представити у вигляді єдиного інформаційного масиву, який залежно від ступню деталізації інформації поділяється на аналітичний та синтетичний.

Проте, існування такої моделі бухгалтерського обліку можливе тільки в країнах із повним державним регулюванням економіки. В країнах, економіка яких побудована на приватній власності, застосування описаної моделі можливе тільки в бюджетних установах.

²³¹ Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» ": Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=367055&cat_id=293533

²³² Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364247/file/ias-08.pdf>

Капіталістична економіка передбачає наявність конфлікту інтересів між зовнішніми та внутрішніми користувачами облікової інформації, приклади яких наведено в табл. 1.

1. Приклади конфліктів інтересів зовнішніх та внутрішніх користувачів інформації

№ п/п	Задачі, які вирішують користувачі облікової інформації	Зовнішні користувачі	Внутрішні користувачі
1	Щодо понесення додаткових витрат пов'язаних із операційною діяльністю	Власники: Проти збільшення витрат, оскільки це призводить до зменшення прибутку і як наслідок зменшення дивідендів.	Адміністрація підприємства: Зацікавлена в зростанні суми виплат по оплаті праці, що призводить до зростання витрат.
2	Щодо погашення зобов'язань перед контрагентами	Кредитори: Зацікавлені в своєчасному погашенні боргів відповідно до укладених контрактів	Адміністрація підприємства: Використовує грошові потоки з максимальною ефективністю для господарської діяльності підприємства
3	Оцінка заставного майна	Кредитори: Прагнуть занизити оцінку заставного майна	Адміністрація підприємства: Мають намір максимально завищити вартість заставного майна

Конфлікт інтересів користувачів інформації породив конфлікти всередині самого бухгалтерського обліку. З одного боку, інформацію що надають внутрішнім користувачам є комерційною таємницею, нормативно неврегульованою, інколи має приблизну оцінку, неформалізоване представлення. Що не припустимо до інформації, що надають зовнішнім користувачам.

Як наслідок, обліковий масив в країнах з приватною власністю, поділяється на дві частини – облік для внутрішніх користувачів (управлінський) та облік для зовнішніх користувачів (фінансовий). Разом з тим, фінансовий та управлінський облік є складовими єдиної інтеграційної системи – бухгалтерський облік.

Таким чином, на наш погляд, облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання бухгалтерської звітності для внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Наказ про облікову політику, в якому закріплюються основні її положення для конкретного підприємства, може містити наступні розділи:

Преамбула. Основні відомості про підприємство (назва підприємства, форма власності, організаційно-правова форма, чисельність працюючих тощо).

Розділ 1. Організація роботи бухгалтерської служби (форма організації обліку, права та обов'язки головного бухгалтера, взаємодія бухгалтерії з іншими підрозділами тощо).

Розділ 2. Методика бухгалтерського обліку. Наводяться за окремими об'єктами бухгалтерського обліку методичні прийоми і способи їх визнання, оцінки та відображення у звітності.

Розділ 3. Технічні аспекти бухгалтерського обліку. Затверджується форма ведення бухгалтерського обліку, робочий план рахунків, порядок організації документообороту, проведення інвентаризації тощо.

Методичний розділ облікової політики повинний складатися з двох частин:

перша: сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності;

друга: сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання управлінської звітності.

Можливий варіант по створенню двох окремих наказів: наказу про облікову політику та наказу про ведення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Удосконалення двох складових бухгалтерського обліку пов'язане також із змінами в макроекономічному середовищі. Розширення ринку товарів та послуг, додаткові інвестиції тощо призводять до збільшення обсягів та ускладнення господарської діяльності. Потребують подальшого розвитку зовнішньоекономічні зв'язки підприємства. Проте фінансова звітність, яка є єдиним джерелом інформації для іноземних контрагентів не завжди є для них зрозумілою, оскільки на більшості українських підприємств сформована відповідно до вимог національних стандартів обліку.

Багато вчених піднімали питання невідповідності міжнародних та національних стандартів обліку та фінансової звітності. Міністерство фінансів останні роки постійно вносило зміни до національних стандартів обліку. Варто у цьому зв'язку зазначити про скасування дії декількох П(С)БО, за якими протягом 2000-2012 рр. складалася фінансова звітність підприємств, а саме: П(С)БО 2 «Баланс», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» та П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал». При складанні звітності, починаючи з I кварталу 2013 року, всі юридичні особи (крім банків та бюджетних установ) користуються нормами нового Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у якості додатків до якого зазначені нові форми Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал. Прийняття НП(С)БО 1 засвідчує подальші кроки Міністерства фінансів щодо наближення підходів формування національних П(С)БО до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Проте, зазначені дії приводять до усунення окремих неузгодженостей, проте не вирішують проблему взагалі. На наш погляд, генеральним напрямом удосконалення фінансового обліку є повний перехід на МСБО та МСФЗ.

Розглянемо основні вимоги національних П(С)БО, які повинні враховуватись при формуванні облікової політики яка використовується для складання та подання фінансової звітності (табл.2).

2. Вимоги П(С)БО щодо методів (способів) ведення бухгалтерського обліку та/чи оцінки його об'єктів

Елемент облікової політики	Варіанти методів (способів) ведення бухгалтерського обліку та/чи оцінки його об'єктів
Національне П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	
Межа суттєвості	Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства
Тривалість операційного циклу	Встановлюється підприємством самостійно
П(С)БО 7 «Основні засоби»	
Термін корисного використання об'єкта основних засобів	Встановлюється підприємством самостійно при визнанні об'єкту активом
Вартісний критерій розмежування основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів	Встановлюється підприємством самостійно
Метод амортизації основних засобів	Встановлюється підприємством самостійно із застосуванням одного з наступних методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного методу.
Метод амортизації інших необоротних матеріальних активів	Встановлюється підприємством самостійно для малоцінних необоротних матеріальних активів із застосуванням одного з методів: методу нарахування 50% вартості об'єкту, що амортизується в першому місяці його використання та решти 50% вартості, що амортизується в місяці його вибуття з активів чи методу нарахування 100% вартості в першому місяці використання об'єкта. Для інших необоротних матеріальних активів застосовується прямолінійний та виробничий методи нарахування амортизації
Переоцінка основних засобів	Підприємство самостійно приймає рішення про переоцінку за умови, якщо залишкова вартість об'єкту, що підлягає переоцінці, суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу
П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	
Термін корисного використання нематеріальних активів	Встановлюється підприємством самостійно при визнанні об'єкту активом
Метод амортизації нематеріальних активів	Встановлюється підприємством самостійно із застосуванням одного з наступних методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають. До нематеріальних активів з невизначеним строком корисного використання належать ті, щодо яких підприємством не визначено обмеження строку, протягом якого очікується збільшення грошових коштів (чи їх еквівалентів) від використання таких нематеріальних активів.

Елемент облікової політики	Варіанти методів (способів) ведення бухгалтерського обліку та/чи оцінки його об'єктів
Переоцінка нематеріальних активів	Підприємство самостійно приймає рішення про переоцінку тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок
П(С)БО 9 «Запаси»	
Одиниця обліку запасів	Облік запасів ведеться за найменуваннями чи однорідними групами (видами)
Метод оцінки запасів при придбанні	Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка включає чи не включає на дату придбання запасів транспортно-заготівельних витрат, пов'язаних з таким придбанням
Метод обліку транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ)	Встановлюється підприємством самостійно: чи ТЗВ включаються до собівартості придбаних запасів чи ТЗВ загальною сумою відображаються на окремому субрахунку до рахунків запасів з послідовним розподілом між сумою залишку запасів на кінець місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо)
Метод оцінки вибуття запасів	Встановлюється підприємством самостійно із застосуванням методів: ідентифікованої собівартості, нормативних витрат, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) та ціни продажу. При обранні методу середньозваженої собівартості визначається і періодичність її визначення.
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	
Метод визначення величини резерву сумнівних боргів	Встановлюється підприємством самостійно із застосуванням одного з наступних методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності. Коефіцієнт сумнівності, в свою чергу, може розраховуватися на підприємстві такими способами: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3 - 5 років
П(С)БО 11 «Зобов'язання»	
Формування забезпечень для відшкодування майбутніх (наступних) витрат і платежів	Підприємством створюються забезпечення на: виплату відпусток працівникам, додаткове пенсійне забезпечення, виконання гарантійних зобов'язань, реструктуризацію, виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів
П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	
Метод оцінки фінансових інвестицій залежно від їх виду	Підприємство обирає наступні методи оцінки фінансових інвестицій залежно від їх виду : за справедливою вартістю, за собівартістю інвестиції з урахуванням зменшення корисності, участі в капіталі
П(С)БО 14 «Оренда»	
Метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди	Визначається самостійно орендарем відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" та 8 "Нематеріальні активи".
П(С)БО 16 «Витрати»	
Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Установлюється підприємством

Елемент облікової політики	Варіанти методів (способів) ведення бухгалтерського обліку та/чи оцінки його об'єктів
Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат	Установлюються підприємством
База розподілу загальновиробничих витрат	Встановлюється підприємством
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	
Застосування чи незастосування для перерахунку доходів, витрат і руху грошових коштів середньозваженого валютного курсу відповідного місяця	Встановлюється підприємством самостійно
П(С)БО 31 «Фінансові витрати»	
Метод обліку фінансових витрат	Підприємство обирає наступні методи обліку: фінансові витрати визнаються витратами періоду чи фінансові витрати включаються до первісної вартості (собівартості) кваліфікаційного активу. Визначаються активи, що є кваліфікаційними та встановлюється строк їх створення, який для підприємства є суттєвим
П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	
Методи оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу. Методи амортизації інвестиційної нерухомості.	В обліковій політиці зазначаються методи оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу: справедлива вартість чи первісна вартість, зменшена на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення. В останньому випадку підприємство самостійно визначає методи амортизації та діапазон строків корисного використання такої інвестиційної нерухомості

Крім Закону про бухгалтерський облік та стандартів бухгалтерського обліку при розробці облікової політики для складання та подання фінансової звітності враховуються вимоги інших нормативних документів. Зокрема обирається:

- підхід до розробки робочого плану рахунків: з використанням Плану рахунків бухгалтерського обліку у редакції наказу Міністерства фінансів України № 1591²³³ чи з використанням субрахунків до рахунків, визначених Інструкцією про застосовування Плану рахунків № 291²³⁴;

- підхід до обліку витрат згідно Інструкції про застосування Плану рахунків: з використанням рахунків класу 8 «Витрати за елементами» та рахунків класу 9 «Витрати діяльності» чи з використанням тільки рахунків класу 9.

При формуванні положень політики щодо окремих об'єктів обліку можуть бути враховані (у разі їх доцільності для підприємства) певні норми Податкового кодексу щодо обліку з метою оподаткування податком на прибуток. До таких норм відносяться: норми щодо амортизаційної політики (граничні терміни використання основних засобів), норми щодо розмежування вартості основних засобів та

²³³ План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>

²³⁴ Інструкція про застосування Плану рахунків фінансового обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>

малоцінних необоротних матеріальних активів, норми відшкодування витрат на відрядження.

Розглянемо основні вимоги, які повинні враховуватись при формуванні облікової політики яка використовується для складання та подання управлінської звітності.

На відміну, від фінансового обліку, в процесі виконання задач управлінського обліку реалізують функції обліку, контролю, аналізу та бюджетування. Кінцевим етапом управлінського обліку є створення бюджетів. Тому, на наш погляд, рамки управлінського обліку значно ширші.

Формування облікової політики управлінського обліку, на наш погляд, складається з декількох етапів: виділення центрів відповідальності суб'єкта господарювання; систематизація управлінських рішень за центрами відповідальності. виділення об'єктів управлінського обліку; формування методичних аспектів управлінського обліку – вибір методичних прийомів, способів та процедур з урахуванням особливостей діяльності підприємства, його виробничої та організаційної структури.

Звичайно, на вибір облікової політики на конкретному підприємстві та її обґрунтування впливають різні фактори, серед яких: організаційно-правова форма господарювання, вид та обсяги діяльності, матеріальна база, податковий статус підприємства, стратегія його діяльності тощо.

В результаті проведеного дослідження ми дійшли до наступних висновків:

- доцільно внести зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» з метою удосконалення визначення сутності облікової політики. На наш погляд, облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання бухгалтерської звітності для внутрішніх та зовнішніх користувачів.

- в обліковій політиці повинна бути наведена не тільки методика фінансового, а і методика управлінського обліку. Можливий варіант по створенню двох окремих наказів: наказу про облікову політику та наказу про ведення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

- за допомогою облікової політики повинна бути досягнена уніфікація облікових процедур відповідно до нормативних документів та внутрішніх потреб підприємства, забезпечена достовірність бухгалтерського обліку, вирішені управлінські задачі щодо тактичних і стратегічних цілей підприємства.

3.3. Розроблення в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення інтегрованої системи обліково-економічних розрахунків

Стратегічний курс соціально-економічного розвитку країни на сучасному етапі проявляється в тому, щоб здійснити перехід до економіки вищої організації і ефективності із всебічно розвинутими продуктивними силами, зрілими ринковими відношеннями, налагодженим господарським механізмом. На основі прискорення науково-технічного прогресу, переорієнтації кожного підприємства, кожної галузі на повне і першочергове використання якісних факторів економічного зростання належить здійснити крутий поворот до інтенсифікації інноваційних відносин і в найближчий час досягти подвоєння економічного потенціалу країни, збільшити

продуктивність праці в рази тощо.

Вирішення нових завдань в економіці диктує потребу глибокої перебудови господарського механізму, створення цілісної, ефективної і гнучкої системи управління, з тим щоб привести форми і методи господарювання та управління у повну відповідність із сучасними вимогами. Ідея розпочатих перетворень полягає в тому, щоб націлити управління на підвищення ефективності і якості, прискорення науково-технічного прогресу, розвиток зацікавленості робітників в результатах праці.

Ефективність управління визначається багатьма складовими: глибоким і всебічним використанням переваг та можливостей ринкової системи господарювання, дією об'єктивних економічних законів, врахуванням змін у продуктивних силах та господарських відношеннях, зростанням освіченості і кваліфікації працівників і інше. Одна із складових – впровадження у сферу управління новітніх досягнень науково-технічного прогресу і створення ефективних систем управління. Умови розвитку господарського механізму країни показали негайну потребу покращення методів збору і обробки інформації як основи організаційного управління, внаслідок чого функціонально розвинуті системи управління спеціального призначення усе в більшій мірі стали відігравати роль фактора, який багато в чому визначає ефективність управління економікою.

У свою чергу підвищення дієвості функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення передбачає досягнення функціональної повноти цих систем, забезпечення зведеності усіх управлінських функцій. Особливу актуальність у цьому зв'язку набувають дослідження і вирішення широкого аспекту теоретичних та практичних проблем, які витікають із потреби подальшого вдосконалення форм і методів бухгалтерського обліку, в умовах все більш розгорнутого впровадження у сферу управління засобів науково-технічного прогресу та створення на підприємствах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення.

Сутність обліку як функції управління проявляється у якісному перетворенні початкової обліково-економічної інформації, в результаті якого досягається розуміння змісту встановлених процесів (напрямків розвитку) і характеру можливого впливу на них суб'єктивних та об'єктивних факторів ефективності. Роль бухгалтерського обліку в управлінні, його взаємозв'язки з іншими функціями визначають і його значення для практичної діяльності підприємств.

В продовженні даного тезису дуже симптоматичною виступає думка прозелітів облікового цеху Палия В.Ф. та Соколова Я.В. відносно того, що «теорія бухгалтерського обліку на сучасному етапі заслуговує самої пильної уваги як науковців, так і практичних робітників. При цьому важливо правильно розуміти її завдання і відмінність від прикладної науки та практики обліку. ... Теорія бухгалтерського обліку покликана всебічно розкривати сутність і зміст категорій бухгалтерського обліку, закономірності його розвитку на сучасному етапі. Вона повинна випереджати практику у своїх висновках і концепціях, визначати головні напрямки удосконалення обліку, підвищення цінності облікової інформації для управління, посилення контрольної функції бухгалтерського обліку. Вона повинна озброїти практику концептуальними підходами до подальшого розвитку проектування задач бухгалтерського обліку в АСУ»²³⁵.

²³⁵ Палий В.Ф. Введение в теорию бухгалтерского учёта / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М.: Финансы, 1979. – 304 с. – с. 3-4.

Немов би резюмуючи попередні інноваційні розробки Палій В.Ф. у своїй фундаментальній праці наголошує, «необхідно визнати, в останні десятиріччя у суспільних науках, в тому числі і в економічних, істотно зменшилася зацікавленість до теоретичних досліджень. Не уникнув цього і бухгалтерський облік як складова частина економічних наук. Розвиток теорії бухгалтерського обліку сповільнився. Необхідно загальними зусиллями виправити ситуацію, яка негативно впливає не тільки на теорію, але і на практичне застосування бухгалтерського обліку»²³⁶.

Сучасна практика управління складними економічними системами, якими, на сам перед, є промислові підприємства, обумовила потребу створення такої системи бухгалтерського обліку, структура якої відповідала б складності керованих об'єктів і вирішених при цьому задач. Практика вимагає також розроблення такої методології обліку, яка дозволила б встановлювати та пояснювати складні взаємозв'язки і обумовленість багаточисельних елементів господарського процесу, виявляти існуючі закономірності їх розвитку, визначати тенденції та напрямки їх зміни на перспективу. Вказані вимоги до бухгалтерського обліку викликані характерною особливістю управління підприємством на сучасному етапі – необхідністю одночасного вирішення виходячи із єдиної цілі взаємопов'язаних комплексів складних економічних, технічних, організаційних і соціальних завдань. В цих умовах велику актуальність і значення набув фактор всебічності бухгалтерського обліку, який проводиться на різних рівнях управління господарським розвитком фірми.

Однією із недосить досліджених проблем, яка впливає на процес впровадження обліково-економічних розрахунків, в теорії бухгалтерського обліку у цей час виступає питання про структуру системи бухгалтерського обліку, а саме про склад основних взаємопов'язаних структурних елементів, які утворюють її – видів обліку. Наявність в бухгалтерському обліку структури, на наш погляд, об'єктивно впливає із належної йому ознаки системності, яка дозволяє розглядати ціле як сукупність взаємопов'язаних частин. При цьому виділення видів бухгалтерського обліку і визначене їх відокремлення взагалі пов'язані із багатогранністю висвітлення господарської діяльності на різних рівнях управління підприємством та ґрунтуються на класифікації обліково-економічних досліджень за визначеними, як правило, найбільш істотними ознаками. Їх критичне узагальнення дозволяє зробити висновок, що побудова структури системи бухгалтерського обліку, по-перше, повинна ґрунтуватися на врахуванні головних методологічних аспектів самого поняття «система», якими, на сам перед, є наявність системоутворюючої властивості, якої повинне задовольняти відношення, яке має місце в системі, або наявність системоутворюючого відношення, в якому повинні знаходитися властивості, що характеризують систему. По-друге, виходячи із зв'язку функції обліку з управлінням взагалі уявляється, що основою розмежування бухгалтерського обліку на структурні складові повинне бути виділення в управлінні самостійних спеціалізованих ділянок управлінської діяльності, тобто функцій управління, оскільки бухгалтерський облік використовується при виконанні кожної функції, при прийнятті різних планових і управлінських рішень. Тому включені в систему бухгалтерського обліку його види повинні відображати як зміст процесу самого управління, так і характер об'єктів управління.

²³⁶ Палій В.Ф. Теория бухгалтерского учёта: современные проблемы / В.Ф. Палій. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учёт», 2007. – 88 с. – с. 3.

Побудована на вказаних початкових посиланнях структура системи бухгалтерського обліку, на наш погляд, буде призначена для задоволення потреб на сам перед практики господарської діяльності і в цьому зв'язку вона буде являти собою орієнтовану на визначені рівні управління та об'єкти обліку модель взаємопов'язаних методів і засобів реалізації цільової функції обліку. За ознакою «рівень управління» в системі бухгалтерського обліку можна виділити такі його види: внутрішньозаводський бухгалтерський облік (бухгалтерський облік діяльності цехів, дільниць, бригад, робочих місць); бухгалтерський облік діяльності підприємства тощо. Ознака «об'єкт обліку» передбачає виділення в системі бухгалтерського обліку таких його видів, як облік науково-технічного прогресу і організаційного рівня підприємства, рівня природничоохоронної діяльності, норм і нормативів, засобів і предметів праці, виробництва і реалізації продукції і інше. При цьому різним рівням управління і видам діяльності буде відповідати свій конкретний перелік об'єктів обліку.

Ціль обліку виступає, на наш погляд, головною методологічною ознакою поділу обліку на види. В кінцевому рахунку вона визначає зміст обліково-економічної програми, сукупність застосовуваних засобів і методологію, інформаційну базу та інші елементи облікового висвітлення. Однак ціль в той же час уявляється і занадто широкою ознакою класифікації видів обліку. В практичних умовах на зміст обліково-економічної роботи істотно впливають такі фактори, як інтервал часу обліку, який залежить від специфіки функцій, виконуваних на окремих етапах процесу управління, і методологія обліку, що застосовується, яку також необхідно розглядати в якості класифікаційних ознак. Розгляд бухгалтерського обліку в сукупності перерахованих ознак, на наш погляд, дозволяє виділити в системі бухгалтерського обліку наступні три його види: уніграфічна бухгалтерія; камеральна бухгалтерія; діграфічна бухгалтерія. При формуванні видів обліку поряд з ціллю велику роль відіграє часова ознака, яка відображає специфіку функцій, виконуваних на різних етапах управління. На формування видів обліку, окрім цілі, великий вплив здійснює ознака методології обліку.

Між різними видами обліку, по-перше, існують інформаційні зв'язки і, по-друге, наявна певна схожість в методах, що використовуються. Однак, як свідчить практика, цей факт не виступає перепоною для розроблення методик за кожним видом обліку окремо і організації на їх основі на підприємствах спеціалізованих напрямків обліково-економічної роботи. Розроблення методичних основ окремих видів обліку базується на визначенні для кожного із них: цілей і складу задач, систем кінцевих показників та критеріїв ефективності, переліку джерел інформації і схеми бухгалтерського обліку тощо. Хоча різні види обліку замикаються в кінцевому рахунку на цілі бухгалтерського обліку взагалі, в той же час вони мають і свої специфічні для кожного виду обліку цілі. Виконання обліково-економічних досліджень в межах окремих видів обліку не повинне розглядатися як протиріччя концепції всебічності, оскільки ціль будь-якого виду обліку може бути досягнута тільки на базі всебічного підходу до його проведення. Розкриття системно-структурних аспектів бухгалтерського обліку важливе із тієї точки зору, що в умовах формування обліково-економічних розрахунків воно дозволяє чітко визначити зміст та межі функціональних блоків і комплексів задач обліку на різних рівнях управління підприємством.

Виконані за останні роки наукові дослідження безпосередньо в області впровадження бухгалтерського обліку в промисловості, а також практика розвитку функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення в нашої країні свідчать, що найбільш прийнятні умови для докорінного покращення організації обліку на підприємствах утворюються при виділенні і розвитку у складі кожної функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення самостійної підсистеми обліково-економічної обробки інформації.

Тим не менш в цей час облік ще не зайняв відповідного місця у діючих на підприємствах функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення. Свідченням слугує той факт, що в більшості функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення машинобудівних галузей питома вага завдань бухгалтерського обліку, впроваджених, як правило, локально, досить незначна і складає невелику частку від загальної кількості функціональних завдань. Недооцінка ролі бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення негативно відображається на якості здійснення в процесі управління зворотного зв'язку, внаслідок чого знижуються можливості керівників різних рівнів в отриманні інформації, необхідної для всебічного і об'єктивного висвітлення науково-технічного розвитку підприємства, встановлення періоду «невтручання» в режими роботи, виявлення наявних резервів та забезпечення процесу прогнозування на досить тривалу перспективу і прийняття на цієї основі оптимальних управлінських рішень. Відсутність необхідної обліково-економічної інформації гальмує формування самого процесу прийняття управлінських рішень і створення систем ситуаційного управління підприємствами. Наявний стан речей є слідством ряду причин, головні із яких, на наш погляд, наступні: доволі широко розповсюдженій думки серед розробників систем управління про те, що бухгалтерський облік в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення не відіграє самостійної ролі і може розглядатися виключно як компонент інших функціональних підсистем (цей факт, зокрема, знайшов вираження у ряді методичних матеріалів, де функція бухгалтерського обліку розглянута досить поверхнево, наприклад^{237,238,239}); відсутність потрібного розгляду питань організації бухгалтерського обліку в загальногалузевих і галузевих інструктивно-методичних та методологічних матеріалах із обліку; слабе розроблення і недостатнє висвітлення в спеціальній літературі, в тому числі і безпосередньо із обліку, як теоретико-методологічних аспектів організації бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення, так і наявного

²³⁷ Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості // Григор Н.М., Крехівський О.В., Шклярук М.М., Ніколаєнко Н.Л., Мельник Т.В., Тарасова А.І., Байдаченко Т.Г., Чернопащенко М.С., Куш Е.С., Петрова Р.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.

²³⁸ Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результатні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) // Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Байдаченко Т.Г., Тарасова А.І., Чернопащенко М.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2007. – 139 с.

²³⁹ Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості та на ефективність роботи підприємств // Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Мельник Т.В., Тарасова А.І., Байдаченко Т.Г., Чернопащенко М.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2008. – 408 с.

практичного досвіду.

Мета сучасних наукових робіт повинна будуватися на висвітленні напрямів і комплексу методологічних, методичних та організаційних рекомендацій із створення і розвитку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення самостійної функціональної підсистеми обліково-економічної обробки інформації, які забезпечують зміцнення ролі функції обліку в управлінні. Вдосконалення господарського механізму диктує необхідність подальшого підвищення всебічності, оперативності, аналітичності і якості бухгалтерського обліку, у зв'язку з чим розроблення в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення інтегрованої системи обліково-економічних розрахунків виступить елементом більш досконалого, такого що відповідає сучасним вимогам механізму управління. Актуальність розгляду вказаної проблеми саме на рівні промислових підприємств обумовлена тим, що вони являють собою провідний елемент у сучасній розбудові ринкових відносин в економіці України.

У цьому зв'язку особливу увагу потрібно приділити вирішенню таких задач, як дослідження особливостей притаманних сучасній практиці підходів до організації бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення і їх критична оцінка; обґрунтування виходячи із принципів матеріалістичної діалектики і пов'язаного із нею системного підходу доцільності створення і розвитку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення самостійної підсистеми обліково-економічної обробки інформації, обґрунтування концепції побудування функціональної структури підсистеми; розроблення наукових основ методології бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення; вироблення рекомендацій із побудування в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення забезпечуючих елементів підсистеми обліково-економічної обробки інформації, основам технології облікових розрахунків, методології проектування і впровадження підсистеми; розкриття особливостей організації облікової обробки інформації в системах управління спеціального призначення.

3.4. Оцінка власного капіталу за справедливою вартістю: pro et contra

*Будь-яка оцінка передбачає в
якості власного мірила певну мету
і має сенс і значення тільки для
того, хто визнає цю мету.
Вільгельм Віндельбанд*

Оцінка є одночасно одним з фундаментальних методичних прийомів, завдань та підсумкових результатів бухгалтерського обліку. Відображення в обліку об'єктивного стану та змін розміру (а отже – і вартості) капіталу в процесі його колообігу і трансформації, формування масиву даних, однаково необхідних і внутрішнім, і зовнішнім користувачам є однією з головних функцій бухгалтерського обліку в забезпеченні управління господарською діяльністю будь-якого підприємства.

Необхідність визначення такої вартості викликає об'єктивну потребу в обґрунтуванні методології вартісного вимірювання капіталу в ринковій системі господарювання, що передбачає можливість як продовження діяльності підприємства, так і її припинення через банкрутство чи ліквідацію, зумовлює поліваріантність в застосуванні методів оцінки капіталу та обрання найбільш адекватного та достовірного способу визначення вартості, що відповідав би завданням обліку.

Такі аспекти обумовлюють актуальність і доцільність досліджень в цій царині.

Власний капітал будь-якої компанії, відображений в бухгалтерському обліку, є інтегруючим показником, котрий повинен максимально повно та достовірно інформувати користувача облікової інформації про реальну вартість цієї компанії, чи ж то реальну вартість бізнесу. Вартість бізнесу, вартість підприємства дорівнюватиме вартості активів, сформованих за рахунок власних джерел. Причому активів як явних - тих, що відображаються у регулярній звітності, так і неявних, або ж невідчутних, зокрема, гудвілу, людського капіталу, тощо.

Згідно з капітальним рівнянням Йогана Шера власний капітал – це різниця між вартістю активів та зобов'язань підприємства, тобто вартість частини активів, що належать власникам підприємства. І тут ми стикаємося з певним парадоксом: власний капітал, що в традиційному обліку наводиться в пасиві балансу і є його наріжним каменем, може також мати назву чистих активів (net assets). Тобто, по суті обидві назви є взаємозамінними²⁴⁰

Я.В. Соколов слушно зауважував в цьому контексті, що «права інвестора в обліку відображаються на рахунку «Капітал», а рахунки товарів, каси, запасів, основних засобів та інші - лише деталізують його й визначають внутрішню структуру вкладеного капіталу»²⁴¹.

Зазначимо, що міжнародні стандарти обліку не містять такого стандарту, що тлумачив би власне визнання, визначення та оцінку власного капіталу.

Для визначення вартості власного капіталу в обліку вихідним пунктом є визначення його балансової вартості, котра, виходячи з сутності терміну, здійснюється на основі даних публічної фінансової звітності, показники якої мають бути однаковими та відкритими для усіх зацікавлених користувачів.

Так, для господарського товариства балансова вартість власного капіталу дорівнює вартості активів, відображених в його бухгалтерському балансі (форма №1), за вирахуванням зобов'язань²⁴². Вона може бути або номінальною (тобто цілком відповідати історичній собівартості), або номінальною проіндексованою - відповідно до наданих регулятором (податковими органами, міністерствами, Фондом державного майна тощо) коефіцієнтів переоцінки основних та оборотних активів, що сформували цей капітал.

Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України (П(С)БО), донедавна для здійснення оцінки пріоритетною вважали також історичну

²⁴⁰ Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 (п.4). Наказ Міністерства фінансів України, № 163 від 07.07.99. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

²⁴¹ Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета.–М.: Финансы и статистика, 1991., с.194.

²⁴² Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав. Постанова Кабінету міністрів України від 2 серпня 1999 р. №1406. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://uazakon.com/document/spart55/inx55250.htm>

собівартість. Зокрема, одним з принципів бухгалтерського обліку, зафіксованих в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» був саме принцип історичної (фактичної) собівартості, що визначав перевагу оцінки активів, котрі формують капітал – і оборотних, і необоротних, виходячи з витрат, понесених під час їх виробництва чи придбання. Проте такий історизм, що базується на застосуванні оцінки минулих, часто вельми віддалених і не об'єктивних сучасним умовам вартостей може втрачати свій практичний сенс саме через свою негнучкість.

Отже, оцінювання капіталу за історичною собівартістю, будучи технічно найпростішим його способом, має і суттєві недоліки:

- ретроспективність,
- неможливість визначення розміру прихованого капіталу, котрий опосередковується невідчутними активами. – і в першу чергу, гудвілу.

Характерним в цьому плані є те, що в березні 2013 згадане П(С)БО 1 втратило чинність.

До речі, підставою для відображення вартості гудвілу в обліку є лише наявність угоди (контракту) про отримання цілісного майнового комплексу підприємства, коли вартість його чистих активів не збігається з вартістю придбання тобто справедливою вартістю. Тобто для регулярного обліку і оцінювання капіталу гудвіл не визначають, хоча для великих корпорацій він може становити понад половину вартості їх бізнесу.

В сучасній редакції GAAP US історична вартість також не визнається в якості єдиного принципу на рівні концептуальної основи ведення бухгалтерського обліку. Зараз в обліку Сполучених Штатів акцент змістився на застосування оцінок в вимірниках, що відповідають поточній вартості оцінюваного об'єкта на існуючому на дату оцінки активному ринку. До них належать оцінки: за ринковою вартістю та за справедливою вартістю.

GAAP US вимагають (або дозволяють) застосовувати поєднання обох типів вимірювань. Тим не менше наголос робиться саме на пріоритеті застосування справедливої вартості, оскільки вважається, що саме вона доставляє користувачам фінансових звітів найбільш точну та адекватну інформацію.

Але і тут не все так прозоро та однозначно. Для початку спробуємо з'ясувати сутність наведених термінів та релевантний діапазон їх практичного застосування.

Поняття справедливої вартості (справедливої ціни) має майже тисячолітню історію. В науковий та практичний обіг цей термін ввів великий мислитель Середньовіччя Тома Аквінський в другій половині XIII ст.

Його міркування про справедливу ціну та справедливу вартість в першу чергу спиралися на поняття обмінного права та справедливості і повної еквівалентності при обміні. Справедлива вартість будь-якого предмету, згідно з міркуваннями великого схоласта, має вимірюватись рівновагою потреб людей та затрат праці на його створення.

Проте постає питання в тому, як практично визначається «справедлива ціна» і які існують об'єктивні вимірники такої «справедливості»? Згідно з баченням мислителя, вона є результатом суб'єктивних оцінок двох сторін, що обмінюються. В першу чергу це суб'єктивна оцінка продавцем тієї міри збитку чи втрати, яку він понесе, продавши певний ресурс чи товар. Цей збиток в цілому співвідноситься з витратами на його придбання або виробництво. Але не менш важливим є і суб'єктивна оцінка покупцем цінності цього товару, тобто ступеня своєї потреби в ньому. Продавець також

повинен враховувати і якість товару, встановлюючи на нього ціну. У подальших своїх міркуваннях Тома Аквінський в основному в якості «справедливої ціни» розглядає середню ціну, усталену на ринку на даний товар за наявності середніх умов²⁴³.

Практично це саме трактування, переживши несуттєву видозміну, благополучно увійшло в XXI століття. Так, згідно з визначенням податкового законодавства США: Fair Market Value (FMV), або ж у дослівному перекладі, справедлива ринкова вартість - це найбільш ймовірна ціна, по якій товар або послуга будуть обмінюватися в перерахунку на грошові кошти або еквівалент, в умовах вільного ринку за таких припущень:

- добре поінформований, зацікавлений та незалежний продавець діє у своїх інтересах;
- добре поінформований, зацікавлений та незалежний покупець діє у своїх інтересах;
- є достатній час експозиції на вільному і відкритому ринку.

Зазначимо до речі, що в US GAAP виділяють 5 видів вартості для оцінки діючого бізнесу:

1. Справедлива ринкова вартість (FMV),;
2. Інвестиційна вартість;
3. Внутрішня (дійсна, фундаментальна) вартість;
4. Справедлива вартість (FV) для фінансової звітності;
5. Також (в законодавстві ряду штатів) справедлива вартість для вирішення конфліктів між групами акціонерів всередині компанії.

Пріоритетними для регулярного обліку є справедлива ринкова вартість FMV та справедлива вартість – FV. При досить близькому їх спорідненні вони мають все ж певні суттєві риси відмінності. Ці відмінності можна систематизувати (див. табл. 1).

Дуже близьке до наведеного вище визначення наводять ряд Міжнародних стандартів фінансової звітності (зокрема, МСБО 16, 19, 22, 39) та ряд П(С)БО України, сформовані на їх базі²⁴⁴.

Згідно з ними справедлива вартість - сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Система обліку за справедливою вартістю передбачає, що компанії оцінюють та наводять у звітності свої ресурси по суті, за узгодженою поточною вартістю, і можуть відображати негативні (для себе) зміни в їх стані та структурі під впливом ринкової кон'юнктури досить безжально. Наприклад, якщо поточна вартість об'єкта буде набагато нижчою за первісну (історичну) вартість, в балансах матимуть місце значні списання.

Такі явні втрати можуть зрештою призвести до втрати довіри інвесторів та контрагентів, а особливо - якщо в національному економічному просторі відсутній розвинутий і по справжньому вільний ринок для експозиції та визначення, зрештою, будь-якої вартості взагалі.

²⁴³ Св. Томаса Аквінського Summa Theologiae, 2-2Q. На законные и незаконные прибыли в торговле. Режим доступа: www.corpusthomicum.org/sth3061.html

²⁴⁴ Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.99 N 163 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств». Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

1. Порівняльна характеристика ознак в тлумаченні справедливої ринкової вартості та справедливої вартості

Справедлива ринкова вартість - FMV	Справедлива вартість - FV
Добровільний покупець. Він діє виключно з власної волі, без тиску чи примусу до здійснення транзакції	Покупець не завжди діє добровільно. Наприклад, це може бути покупець, який не заплатить ціну, вищу від тієї, що сформувалася у певний період часу на ринку.
Продавець діє виключно з власної волі, тобто він такий, що не має надмірного бажання або не змушений продавати, за будь-яку ціну, і не такий, що очікуватиме на ціну, яка не є розумною для існуючого ринку. Також добровільний продавець зацікавлений продати об'єкт за максимально можливою на відкритому ринку ціною.	Продавець не завжди діє добровільно
Жодна з сторін не знаходиться під тиском	Покупець не завжди знаходиться під тиском; продавець може піддаватися тиску
Вартість рівноваги для обох сторін	Поняття справедливості стосується продавця, в контексті його неспроможності зберегти свою долю в акціонерному капіталі компанії
Передбачено, що і продавець, і покупець однаково обізнані щодо умов транзакції та володіють усією доступною інформацією щодо вигод та застережень стосовно неї	Немає такого передбачення
Може застосовуватись за будь-яких державних податкових вартісних оцінюваннях	Найбільш розповсюджений стандарт оцінки вартості стосовно майнових часток в капіталі міноритарних та утиснутих в правах акціонерів

В зв'язку з цим постає одне маленьке питання: чи можуть сторони, контрагенти при здійсненні оцінки насправді бути незалежними і об'єктивно поінформованими? І наскільки припущення про добру поінформованість та неупередженість сторін при визначенні поточної ціни об'єкту оцінки не є суб'єктивним?

Десять років минуло від часу грандіозного краху сумнозвісної корпорації «Енрон». І от нині вже на сценах Вест-Енду і Бродвею з великим успіхом здійснюється постановка мюзиклу з одноіменною назвою – «Enron». Джон Кей в статті²⁴⁵, опублікованій в The Financial Times зазначає:

²⁴⁵ John Kay: True and fair values melt under a spotlight /: The Financial Times, 17.02.2010.

«Мюзикл "Енрон" починається з того, як президент цього американського енерготрейдера Джеф Скіллінг (нині у в'язниці) розпиває шампанське зі своїми колегами. Не відзначаючи вигідну угоду, чи власне підвищення, чи новий рекорд курсу акцій компанії, а святкуючи отримання листа від комісії з питань торгівлі цінними паперами та роботи фондових бірж, яка схвалила ширше використання обліку в поточних цінах у бізнесі "Енрон"». (курсив наш – О.З.)

Відсутність по справжньому вільних та активних ринків, де не діяли б приховані картельні угоди, ринків з справжньою, а не імітованою конкуренцією знецінюють достовірність при використанні оцінки капіталу за справедливою вартістю. З іншого боку, при визначенні «справедливості» суттєвий тиск може чинити сам суб'єктивізм оцінщиків, - мотивований певними інтересами, або такий, що базується просто на певних помилках несвідомого характеру. Недосконалість методики у визнанні і та оцінки гудвілу, компетенцій, інших складових неявних активів також не дає підстав розглядати справедливу вартість як єдину панацею.

Якщо з подібними проблемами стикаються країни з міцними і сталими ринковими традиціями, що казати про перехідні економіки на кшталт української? Така «справедлива» вартість капіталу (і його інструментів) може бути свідомо чи несвідомо сфальшована чи спотворена – чи то через недостатню обізнаність, чи то свідомо, для введення користувачів бухгалтерських звітів в оману. То чи існують достатні протидії можливості маніпуляції «невидимої руки»?

На нашу думку, методологія оцінки взагалі, і капіталу – зокрема – має виходити з мети, з котрою використовуватиметься інформація. При цьому в фінансовому обліку та звітності, в документах, що декларують облікову політику компанії та примітках до фінансових звітів має бути докладно витлумачена методика та процедура проведення такої оцінки. Також має бути легко простежуваною історія усіх корекцій, переоцінок та інших вартісних трансформацій при визначенні вартості капіталу.

Жодна оцінка обсягів власного капіталу не може об'єктивно відображати його вартість, оскільки сам пошук такої вартості може бути залежним від мети, що обумовлює таке визначення. Той же самий обсяг чистих активів, що ототожнюється з капіталом, можна оцінювати, окрім справедливої вартості, також і за ліквідаційною, і за заставною, і за історичною видами вартостей. В такому разі ми можемо знайти вихід в поліваріантності методик оцінювання, можливості використання ряду її взаємодоповнюючих методик, що не протиричили б загальноприйнятим принципам бухгалтерського обліку і були б закріплені як можливі для використання в обліковій політиці підприємства.

Характерним є і те, що фахівці однієї з найбільших міжнародних організацій професійних бухгалтерів АССА (The Association of Chartered Certified Accountants) також вважають, що:

1. Облік за справедливою вартістю має ряд істотних переваг, однак існуючі неліквідні ринки виявили проблеми віднесення достовірної вартості до фінансових інструментів та деривативів.

2. З цієї причини МСФЗ мають як і раніше включати різноманітні принципи визначення затрат та оцінки поточної вартості – загалом наразі АССА не бачить причин для розширення використання справедливої вартості в стандартах бухгалтерського обліку, а особливо в тих сферах, де ринки відсутні.

3. Первісна вартість може бути показана у фінансовій звітності, якщо використовується справедлива вартість, щоб користувачі могли самі приймати рішення щодо зазначеної вартості активів.

4. Фінансова звітність призначена для інформування зацікавлених осіб про положення справ компанії, а не для того, щоб надавати регулюючим органам інструмент фінансової стабільності²⁴⁶.

Отже, на нашу думку, методологія оцінки взагалі, і капіталу – зокрема – має виходити з мети, з котрою використовуватиметься інформація. При цьому в фінансовому обліку та звітності, в документах, що декларують облікову політику компанії та примітках до фінансових звітів має бути докладно витлумачена методика проведення такої оцінки капіталу. Також має бути легко простежуваною історія усіх корекцій, переоцінок та інших вартісних трансформацій при визначення його вартості.

А підводячи підсумок, дозволимо висловити твердження, що оцінка за справедливою вартістю в сучасному обліку – це не більше, ніж мінімальне зло.

3.5. Гармонізація бухгалтерської звітності до потреб управління фінансовою діяльністю

Система управління фінансами будь-якого господарюючого суб'єкта має забезпечувати ефективний менеджмент фінансових і товарно-матеріальних потоків, під яким розуміють таке управління, яке максимізує або задовольняє допустимі значення таких критеріїв, як: норма прибутку, мінімізація втраченої вигоди, мінімізація витрат, обсяг продажу (зростання), частка ринку (лідерство), ліквідність, фінансова стійкість, гнучкість (адаптивність) тощо.

Одним із першочергових завдань при плануванні фінансових потоків аграрних підприємств є оцінка їх ефективності, отже господарюючий суб'єкт має за мету досягнення максимально можливого позитивного ефекту у вигляді фінансових та не фінансових результатів. Оскільки головним мірилом фінансових результатів підприємства є насамперед його прибутковість, важливим завданням управління розглядається оптимізація прибутків і факторів, що на них впливають.

Питання теорії і методології бухгалтерського обліку та звітності про фінансові результати в агроформуваннях досліджували у своїх працях вітчизняні науковці: Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Ю.Я. Литвин, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, П.Т. Саблук, Л.К. Сук, П.Я. Хомин, Л.С. Шатковська та інших. Однак ряд проблем, пов'язаних із накопиченням та відображенням у фінансовій звітності інформації про прибутки (збитки), залишаються недостатньо розробленими.²⁴⁷

Фінансова інформація являє собою набір даних (у систематизованій певним чином формі) про стан: господарських ресурсів, зобов'язань і фінансових джерел

²⁴⁶ Принцип «справедливої вартості» має бути одним із ключових у міжнародних стандартах обліку, стверджує глобальна організація. / Економічна правда. Електронний ресурс. Режим доступа: http://old.epravda.com.ua/press/2009/03/17/185640/view_print/

²⁴⁷ Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. Г. Камінська. – К., 2006. – 20 с.

підприємства; рівень прибутку і витрат, що дають змогу аналізувати очікувані доходи і пов'язані з ними витрати та ризики втрат; обігу коштів аграрних підприємств та їх активів; обсягу і якості потоків грошових коштів. Як правило, будь-яке підприємство, а отже і аграрне, розпоряджається трьома потоками фінансової інформації: нормативною, плановою і фактичною. Але, зовнішньому користувачеві доступні лише дані фінансового стану підприємства, зосереджені у фінансовій звітності. Якщо на підприємстві не розгалужена облікова служба, тобто немає системи фінансового менеджменту, то часто таке підприємство теж використовує для аналізу фінансової діяльності лише дані фінансової звітності. Проте за даними лише фінансової звітності значно ускладнюється завдання користувачів у оцінці та розрахунку рівня ризиків, оскільки найбільш надійний спосіб оцінки – розбіжності між плановими і фактичними даними, що формуються у системі управлінського обліку за дослідженням Т.Г. Камінської²⁴⁸.

В умовах ринкової економіки попит на фінансову інформацію дуже високий. Щоб задовольнити такі різноманітні інформаційні потреби всіх заінтересованих сторін, аграрні підприємства повинні конструювати упорядковані потоки фінансової інформації, її систематизоване подання залежно від змісту запиту відповідної групи споживачів з точки зору її корисності. Так, Н.Д. Богоніколос вказує на важливе значення моделі управління у фінансовій діяльності підприємств.

З іншого боку, фінансова ін²⁴⁹формація, яка є продуктом праці вищого менеджменту підприємства, формується на ґрунті ідеї раціонального управління фінансами. Це об'єктивне за своєю природою переважне право вищого менеджменту підприємства формувати фінансову інформацію безперечно нехтує інтересами інших користувачів, що є головною причиною появи асиметрії фінансової інформації.

У процесі аналізу показників фінансової звітності щодо здійснення грошових потоків від фінансової діяльності слід обґрунтувати, що збільшення виручки від доходів за цим видом діяльності прямо, а за іншими видами діяльності опосередковано перевищить приріст витрат. Зусилля обліку для забезпечення потреб фінансового менеджменту значною мірою спрямовані на те, щоб виявити зайві з погляду їх вартості та корисності для споживачів параметри діяльності. Стосовно організації системи фінансової діяльності це означає, що вона повинна забезпечувати менеджмент такою потрібною інформацією, яка порівняно з вартістю її отримання приносить значний управлінський ефект. Порядок проведення такого аналізу за даними бухгалтерського обліку та фінансової й іншої звітності приведено на рис. 1.

Місце бухгалтерської звітності в системі прийняття рішень є предметом розгляду багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених та дослідників. Вимоги щодо потреб різних користувачів спричиняють побудову фінансової інформації на певних принципах, які встановлюються на об'єктивних аргументах для максимального задоволення інтересів всіх користувачів.

²⁴⁸ Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. Г. Камінська. – К., 2006. – 20 с.

²⁴⁹ Костирко Л. А. Інформаційне забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств [Електронний ресурс] / Л. А. Костирко, Л. О. Сурженко. – Джерело доступу : www.nbuv.gov.ua/.

Рівень аналітичної системи	Етап облікового процесу	Завдання, що вирішуються
Перший	Вхід до системи (первинний облік)	Підготовка і фіксація первинних даних щодо фінансових ресурсів Аналіз, контроль і коригування первинної інформації Зведення одержання інформації
Визначення фактичного стану об'єкта а) Збір інформації б) Характеристика функцій в) Визначення витрат	Підготовчі заходи а) Вибір об'єктів постановка завдань б) Постановка кількісних цілей в) Розробка програми	Перевірка фактичного стану а) Перевірка якості виконання функцій б) Перевірка обґрунтованості витрат і доходів
Другий	Процес системи (поточний облік)	Систематизація і узагальнення первинної інформації на рахунках обліку; контроль результатів систематизації; усунення помилок, виявлених у процесі контролю; оперативний аналіз ресурсів фінансової діяльності; формування
Третій	Вихід із системи (зведений облік) Експертиза варіантів рішень а) Перевірка можливості реалізації б) Перевірка стратегій і ефективності	Формування інформації для управління ресурсами фінансової Прийняття рішення щодо впровадження а) Вибір рішення б) Рекомендації щодо реалізації

Рис. 1. Етапи проведення аналізу показників фінансової діяльності за системою обліку та звітності²⁵⁰

Складання Звіту про фінансові результати визначається важливістю ефективного управління підприємством, що потребує повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки (збитки) за звітний період. З введенням у дію П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати”²⁵¹ форма звітності про прибутки й збитки суттєво змінилася в напрямі орієнтації на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, що розширило можливості не тільки аналізу, а й прогнозування результатів діяльності аграрного підприємства, в тому числі й щодо фінансової діяльності.

²⁵⁰ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2002 р. – 240 с.

²⁵¹ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс". Затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999.

Так, у Звіті про фінансові результати за П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» інформація про податок на прибуток наводиться лише в статтях звітності, тоді як до 2000 р. існували окремі розділи: платежі до бюджету; затрати і витрати, що враховуються при обчисленні пільг з податку на прибуток; пільговий прибуток, як зазначає Н.В. Прохар⁴. А саме за такими показниками, як нами розглянуто вище, і аналізують ефективність фінансової діяльності та забезпечення її потреб обліковими показниками.

Так, у Звіті про фінансові результати за П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» інформація про податок на прибуток наводиться лише в статтях звітності, тоді як до 2000 р. існували окремі розділи: платежі до бюджету; затрати і витрати, що враховуються при обчисленні пільг з податку на прибуток; пільговий прибуток³. А саме за такими показниками, як нами розглянуто вище, і аналізують ефективність фінансової діяльності.²⁵²

У зарубіжних країнах формат Звіту про прибутки та збитки не встановлений на законодавчому рівні, що передбачає його варіативність та гнучкість при прийнятті рішень. Разом з тим, на практиці використовують дві форми звітності: багато- та одноступеневі. Багатоступенева форма передбачає послідовне визначення фінансового результату, а одноступенева дозволяє визначити чистий прибуток, вираховуючи із загальної суми доходів суму понесених витрат²⁵³. Залежно від варіанту подання інформації про витрати Звіт про прибутки та збитки може бути складений за характером або функціями витрат. Звітність за характером витрат передбачає групування витрат за елементами, а звітність за функціями витрат – за видами діяльності, що передбачає визначення проміжних фінансових результатів. Для фінансової діяльності другий варіант є особливо результативним.

В Україні більшість підприємств, і аграрні в тому числі, заповнюють багатоступеневий формат Звіту про фінансові результати, в якому витрати згруповано за функціями, малі підприємства складають одноступеневий формат вказаного звіту за характером витрат на думку О.Л. Кривоног²⁵⁴. Зауважимо, що законодавчо встановлена форма звітності серед науковців викликає як критику, так і підтримку. На нашу думку, інформативність звітності про прибутки та збитки не зменшується при уніфікації її форми, однак перегляду потребує саме склад статей звітності. Навпаки, менталітет вітчизняних економістів, що формувався десятиріччями під впливом адміністративно-планової системи, набагато легше сприймає макет звітності з інструкцією щодо її заповнення, ніж власними силами розроблений варіант звіту. До того ж стандартизація звітності на державному рівні полегшує узагальнення результатів за регіонами країни, галузями господарства тощо²⁵⁵.

З введенням у дію П(С)БО 30 „Біологічні активи”²⁵⁶, фінансовий результат від

²⁵² Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс". Затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999.

²⁵³ Прохар Н. В. Напрями вдосконалення звітності про фінансові результати в агроформуваннях [Електронний ресурс] / Н. В. Прохар. – Джерело доступу : mydisser.com/files/10846478.doc.

²⁵⁴ Кривоног О. Л. Фінансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. Л. Кривоног. – К., 2007. – 20 с.

²⁵⁵ Прохар Н. В. Напрями вдосконалення звітності про фінансові результати в агроформуваннях [Електронний ресурс] / Н. В. Прохар. – Джерело доступу : mydisser.com/files/10846478.doc.

²⁵⁶ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» Затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005, № 790 [Електронний ресурс]. – Джерело доступу : www.ligazakon.ua.

іншої операційної діяльності повинен враховуватися при прийнятті управлінських рішень, оскільки доходи (витрати) від первісного визнання та від зміни вартості біологічних активів значно перевищуватимуть фінансовий результат від основної діяльності, а тому потребують окремого розшифрування²⁵⁷. МСФЗ (IAS) 23 не вимагає капіталізувати витрати по позиках, що відносяться до активів, оцінюваних по справедливій вартості (наприклад, біологічних активах), і товарно-матеріальних запасів, виготовлених у плановому порядку або у великій кількості²⁵⁸.

Беручи до уваги особливий підхід в управлінні фінансовими результатами аграрних підприємств, вважаємо за доцільне запропонувати порядок визначення фінансового результату з врахуванням впливу інших об'єктивних факторів. Виходячи з цього, у Звіті про ф²⁵⁹інансові результати доцільно наводити інформацію про фінансові результати від реалізації фінансових продуктів, від зміни цін, від володіння активами й від впливу інших факторів. Це, у свою чергу, забезпечить послідовне визначення фінансового результату, який відповідно залежить та не залежить від здійснених підприємством операцій щодо реалізації. Крім того, фінансовий результат звітного періоду доцільно відкоригувати, врахувавши помилки минулих періодів, оскільки вони призвели до випадкової зміни розміру фінансових результатів.

Запропонована форма Звіту про фінансові результати спростить порядок розрахунку прибутку й збитку в аграрних підприємств та є більш інформативною для зовнішніх та внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації. Зазначені пропозиції автора мають практичне значення й забезпечать подальше удосконалення методології обліку фінансових результатів.

Отже, як вказують і ряд інших авторів, можна переконатися у відсутності узгоджених рекомендацій щодо назв показників та їх розрахунку у фінансовій звітності загалом і за видами діяльності зокрема, які б мали координуватися керівними органами: Міністерством економіки України, Національним банком України²⁶⁰ та Державною службою статистики України²⁶¹. Така неузгодженість може привести до невірних висновків щодо фінансового ризику та платоспроможності підприємств в Україні, їх інвестиційної привабливості, на думку більшості дослідників²⁶².

Фінансове забезпечення підприємства створює умови стабільності його економіки і є основою для розвитку, збільшення прибутку, підтримання платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності та рентабельності при мінімальному рівні ризику. Більшість науковців поділяють користувачів бухгалтерської фінансової звітності на зовнішніх та внутрішніх; інші пропонують підготовку її для чотирьох груп користувачів: всі рівні керівництва підприємства; податкові органи (загальнодержавні, місцеві); інвестори, власники, потенційні інвестори, кредитори,

²⁵⁷ Гора Н. О. Облік видів економічної діяльності: підруч. / Н. О. Гора // К.: Центр учбової літератури, 2010. — 392 с.

²⁵⁸ Пархоменко В. П. Альтернативний метод обліку фінансових витрат Журнал «Вісник податкової служби України» [Електронний ресурс] / В. П. Пархоменко. — Джерело доступу : nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v41ek30.doc <http://www.visnuk.com.ua> .

²⁶⁰ <http://www.nbuv.gov.ua/>.

²⁶¹ <http://www.minfin.gov.ua/>.

²⁶² Бобяк А. П. Удосконалення звітності із власного капіталу як основа інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / А. П. Бобяк. — Джерело доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc..2/214.pdf.

замовники; відомства, фондові біржі тощо.

Користувачі бухгалтерської фінансової інформації різні, цілі їх досить часто конкурентні, а іноді й протилежні. Нами виявлено різні підходи до класифікації користувачів бухгалтерської фінансової звітності. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" вказує, що "користувачі фінансової звітності – фізичні та юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття відповідних рішень".

У міжнародному середовищі цю проблему регулює ряд законодавчих актів таблиця 1. Дана таблиця розкриває особливості формування звітності за фінансовою діяльністю у складі доходів, а саме безпосередньо у Звіті слід розкривати інформацію про розподіл прибутку або збитку за період такими статтями (МСБО 1): прибуток або збиток, що відноситься до частки меншості; прибуток або збиток, що відноситься до акціонерів (власників) материнського підприємства.

1. Вимоги щодо розкриття статей доходів, витрат та фінансових результатів у МСФЗ

Розкриття статей Звіту про прибутки та збитки згідно з МСФЗ	
Стаття	Міжнародний стандарт, що визначає порядок визнання, оцінки та розкриття статті
Дохід	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 18 «Дохід»
Продаж продукції	МСБО 18 «Дохід»
Надані послуги	МСБО 18 «Дохід»
Доходи і витрати від будівельних контрактів	МСБО 11 «Будівельні контракти»
Відсотки, роялті, дивіденди	МСБО 18 «Дохід», 23 "Витрати на позики»
Подання витрат за функціями та за елементами	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси»
Собівартість реалізованої продукції (наданих послуг)	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси»
Витрати на дослідження та розробку	МСБО 38 «Нематеріальні активи»

Продовження табл. 1

Витрати за виплатами працівникам	МСБО 19 «Виплати працівникам»
Доходи і витрати від курсових різниць	МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»
Прибутки та збитки від зміни справедливої вартості фінансового активу	МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
Частка прибутку або збитку асоційованих компаній, спільних підприємств, що обліковуються методом участі в капіталі	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»
Витрати на податок	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 12 «Податки на прибуток»
Прибуток або збиток до оподаткування	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»
Податок на прибуток	МСБО 12 «Податки на прибуток»
Чистий прибуток або збиток за період	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»
Частка меншості в прибутку за період	МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти»
Прибуток (збиток) на акцію	МСБО 33 «Прибуток на акцію»

В окремих випадках МСБО передбачають взаємну компенсацію (згортання) прибутків та збитків, тобто відображення у Звіті чистої суми (різниці). Це стосується таких статей: прибутки та збитки від реалізації поточних інвестицій; зміни в оцінці поточних інвестицій, визнані як дохід; позитивні та негативні курсові різниці; частка у прибутках та збитках асоційованих підприємств, коли облік ведеться за методом участі в капіталі. Більшість із цих вимог уже знайшли відображення у вітчизняному законодавстві.

Проте суттєві статті не можна об'єднувати (компенсувати) з іншими статтями без їх окремої ідентифікації. МСБО 23 передбачає два підходи до обліку витрат на позики: базовий. До складу фінансових витрат згідно з МСБО 23 звичайно включають:

- відсотки за банківським овердрафтом, короткостроковими та довгостроковими позиками;
- амортизацію дисконту або премії, пов'язану з борговими зобов'язаннями;
- витрати, пов'язані з фінансовою орендою;
- курсові різниці, які виникають унаслідок отримання позик в іноземній валюті, якщо вони розглядаються як коригування витрат на відсотки.

Розмежування статей доходу і витрат та об'єднання їх різними способами дає також можливість продемонструвати кілька оцінок результатів діяльності суб'єкта господарювання. Наприклад, на підставі інформації Звіту можна визначити валовий прибуток, прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), чистий результат (прибуток або збиток) діяльності підприємства за звітний період тощо.

Фінансова інформація регулятивно-інструктивного характеру включає систему показників, що визначають особливості державного регулювання фінансової діяльності як підприємств так і галузі в цілому. Така інформація формується на основі законодавчо-нормативних актів, затверджених державними органами управління різних рівнів.

Центральне місце в системі інформаційного забезпечення належить бухгалтерській фінансовій звітності, показники якої характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства. Інформація бухгалтерської фінансової звітності використовується заінтересованими користувачами при проведенні фінансового аналізу, плануванні та розробці фінансової стратегії та тактики по основних напрямках господарської діяльності.

Тобто, бухгалтерська фінансова звітність, ґрунтуючись на узагальнених даних бухгалтерського обліку, розглядається як об'єднувальна складова між підприємством і зовнішнім середовищем. З одного боку вона покликана розкривати ті процеси, що відбуваються на підприємстві, а з іншого – задовольняти вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами. З уведенням в дію Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" склад і структура бухгалтерської фінансової звітності суттєво змінилися, в результаті чого широке коло користувачів має більше можливостей приймати обґрунтовані рішення.

Останнім часом роль бухгалтерського обліку та звітності значно підвищилась, що пов'язано зі зміною адресності бухгалтерської фінансової звітності, розширенням кола суб'єктів, які приймають інвестиційні та інші господарські рішення і спираються при цьому на бухгалтерські дані.

Система інформаційного забезпечення обґрунтування та прийняття рішень являє собою безперервний та цілеспрямований добір необхідних інформаційних показників, що використовуються для здійснення оцінки, аналізу, планування, а також підготовки відповідних управлінських рішень за всіма напрямками фінансово-господарської діяльності підприємства.

Бухгалтерська фінансова звітність, ґрунтуючись на узагальнених даних бухгалтерського обліку, виступає ланкою зв'язку між підприємством із зовнішнім середовищем. Вона задовольняє вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами.

Таким чином, враховуючи принципи організації фінансів в умовах ринкової економіки та трансформаційних процесів, доцільним є удосконалення методології формування та реалізації фінансового механізму стійкого розвитку підприємств. Потрібно розширити концептуальний підхід до визначення механізму за рахунок включення комплексного, програмно-цільового та критеріального підходів. Якщо системний підхід дозволяє визначити структуру фінансового механізму, виявити роль кожного елементу в загальній системі, взаємозв'язок, вплив системи на елементи і навпаки; процесний – розробити дії щодо реалізації функцій управління фінансовою діяльністю, то програмно-цільовий підхід відображає формування механізму відповідно цільовим програмам розвитку підприємств для досягнення оперативних, тактичних, стратегічних цілей із врахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників; комплексний – поєднує різні підходи в загальну систему управління фінансами підприємств; критеріальний – забезпечує розробку індивідуальних оціночних критеріїв ефективності функціонування фінансового механізму по окремих підрозділах, підприємству в цілому з метою реалізації стимулюючої функції цього механізму.

Узагальнивши вище сказане, зазначимо, що механізм збалансування фінансів підприємств – це сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених (система) форм, методів, інструментів, важелів дотримання правильних пропорцій у русі фінансових потоків підприємства по всіх фазах циклу кругообігу фінансових ресурсів (формування, розподілу, використання) відповідно до законодавчого, нормативного, інформаційного, кадрового, технічного забезпечення з метою реалізації стратегії стійкого зростання в поточному та перспективному періодах. Якщо визначити фінанси як об'єкт управління, то реалізація механізму здійснюється через сукупність управлінських функцій, зокрема прогнозування, планування, стимулювання, координування, організацію, регулювання, контроль. Відповідно організаційним забезпеченням дії механізму є планування, прийняття та реалізація фінансових рішень, контроль, аналіз відхилень.

Узагальнюючи вищевикладений матеріал та дослідження інших авторів¹², можна сказати, що внутрішньо- та зовнішньоорганізаційна сторони складання звітності мають кардинально різні цілі. Зокрема, головним завданням зовнішньоорганізаційної інтерпретації є надання повної та неупередженої інформації стосовно видів діяльності аграрного підприємства зовнішнім користувачам. Внутрішньоорганізаційний аспект ґрунтується на важливості та необхідності забезпечення відповідною інформацією лише внутрішніх користувачів. Це означає, що підприємство при складанні звітності повинно наводити в ній показники лише тих видів діяльності, котрі визнані звітними у певний період. Процедура визнання щодо сегментів проводиться згідно норм

П(С)ВО 29 і потребує попереднього проведення складного економічного аналізу. Проте сегмент може бути визнаний звітним і на основі того, має він важливе значення для підприємства в цілому чи ні, тобто подання інформації зовнішнім користувачам хоча й надає значно більший обсяг інформації про підприємство в цілому, однак все ж не розкриває всіх позитивних та негативних сторін його діяльності.

Управління формує певні вимоги до якості інформації, наведеної у звітності. На сучасному етапі актуальною є проблема переходу до типу господарювання сталого розвитку, що має особливе значення у сільському господарстві, де природне середовище невідтворювальне.

Нами визначено складові управлінської звітності за показниками фінансової діяльності, які мають достовірно відображувати поточний стан і потенціал розвитку сільськогосподарської галузі за параметрами економічних показників досліджуваного виду діяльності, що відображено на рис. 2 на аграрному підприємстві

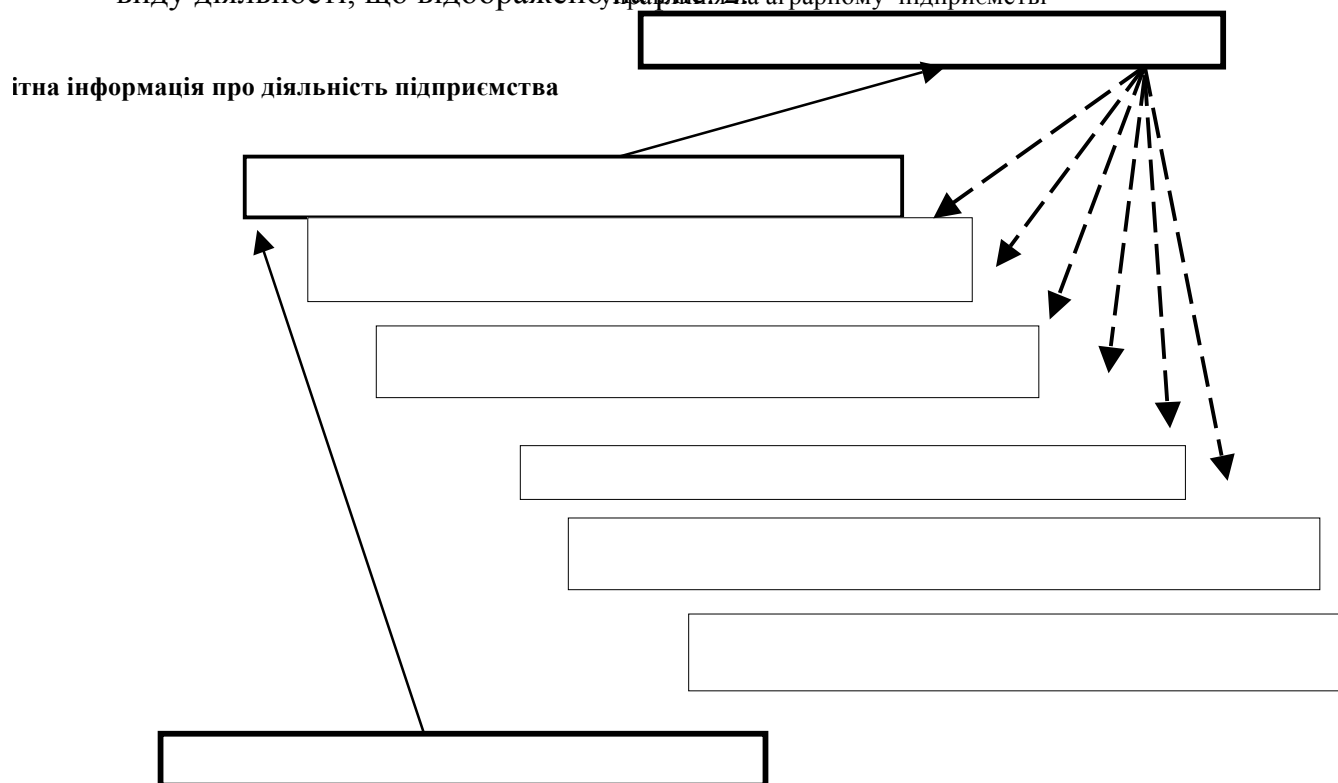


Рис. 2. Роль звітності в управлінні фінансовою діяльністю аграрних підприємств

Це дає можливість характеризувати діяльність аграрних підприємств за аспектами видів діяльності та комплексно відбивати найсуттєвіші її параметри згідно з концепцією фінансових стратегій розвитку.

Для кожного з видів діяльності доцільно використовувати окремі форми управлінської звітності, склад якої повинен включати:

накопичувальні звіти (оперативні) – складаються окремо по видах виробництва, біологічних активах, продукції (групах і видах), структурних підрозділах, центрах відповідальності, сегментах підприємства за короткі проміжки часу (тиждень, місяць тощо);

зведені звіти (поточні) – складаються на основі накопичувальних форм звітності та

містять систематизовані дані по видах виробництва, об'єктах обліку, про діяльність підрозділів (показники сегмента) на певну дату (місяць, квартал); підсумкові звіти – відображають результати діяльності структурних підрозділів, центрів відповідальності (сегментів) та підприємства в цілому за певний період (квартал, рік).

Отже, для ефективного управління аграрним підприємством недостатньо лише тієї інформації, що надає фінансовий облік, тобто фінансова звітність, так як кожне підприємство повинно передбачити можливі недоліки управління за видами діяльності. Для ефективного функціонування підприємства слід звертати увагу на майбутні результати діяльності, щоб за можливості уникнути ризиків і втрат, а фінансова звітність дає уявлення про фінансовий стан і результати діяльності лише минулих і звітного періоду, тому кожне підприємство повинно самостійно розробляти ще й управлінську звітність, яка надаватиме таку інформацію.

3.6. Управлінський облік як комерційна таємниця підприємства

На сьогодні підприємства України в процесі своєї господарської діяльності отримують все більше різноманітних інформаційних об'єктів, що мають комерційну цінність: унікальні розробки щодо організації та ведення бізнесу, методики інформаційного забезпечення прийняття рішень щодо вибору контрагентів, умов договорів, внутрішнього ціноутворення тощо. У світлі швидких змін економічних процесів та непередбачуваності умов ринкової економіки інформація стала першоосновою життя сучасного суспільства, предметом та продуктом його діяльності. Процес створення, накопичення, збереження, обробки та передачі такої інформації стимулював необхідність економічної захищеності інформаційних управлінських систем підприємства для забезпечення зростання його вартості та конкурентоспроможності. Таким чином інформація набула статусу стратегічного ресурсу, який визначає рівень розвитку підприємства. І чим більше підприємство залучається в комерційний обіг, тим більше виникає потреба в захисті інтересів власника комерційної таємниці. За підрахунками американських фахівців, втрата 20% інформації, що становить комерційну таємницю, веде до розорення фірми (організації) протягом місяця в 60 випадках із 100.²⁶³

Метою дослідження є виявлення необхідності та проблем визнання системи управлінського обліку комерційною таємницею підприємства та висвітлення організаційних аспектів її захисту.

Пріоритетним напрямом у процесі формування та забезпечення інформаційної безпеки будь-якої компанії є збереження в таємниці комерційно важливої інформації, що дозволяє успішно конкурувати на ринку виробництва та збуту товарів і послуг. Це вимагає конкретних дій, спрямованих на захист інформації з обмеженим доступом.

У Цивільному кодексі поняття комерційної таємниці трактується як інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та

²⁶³ Сафаралиев Г.К., Бердашкевич А.П. Анализ правовой концепции режима коммерческой тайны / "АКДИ Экономика и жизнь". – М., 2004.

була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію (ст. 505 ЦКУ).²⁶⁴

Статтею 420 ЦКУ визначено, що комерційна таємниця є об'єктом інтелектуальної власності. Відповідно майнові права інтелектуальної власності на комерційну таємницю належать особі, яка правомірно визнала інформацію комерційною таємницею, якщо інше не встановлено договором.

Зокрема, до майнових прав інтелектуальної власності на комерційну таємницю належать:

- право на використання комерційної таємниці;
- виключне право дозволяти використання комерційної таємниці;
- виключне право перешкоджати неправомірному розголошенню, збиранню або використанню комерційної таємниці;
- інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом (ст. 506 ЦКУ).

У свою чергу, стаття 162 Господарського кодексу України визначає, що суб'єкт господарювання, який є власником технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона невідома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а власник інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності.²⁶⁵ Тобто склад та обсяг відомостей, які становлять комерційну таємницю підприємства, визначаються його керівником з урахуванням постанови Кабінету Міністрів України «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці» від 9 серпня 1993 р. № 611. Крім того, підприємство як власник відомостей, які є комерційною таємницею, має право призначати особу (осіб), яка буде володіти, користуватися і розпоряджатися такою інформацією, визначати правила обробки інформації та доступу до неї, а також встановлювати інші умови щодо комерційної таємниці. Тому в сучасному інформаційному суспільстві постає питання вміння швидко та правильно знаходити необхідний масив інформації, систематизувати, аналізувати його і беручи до уваги можливі ризики, в потрібному напрямі готувати управлінські рішення. Тобто, фахівець повинен мати певний рівень культури при роботі з інформацією.

Взаємодію окремої особистості з навколишнім інформаційним середовищем найбільш повно розкрито визначенням поняття «інформаційна культура», яка розглядається як «якісна оцінка за певними критеріями (умовами) рівня функціонування структурних одиниць суспільства (окремих індивідів, підрозділів і конкретної соціальної системи в цілому, як сфери суспільних відносин) щодо скеровування технологічного забезпечення отримання, передачі, зберігання і використання інформації щодо досягнення узгоджених і визначених нормативно у суспільстві цілей, завдань, інтересів, потреб».²⁶⁶

²⁶⁴ Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 – IV.

²⁶⁵ Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 – IV.

²⁶⁶ Цимбалюк В. Проблеми формування інституту інформаційної культури в теорії інформаційного права України // Правова інформатика. – 2003. – № 1. – С. 31–36.

ЦКУ визначено, що комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

Таким чином, основними ознаками, що дозволяє віднести ті чи інші відомості до комерційної таємниці, є:

- інформаційна (мова йде саме про інформацію, а не, наприклад, про уміння, досвід, навичках, які складають поняття «ноу-хау»);
- конфіденційність (є невідомою та не легкодоступною);
- комерційна цінність (тобто її використання надає власнику певні переваги перед конкурентами, такою інформацією не володіють);
- захищеність (особа, яка законно контролює цю інформацію повинне вживати адекватних заходів щодо збереження її конфіденційності).

Відомості, що не відповідають хоча б одній із зазначених ознак, комерційною таємницею не є.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» «внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством».²⁶⁷ Аналізуючи приведені визначення можна стверджувати, що діюча на підприємстві система управлінського обліку відповідає всім перерахованим ознакам віднесення її до комерційної таємниці. Інформація, яку генерує система управлінського обліку є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових невідома та не легкодоступна для зовнішніх користувачів, у зв'язку з цим має комерційну цінність та може бути предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вживаних суб'єктом господарювання, який законно контролює цю інформацію.²⁶⁸

Варто врахувати й інші фактори. Наприклад, підприємство може застосовувати загальновідомі методи організації виробництва, технологічні прийоми, устаткування тощо і при цьому досягати високого прибутку. Незважаючи на доступність таких даних, сам факт їх застосування може бути комерційною таємницею.

Перш, ніж скористатися своїми правами на комерційну таємницю, підприємство повинне юридично грамотно оформити їх. Із цією метою вносяться відповідні положення в установчі документи, а також у ряд внутрішніх регламентуючих документів: наказ по підприємству про встановлення комерційної таємниці, перелік відомостей, що становлять комерційну таємницю, зобов'язання (договору) про нерозголошення інформації, що є комерційною таємницею.

Крім затвердження переліку, даних що становлять комерційну таємницю на керівника підприємства покладається також обов'язок щодо встановлення порядку захисту комерційної таємниці. Серед методів такого захисту можна виділити:

- розробку положення про комерційну таємницю на підприємстві;
- розробку інструкцій щодо дотримання співробітниками режиму нерозголошення комерційної таємниці;

²⁶⁷ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV.

²⁶⁸ Інтелектуальна власність: Навч. посіб./ Г.М.Остапович, О.М. Стороженко, Г.В.Уманців, О.В. Фоміна. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 398 с.

- включення до статуту підприємства розділів, які регламентують захист комерційної таємниці;
- розробку угоди про нерозголошення комерційної таємниці, що укладається з особами, котрі мають доступ до цієї інформації.

Положення про комерційну таємницю є основним документом у захисті інформації від несанкціонованого доступу.

У положенні про комерційну таємницю на підприємстві потрібно відобразити: загальні положення щодо функцій керівництва підприємства у сфері захисту інформації, розмежування доступу до цієї інформації; порядок приймання та обліку інформації, що містить комерційну таємницю; механізм забезпечення збереження інформації, яку продукує система управлінського обліку, порядок проведення інвентаризації такої інформації. Саме в цьому розділі слід відобразити механізм забезпечення доступу до комерційної таємниці сторонніх осіб. Як правило, тут має бути норма, згідно з якою сторонні особи допускаються до ознайомлення з документами, що містять комерційну таємницю, лише з дозволу керівника за наявності письмового запиту. При цьому такі особи повинні або укласти угоду з підприємством про нерозголошення комерційної таємниці, або видати розписку про таке нерозголошення; порядок виключення управлінської інформації зі складу комерційної таємниці.

Незалежно від обраного підприємством шляху захисту комерційної таємниці працівник, приступаючи до виконання своїх обов'язків, має бути поінформований: про порядок і процедуру набуття вхідними та вихідними документами системи управлінського обліку статусу комерційної таємниці підприємця; про правила, пов'язані з доступом до інформації конфіденційного характеру; про обов'язки й обмеження, що покладаються на працівників, задіяних в системі управлінського обліку; про відповідальність за розголошення відомостей, що складають комерційну таємницю підприємства, або за порушення встановленого порядку роботи з ними.

Отже, із працівниками підприємства, які займаються управлінським обліком, що становить комерційну таємницю підприємства, взаємовідносини можна регулювати внутрішніми розпорядженнями.

Для багатьох підприємств України постає проблема підвищення кваліфікації працівників, які займаються управлінським обліком. Це потребує передачу інформації про особливості діяльності підприємства компанії-консультанту, що також необхідно врахувати при побудові взаємовідносин між підприємством, працівником та компанією, що надає такі послуги.

Впроваджувати систему управлінського обліку власними силами чи звертатись до послуг аутсорсингу є вибором кожного окремого підприємства, що базується на особливості його діяльності, фінансових можливостях та наявності або відсутності кваліфікованих фахівців серед співробітників. Відомо, що саме дотримання конфіденційності є одним з вразливих місць аутсорсингу. І хоча в Україні аутсорсинг має закономірну популярність, даний механізм співпраці потребує особливої уваги щодо захисту комерційної таємниці, а зниження ризику витоку внутрішньої інформації - одним з головних чинників успіху партнерів по аутсорсингу.

По відношенню до консалтингових компаній закріплення зобов'язання не розголошувати конфіденційну інформацію може мати вигляд окремого розділу в основному договорі або мати форму окремого договору. Угода про нерозголошення

інформації або NDA (non-disclosure agreement) – це важливий інструмент захисту своїх інтересів. Не випадково така аббревіатура знайома майже кожному, хто працює з іноземними компаніями. У такому договорі сторона, що приймає інформацію, дає обіцянку не розголошувати ті відомості, які нею будуть відомі в період співпраці, а також про відповідальність за їх розголошення або недотримання правил безпеки. В договорі може бути посилання на положення про комерційну таємницю, або міститися окремий перелік інформації.

Способи розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю, можуть бути різними: повідомлення зазначених відомостей іншим особам, зокрема конкурентам; надання іншим особам для ознайомлення документів, що містять комерційну таємницю; повідомлення інформації, що є комерційною таємницею, в засобах масової інформації тощо. За незаконні дії щодо розголошення комерційної таємниці підприємства передбачені наступні види відповідальності: відповідальність у межах трудових відносин; цивільно-правова відповідальність; адміністративна відповідальність; кримінальна відповідальність. Основна складність притягнення до відповідальності полягає в тому, щоб довести, що інформація, яка становила комерційну цінність, дійсно була таємницею і не було численних простих у реалізації шляхів доступу до неї для зацікавлених осіб, крім співробітника, який розголосив і використав її. Таким чином, найбільш ефективними методами захисту комерційної таємниці є превентивні заходи, які включають кваліфікований підхід щодо укладення трудових контрактів, кадрову політику, а також встановлення надійної системи технічного захисту внутрішньої інформації підприємства.

Однією із ознак підприємницької діяльності є творчий пошук нових можливостей вирішення поставлених задач, в тому числі, шляхом створення об'єктів інтелектуальної власності. Тому під час здійснення підприємницької діяльності досить часто виникає необхідність захисту прав інтелектуальної власності. Оскільки значення управлінської інформації, що становить комерційну таємницю є досить важливим, то суб'єкту господарювання для безпечного функціонування необхідно забезпечити: створення належних умов для зберігання та охорони даних конфіденційного характеру та запобігати їх витоку за межі кола тих осіб, яким надано право на користування комерційною таємницею підприємства; підвищення інформаційної культури працівників; підготовку спеціалістів-управлінців до роботи в нових умовах – в умовах розвиненого інформаційного суспільства та потреби правового забезпечення розвитку інформаційних відносин.

3.7. Проблеми та питання обліково-аналітичного й інформаційного забезпечення менеджменту персоналу в умовах маркетингової діяльності підприємства

В умовах інноваційного розвитку підприємств, а також необхідності виходу з економічної кризи, існує безліч загальних, специфічних та індивідуальних проблем і питань, які доцільно розглядати з різних точок зору. Отже, зараз на підприємствах необхідно створити ефективну систему менеджменту персоналу, задачами якої є планування, організація, мотивація і контроль персоналу з метою збереження досвідчених провідних співробітників і залучення нового персоналу у відповідності до інноваційних вимог їх професійного і особистого рівня. Підприємство повинне

розглядати свій персонал як капітал, який воно отримало в ході конкурентної боротьби, а витрати на нього – як дострокові інвестиції в інноваційну діяльність²⁶⁹. Тому вкрай необхідним є проведення постійного обліку та аналізу діяльності й управлінських рішень персоналу підприємства, основна задача якого полягає у виявленні всіх чинників, що перешкоджають зростанню продуктивності праці, приводять до втрат робочого часу робітників і, тим самим, знижують заробітну плату, що в сучасних умовах є визначальним чинником їх діяльності.

В умовах маркетингової діяльності підприємства вирішення як оперативних, так і стратегічних задач, вимагає від його персоналу чіткої організації проведення обліково-аналітичної роботи, до складу якої входить проведення економічного аналізу на рівні окремих підрозділів і підприємства в цілому, з використанням всіх джерел інформації. Організація аналітичної роботи персоналу підприємства для створення загального обліково-аналітичного й інформаційного забезпечення включає такі етапи²⁷⁰:

- розроблення планів та програми аналізу, визначення мети аналізу, вибір методики, формування групи виконавців і розподілення обов'язків між ними, а також ознайомлення з системою показників, що характеризують діяльність підприємства;
- уточнення розробленого плану робіт та збір достовірної інформації і формування інформаційної бази;
- обробка первинної інформації у відповідності з методикою економічного аналізу та перевіркою виконання плану виробництва, оцінка динаміки основних показників, зіставлення досягнутих результатів з витратами, оцінка резервів виробництва та розрахунок ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів;
- проведення підсумкової оцінки результатів аналізу та розробка заходів щодо усунення недоліків, ефективного використання поточних і перспективних резервів виробництва.

В системі маркетингової діяльності підприємства суттєве місце відводиться саме управлінському (або внутрішньому) обліку²⁷¹, який включає ідентифікацію, збір, реєстрацію, узагальнення, аналіз і передачу внутрішнім користувачам інформації, що необхідна для управління організацією та прийняття управлінських рішень. Тобто управлінський облік системи менеджменту виступає комплексною системою інформаційного забезпечення процесів планування і контролю на таких рівнях управління як виробництво, фінанси, продаж. За рішенням керівництва це може бути і локальна система, що формує дані для обмеженого кола менеджерів (система показників діяльності служби головного інженера, головного технолога, планово-економічного відділу тощо). Результати проведеного економічного аналізу діяльності менеджерів або маркетологів є інформаційною базою для обґрунтування і прийняття ними управлінських рішень. Тому сьогодні важливо поєднувати оперативне

²⁶⁹ Мороз Л.І. Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення кадрової політики українських підприємств / Л.І. Мороз // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки: Економічні науки. – Луцьк: Вид-во ВНУ. – 2010. - № 4. – С. 36-41.

²⁷⁰ Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навч. посібник. / Б.Є.Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

²⁷¹ Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера. Навч. посібник. / Л.І.Скібіцька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

одержання інформації з методами її аналізу, щоб мінімізувати ризик прийняття управлінських рішень.

На практиці трапляються випадки, коли маркетологи відстоюють інтереси покупців, які прагнуть одержати товар за ціною не дорожче його вартості, пояснюючі це тим, що підприємство при таких умовах досягне успіху. Фінансисти, навпаки, прагнуть до того, щоб підприємство реалізовувало товари за цінами, що покривають витрати і приносять прибуток. Мета керівництва підприємства полягає, наприклад, в тому, щоб показати, як досягти від фінансистів і бухгалтерів уміння управляти витратами: вміти зменшувати їх, але не погіршувати якість продукції, а знаходити оптимальне співвідношення між витратами і обсягами продаж, тоді достовірна інформація дасть можливість ставити чіткі задачі для маркетологів. З іншого боку, керівники повинні вимагати від маркетологів проведення сегментування ринку з метою вибору інноваційних товарів (послуг), що будуть надалі основою комерційної діяльності підприємства. Керівництво повинне заздалегідь вибрати, наприклад, ту маркетингову політику ціноутворення, яка однозначно підходить підприємству, тобто як менеджери, так і керівництво не повинні йти шляхом пасивного ціноутворення, коли їх рішення визначаються тільки потребою покриття фактичних витрат і бажанням одержати прибуток без впровадження інновацій. Фахівці зі збуту також повинні втручатися в цей процес, так як їх задача разом з маркетологами полягає в тому, щоб переконати покупців заплатити за товар ту ціну, яка відображає його загальну цінність.

В ринкових умовах керівництво прагне підвищити існуючий рівень управління, який визначається якістю планових і оперативних рішень, швидкими термінами надання інформації в різні підрозділи підприємства. Інформація повинна бути як оперативною, так і якісною, так як зниження якості управління приводить до погіршення показників діяльності всієї системи управління підприємством. Розуміння цих недоліків вимагає керівництво до пошуку і виявлення резервів управління на різних напрямках, а також необхідності аналізу роботи кожного фахівця і встановлення відповідності його кваліфікації функціям, що він виконує²⁷².

Виходячи з цього, основними напрямками обліку та аналізу персоналу на підприємстві є:

- оцінка забезпеченості підприємства промислово-виробничим персоналом;
- оцінка ефективності використання персоналом робочого часу;
- вивчення продуктивності праці робітників;
- дослідження фонду оплати праці на підприємстві.

Необхідною умовою забезпечення безперебійного виробничого процесу та успішного виконання виробничих планів є раціональне використання промислово-виробничого персоналу підприємства, тому в процесі аналізу його діяльності необхідно виявити зміну структури персоналу, наслідком чого може бути збільшення чисельності керівників різних структурних підрозділів, що приведе до зниження загального виробітку робітників. Тобто виробничий персонал підприємства за якістю і кваліфікацією повинен відповідати обраній політиці підприємства, де якісна

²⁷² Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: Теорія і практика: Підручник / Г.І.Кіндрацька, М.С.Білик, А.Г.Загородній. - За ред. проф. А.Г.Загороднього. - Вид. 2-е, перероб. і доп. - Львів: «Магнолія 2006», 2007. - 440 с. Андреева Г.І. Економічний аналіз: Навч.-метод. посіб. / Г.І.Андреева. - К.: Знання, 2008. - 263 с.

структура характеризується співвідношенням відповідних категорій працівників і визначається структурою трудомісткості виробництва продукції і повинна змінюватись з врахуванням прогнозів діяльності підприємства та його плинності кадрів. Зміна чисельності персоналу завжди супроводжується додатковими затратами, що пов'язані зі звільненням, наймом і підготовкою працівників. Затрати на утримання промислово-виробничого персоналу враховуються при калькулюванні собівартості продукції. Якщо на підприємстві виявлена надлишкова чисельність персоналу, то наслідком цього будуть не виправдані затрати, а нестача працівників приведе до простою обладнання і, таким чином, до скорочення обсягів виробництва продукції.

Розрахунок чисельності виробничого персоналу включає²⁷³:

- розрахунок потреби в трудових ресурсах для забезпечення виробничої програми для кожного виду виробів;
- розрахунок сумарної потреби у виробничому персоналі відповідної категорії на річну програму випуску виробів;
- розрахунок додаткової потреби у виробничому персоналі відповідної категорії;
- визначення максимальної чисельності персоналу відповідної категорії, що підлягає звільненню.

Причому обґрунтування виробничої програми підрозділів трудовими ресурсами обмежується тими категоріями робітників, кількість яких залежить від обсягу і структури виробництва. При виконанні запланованого обсягу робіт кількість робітників визначається на основі трудомісткості робіт, норм виробітку з врахуванням професії і кваліфікації певного робітника²⁷⁴.

Розрахунок потреби у виробничому персоналі відповідної категорії проводиться за формулою:

$$Q_{нчп} = \frac{N_{нлi} T_i}{F_g}, \quad (1)$$

де $Q_{нчп}$ - необхідна чисельність виробничого персоналу відповідної категорії для забезпечення виробничої програми і-го виробу; $N_{нлi}$ - плановий обсяг виробництва і-го виробу; T_i - трудомісткість виготовлення і-го виробу відповідної категорії персоналу на визначений період; F_g - дійсний фонд часу відповідної категорії персоналу на визначений період.

Фактична наявність персоналу відповідної категорії визначається за формулою:

$$Q_{фчп} = Q_{нчп} (1 - g), \quad (2)$$

де $Q_{фчп}$ - фактична чисельність виробничого персоналу відповідної категорії для забезпечення виробничої програми і-го виробу; $Q_{нчп}$ - чисельність виробничого персоналу в попередньому періоді; g - плинність кадрів.

²⁷³ Школа І.М. Операційний менеджмент: Практикум. / І.М.Школа, О.В.Михайловська. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2004. – 376 с. – с. 91.

²⁷⁴ Щербань В.М. Створення товару: маркетингове, конструкторське та технологічне забезпечення: Навч. посібник. / В.М.Щербань, К.М. Таньков, І.С.Задорожний. – К.: Професіонал, 2007. – 288 с. – с. 119.

Кількість робітників, коли виготовляється один вид продукції (Q_i), визначається за нормами виробітку:

$$Q_i = \frac{N_{nli}}{B_{он} \cdot D_{nл} \cdot k_{вн}}, \quad (3)$$

де N_{nli} – плановий обсяг виробництва і-го виробу; $B_{он}$ – денна норма виробітку одного робітника у натуральному виразі; $D_{нл}$ – середня кількість днів виходу на роботу в плановому періоді одного робітника; $k_{вн}$ – коефіцієнт виконання норм.

Явочна кількість робітників за нормами обслуговування визначається за формулою:

$$Q_{яв} = \frac{K_{уст} \cdot s}{n_{обс}}, \quad (4)$$

де $Q_{яв}$ – явочна кількість робітників; $K_{уст}$ – кількість устаткування (робочих місць), що потребує обслуговування; $n_{обс}$ – норма обслуговування устаткування одним робітником; s – кількість змін роботи.

Чисельність працівників (відрядники й погодинники) також розраховується на основі відомостей про тривалість технологічного процесу і трудомісткості виконуваних робіт за формулою²⁷⁵:

$$Q_{np} = \frac{T_n}{F_k} \cdot k_{сн}, \quad (5)$$

де Q_{np} – чисельність працівників; T_n – нормативна трудомісткість виробничої програми; F_k – корисний фонд робочого часу одного працівника; $k_{сн}$ – коефіцієнт перерахунку явочної чисельності в спискову.

Одним із шляхів зниження затрат часу на виконання управлінських операцій є вміння керівника підприємства будувати, організовувати та раціоналізувати свою працю, яка характеризується тим, як він використовує свій робочий час на вирішення основних та другорядних питань, і які питання він вирішує сам, а які доручає підлеглим, та аналізує їх діяльність.

Для раціональної організації праці керівник повинен мати повне уявлення про діяльність його колективу, яка потребує втручання керівника для синхронізації дії підлеглих. Тому керівництво підприємства крім промислово-виробничого персоналу повинне також знати чисельність адміністративного персоналу, яку розраховують за формулою²⁷⁶:

²⁷⁵ Рульєв В.А. Управління персоналом: Навч. посібник. / В.А.Рульєв, С.О.Гуткевич, Т.Л.Мостенська. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 310 с. – с. 91.

²⁷⁶ Менеджмент персоналу: Навч. посібник. Вид. 2-ге, без змін / В.М.Данюк, В.М.Петюх, С.О.Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М.Данюка, В.М.Петюха. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с. – с.134.

$$q_{adm} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{dii} T_i}{T_c} \cdot K_{нрч} + \frac{T_p}{T_c} \cdot \frac{k_{нрч}}{k_{фрч}}, \quad (6)$$

де q_{ay} - чисельність адміністративного персоналу певної професії та спеціальності; n - кількість видів організаційно-управлінських робіт відповідної категорії спеціалістів; K_{dii} - середня кількість дій і-го організаційно-управлінського виду робіт за визначений проміжок часу; T_i - час виконання середньої кількості дій; T_c - робочий час спеціаліста за трудовим договором; $k_{нрч}$ - коефіцієнт необхідного розподілу часу; $k_{фрч}$ - коефіцієнт фактичного розподілу часу; T_p - час на роботі, що неможливо врахувати в попередніх планових розрахунках.

Також необхідним є проведення аналізу професійного і кваліфікаційного рівня робітників на дільницях, в бригадах та підприємстві в цілому, де коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня ($k_{нкр}$) визначається за формулою²⁷⁷:

$$k_{нкр} = \frac{O + C + A}{0,85}, \quad (7)$$

де O – оцінка освіти; C – оцінка стажу роботи за спеціальністю; A – активність участі в системі безперервного навчання; $0,85$ – максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня.

Це дає можливість виявити недостатню кількість або надлишок робітників з метою встановлення їх оптимальної кількості на основі комплексного підходу, з врахуванням професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, складності функцій, що виконуються, та досягнутих результатів.

У плані підготовки та перепідготовки промислово-виробничого персоналу доцільним є передбачення підвищення кваліфікації виробників. Про необхідність негайного проведення цього заходу свідчить визначення і порівняння середнього тарифного коефіцієнту робіт з середнім тарифним коефіцієнтом робітників при умові, коли фактичний середній розряд нижче середнього розряду запланованих робіт.

Відомо, що випуск продукції, в першу чергу, залежить не від кількості працюючих, а від продуктивності та ефективності їх праці, які визначаються ефективністю використання робітниками робочого часу з можливими порушеннями трудової дисципліни та існуючими соціальними проблемами. Тому аналіз використання робочого часу є важливою складовою обліково-аналітичного та інформаційного забезпечення в системі менеджменту персоналу підприємства, де загальні втрати робочого часу визначаються як різниця між фактично відпрацьованим часом і часом відпрацьованим понаднормовано. Втрати часу від виготовлення браку, час на його виправлення, а також час можливого відхилення від технологічного процесу входять до складу невиробничих витрат робочого часу, тому при аналізі втрат часу важливо встановити, які причини безпосередньо залежать від промислово-виробничого персоналу і які не обумовлені його діяльністю. Це дає можливість виявити резерви

²⁷⁷ Чурсіна Л.А. Сертифікація персоналу: Навч. посібник. / Л.А.Чурсіна, Ю.В.Березовський, Г.А.Тіхосова. – К.: Ліра-К, 2012. – 316 с. – с.292.

щодо зменшення втрат робочого часу, які залежать і не залежать від робітника, покращити організацію праці та підвищити продуктивність праці.

Так як більшість працівників апарату управління підприємств приділяють недостатньо уваги плануванню свого робочого часу, тому в аспекті обліково-аналітичного й інформаційного забезпечення менеджменту персоналу також доцільним є проведення дослідження витрат часу не тільки робітників цехів і дільниць, а й проведення аналізу використання фонду робочого часу керівників і спеціалістів в напрямках їх екстенсивного й інтенсивного використання.

Ступінь екстенсивного використання робочого часу оцінюється величиною коефіцієнта екстенсивності (k_e):

$$k_e = 1 - \frac{\Pi}{\Phi}, \quad (8)$$

де Π – регламентовані і нерегламентовані перерви в роботі; Φ – фонд робочого часу.

Цей коефіцієнт може бути доповнений показниками, що характеризують втрати робочого часу з різних причин:

$$k_{нз\ np} = \frac{B_{орг-тех}}{\Phi}, \quad (9)$$

де $k_{нз\ np}$ – коефіцієнт втрат часу, що не залежать від працівників (з організаційно-технічних причин); Φ – фонд робочого часу.

$$k_{з\ np} = \frac{B_{з\ np}}{\Phi}, \quad (10)$$

де $k_{з\ np}$ – коефіцієнт втрат часу, що залежать від працівників; $B_{з\ np}$ – втрати робочого часу, що залежать від працівників.

До суттєвих взаємозалежних чинників підвищення продуктивності праці, що мають відношення до системи менеджменту персоналу, відносяться:

- удосконалення організації праці;
- підвищення кваліфікації кадрів та культурно-технічного рівня;
- посилення трудової дисципліни;
- нормування праці;
- особиста матеріальна зацікавленість всіх робітників.

Усунення диспропорцій в оплаті праці промислово-виробничого персоналу є зараз актуальною проблемою, що суттєво впливає на продуктивність праці. Так, зростання середньої заробітної плати, яка визначається діленням фонду оплати праці на чисельність працівників, є основним чинником росту продуктивності праці, а відмовлення від відрядно-прогресивної форми оплати праці скорочує виробіток робітників та підвищує плинність кадрів.

Але, якою б досконалою не була структура виробничого колективу та налагоджена організація технологічного процесу, завжди виникають питання, вирішення яких потребує втручання керівника для синхронізації дій окремих ланок та виконавців. Організація праці керівника характеризується тим, як він використовує свій робочий

час, та які питання вирішує сам, а які доручає підлеглим, тому в кожному конкретному випадку керівник повинен проаналізувати як свою роботу, так і роботу кожного фахівця та встановити відповідність його кваліфікації функціям, що виконує.

Вивчення розглянутих проблем та питань щодо обліково-аналітичного й інформаційного забезпечення менеджменту персоналу на основі впровадження нових інформаційних технологій, з метою мінімізації часу між здійсненням виробничо-господарських операцій і їх інформаційним відображенням, дозволить удосконалити організаційно-економічний механізм підприємства, активізувати його персонал, покращити маркетингову діяльність і, в цілому, підвищити ефективність діяльності всього підприємства.

3.8. Постачання як функція бізнесу та об'єкт обліку

Постачання є однією з основних складових функціонування підприємства. Саме постачання забезпечує виробництво необхідними ресурсами, що потім реалізуються підприємством в процесі збутової діяльності. Не дивлячись на те, що постачання є однією з найважливіших функцій бізнесу, питання сутності поняття «постачання» як категорії бухгалтерського обліку не досліджено ні вітчизняними, ні іноземними авторами.

Тема процесу постачання досліджувалася в різних аспектах багатьма вченими: Так облік логістичних операцій розглядали: Гусак Л. В., Зарудна Н. Я., Окландер М., Орлов І. В., Яковлева Я.С.; розрахунки з постачальниками: Абдуллаєв Р. А., Власюк Г. В., Протасов Е. Н.; контролінг та управлінський облік: Брохун Н. С., Єпіфанов А.А., Керімов В. Е., Крятов М.С., Селіванов П. В., Пушкар М. С., Тесля Г.; витрати постачання: Богач А. Г., Валуєв Б.І., Друрі К., Зарудна Н. Я., Романчук К. В. та інші.

Проблема обліку витрат процесу постачання є невирішеною ще з 15 століття, часів Луки Пачолі: «...а товар зробиш боржником на тій основі, що ти нього витрачаєш»²⁷⁸. У Луки Пачолі в собівартість включаються всі заготівельні витрати, на противагу сучасній практиці віднесення до собівартості лише транспортних витрат. Незважаючи на це, до сьогодні не існує єдиної думки щодо сутності поняття «постачання» та його місця у системі облікової інформації. Сьогодні в світі мають місце некероване розширення та щорічне зростання потреб людини, що призводить до скорочення забезпечення людства природними ресурсами. Це можна пояснити тим, що не на належному рівні організований потік матеріальних цінностей. При адміністративно-командній системі він здійснювався планомірно, а сьогодні має хаотичний характер.

На нашу думку, в ринкових умовах господарювання планування та прогнозування має займати чільне місце за умови збереження права комерційної таємниці. Наприклад, при організації постачання матеріальних цінностей в один регіон, але різними підприємствами залізничним сполученням можна перевозити матеріальні цінності одним залізничним складом або навіть у одному вагоні, але при цьому постачальник має зберегти професійну етику, комерційну таємницю. Тобто узгодженість процесів постачання має бути організованою як на мікрорівні, так і на макрорівні. На мікрорівні необхідно налагодити організацію процесу постачання безпосередньо на самих підприємствах. Особливо актуальним це є на

²⁷⁸ Пачолі Л. Трактат о счетах и записях / Л.Пачолі. М.: Статистика, 1974.-160с.- С.41

матеріаломістких промислових підприємствах, де питання забезпечення виробництва матеріальними ресурсами й ефективного їх використання постає особливо гостро²⁷⁹.

півля-

При командно-адміністративній системі постачання не було проблемним, оскільки всі підприємства були в державній власності, забезпечувались ресурсами планомірно відповідно до їх потреб та планів виробництва. В ринкових умовах господарювання постачання, на ряду зі збутом, відіграє важливу роль і виходить на передній план. Але перш за все потрібно розібратися в категоріальному апараті. В сучасній економічній літературі забезпечення виробництва необхідними ресурсами пов'язують з наступними термінами: «заготівля», «постачання» «логістика», «ланцюг постачання», «купівля-продаж» та «поставка».

Як видно з рис. 1 автором запропоновано двосторонній підхід до забезпечення процесу постачання, що включає, з одного боку, юридичний аспект, а з іншого – економічний. До юридичного аспекту відносимо такі поняття як купівля-продаж та поставка. Так, згідно статті 265 Господарського кодексу України²⁸⁰ за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні - покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму.

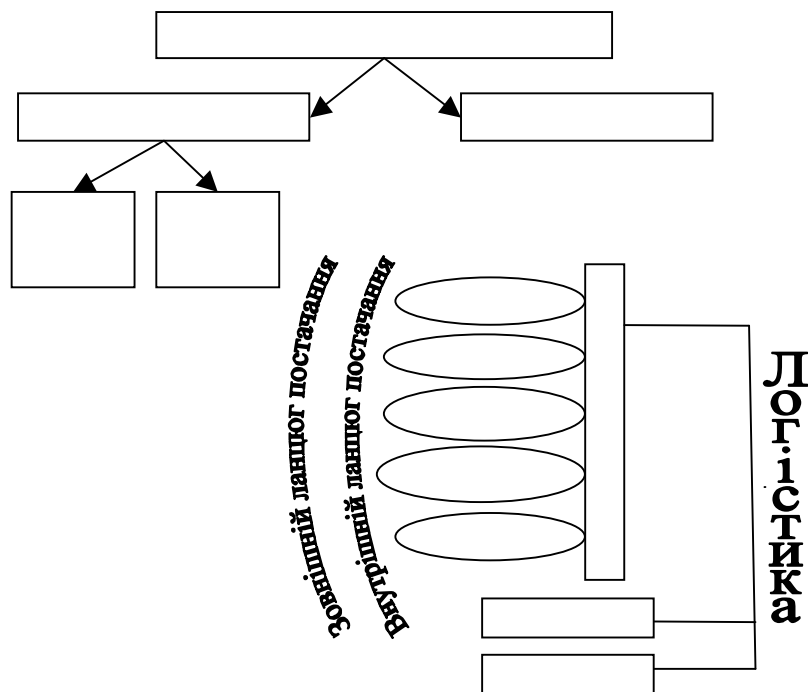


Рис. 1. Юридичний та економічний аспекти процесу постачання

Стаття 655 Цивільного кодексу²⁸¹ передбачає, що за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у

²⁷⁹ Мусієнко А. В. Логістичний процес металургійних підприємств України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/>

²⁸⁰ Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

²⁸¹ Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. 435-IV [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму. Один з цих договорів може укладатися між підприємствами та обов'язково зазначатись у первинних документах з руху матеріальних цінностей.

Щодо економічного аспекту, то найширшим поняттям є «логістика». На думку Яковлева Я. С.²⁸² логістика орієнтована на ефективне використання потенційних можливостей для розв'язку комплексу завдань з фізичного переміщення продукції як в межах самого підприємства так і у зовнішньому середовищі з метою задоволення потреб споживачів з найменшими витратами.

Такі поняття як закупівля, складування, переміщення, оприбуткування товарів, внутрішня перевірка й зберігання закупленого об'єднує та характеризує поняття постачання. Тобто поняття «постачання», на думку авторів, є ширше ніж «закупівля».

Незважаючи на проблемність питання визначення поняття «постачання», єдиного трактування так і немає, а існуючі представлені в таблиці 1.

1. Трактування поняття «постачання» різними авторами

Джерело	Визначення
Податковий кодекс України ²⁸³	Постачання товарів - будь-яка передача права на розпоряджання товарами як власник, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товарів за рішенням суду. Постачання послуг - будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності.
Логістична енциклопедія ²⁸⁴	Постачання - це ширше визначення ніж закупівля й охоплює власне закупівлю, складування, переміщення, оприходування товарів, внутрішню перевірку й зберігання закупленого.
Міжнародний бізнес-портал ²⁸⁵	Постачання складське - така форма матеріально-технічного постачання, коли надходження продукції від підприємства-виготовлювача до підприємства-споживача здійснюється через бази та склади постачально-збутових організацій. П.с. зумовлює для підприємства-споживача додаткові витрати, пов'язані з переробленням та зберіганням товарів на складах.
Електронна он-лайн енциклопедія ²⁸⁶	Постачання — частина логістики, яке охоплює власне закупівлю, складування, транспортування, оприходування товарів, внутрішню перевірку й зберігання закупленого. Використовується також як синонім терміну Закупівельна логістика, або вхідна логістика. Аналогом постачання в англomовному середовищі є procurement).

²⁸² Яковлева Я.С Логістика і конкурентоспроможність підприємств / Я.С.Яковлева Н.О.Селезньова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток наукових досліджень-2008».-24-28 листопада. – Полтава: Вид-во «Інтерграфіка», 2008 –Т.15.-158 с.

²⁸³ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>

²⁸⁴ Логістика - практика управління підприємством [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.logist.org.ua/>, вільний - Загол. з екрану

²⁸⁵ Міжнародний бізнес-портал [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ivt.me.ru/uk/>, вільний.- Загол. з екрану

²⁸⁶ Вільна енциклопедія [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>, вільний.- Загол. з екрану

Продовження таблиці 1

«Ведомости» словарь бизнеса ²⁸⁷	Поставка 1) заключительный этап выполнения договора купли-продажи, на котором происходит возмездная передача товара продавцом покупателю. П. может иметь форму непосредственной передачи товара в руки покупателя или доставки транспортом в место, указанное покупателем. Предприятие, осуществляющее П. товара в адрес потребителя, называется поставщиком; 2) вид договора купли-продажи, по которому поставщик (продавец, изготовитель или коммерческий посредник) обязуется в установленный договором срок передать потребителю (покупателю) в собственность продукцию, предназначенную для его хозяйственной деятельности; 3) бирж. — прекращение обязательств по фьючерсному контракту путем передачи покупателю реального товара.
Л.Кураков. ²⁸⁸	Поставка 1) заключительный этап выполнения договора купли-продажи, на котором происходит возмездная передача товара продавцом покупателю. П. может иметь форму непосредственной передачи товара в руки покупателя или доставки транспортом в место, указанное покупателем. Предприятие, осуществляющее П. товара в адрес потребителя, называется поставщиком; 2) вид договора купли-продажи, по которому поставщик (продавец, изготовитель или коммерческий посредник) обязуется в установленный договором срок передать потребителю (покупателю) в собственность продукцию, предназначенную для его хозяйственной деятельности; 3) бирж. - прекращение обязательств по фьючерсному контракту путем передачи покупателю реального товара.
Т. Тультаев ²⁸⁹	Поставка 1) оптовая продажа товара; 2) поступление товара от оптового продавца (поставщика) к покупателю (клиенту).
Б.Райзберг, Л.Лозовский, Е.Стародубцева ²⁹⁰	Поставка -передача покупки потребителю.
В.Тулинов,В.Горин ²⁹¹	В страховании жизни: фактическая выдача страховщиком или его агентом полиса по страхованию жизни на руки страхователю. В финансовом планировании: процесс передачи обращающихся ценных бумаг от продавца к покупателю. По условиям таких сделок купли-продажи обычно требуется, чтобы ценные бумаги были поставлены на пятый день после торгов, шкалы цен.
И.Фаминский ²⁹²	Поставка предоставление проданного товара продавцом покупателю.

²⁸⁷ Бизнес словарь «Ведомости» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/glossary/поставка>, вільний.- Загол. з екрану

²⁸⁸ Кураков Л. П. Экономика и право: словарь-справочник / Кураков Л. П., Кураков В. Л., Кураков А. Л. – М. : Гелиос АРВ, 2004.

²⁸⁹ Тультаев Т.А. Маркетинг услуг. / Московская финансово-промышленная академия. – М., 2005. – 97 с.

²⁹⁰ Б.Райзберг, Л.Лозовский, Е.Стародубцева. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/>

²⁹¹ В.Тулинов,В.Горин. Страхование и управление риском. Терминологический словарь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/>

²⁹² И.Фаминский Внешне-экономический толковый словарь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://n.presentation.ru/dictionary/>

Продовження таблиці 1

Зайцев Н.Л. ²⁹³	Поставка – соглашение, обязывающее продавца поставлять потребителю продукцию и прочие материальные ценности в установленный срок при заданном объеме.
Титков А.Ф. ²⁹⁴	Поставка – передача реального товара, финансового актива или наличных от продавца фьючерсного контракта его покупателю при ликвидации фьючерсной сделки.
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. ²⁹⁵	Поставка - заключительный этап выполнения договора купли-продажи, на котором происходит возмездная передача товара продавцом покупателю. Поставка может иметь форму непосредственной передачи товара в руки покупателя или доставки транспортом в место, указанное покупателем.
Кембріджський словник ²⁹⁶	Procurement the process by which an organization buys the products or services it needs from other organizations. Постачання – це процес за яким організація купує продукти чи послуги, які воно потребує, в інших організацій (переклад автора).
on-line resources Purchasing Insight ²⁹⁷	Procurement is the overarching function that describes the activities and processes to acquire goods and services. Importantly, and distinct from “purchasing”, procurement involves the activities involved in establishing fundamental requirements, sourcing activities such as market research and vendor evaluation and negotiation of contracts. Постачання є головною функцією, що описує операції та процеси придбання товарів та послуг. Важливо зауважити, що на відміну від «купівлі», постачання включає в себе заходи, пов’язані з встановленням основних вимог, пошукові заходи, такі як дослідження ринку та оцінка постачальників, заключення договорів (переклад автора).
Бізнес-словник ²⁹⁸	The act of obtaining or buying goods and services. Акт (дія) отримання чи купівлі товарів і послуг. (переклад автора).
www.purchasing- procurement-center.com ²⁹⁹	Procurement is the purchase of goods or services of the correct quality, the appropriate quantity, at the required time from the best supplier with the optimum terms, generally with some kind of contractual obligation. Постачання є придбанням товарів чи послуг відповідної якості, в необхідній кількості, в призначений час від кращих постачальників з оптимальними умовами, як правило, з якими-сь договірними зобов'язаннями (переклад автора).

²⁹³ Зайцев Н.Л. Краткий словарь экономиста. – 4-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 224 с.

²⁹⁴ Рынок ценных бумаг : Словарь основных терминов и понятий / Сост. А.Ф. Титков. – Екатеринбург, 2007. – 100 с.

²⁹⁵ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.

²⁹⁶ Cambridge Dictionaries Online [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/>, вільний.- Загол. з екрану

²⁹⁷ Purchasing insight [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://purchasinginsight.com/>, вільний.- Загол. з екрану

²⁹⁸ Business Dictionary [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/>, вільний.- Загол. з екрану

²⁹⁹ Purchasing and procurement center [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.purchasing-procurement-center.com/>, вільний.- Загол. з екрану

Продовження таблиці 1

United Nations Development Programme Barbados and the OECS ³⁰⁰	Procurement is the overall process of acquiring goods, civil works and services which includes all functions from the identification of needs, selection and solicitation of sources, preparation and award of contract, and all phases of contract administration through the end of a services' contract or the useful life of an asset. Постачання - це загальний процес придбання товарів, робіт і послуг, який включає в себе всі функції від виявлення потреб, відбору та залучення джерел, підготовки та укладення договорів, і всіх етапів контролю виконання договору до кінця надання послуги або строку корисного використання активу (переклад автора).
Value Stream Management ³⁰¹	Procurement is in fact an absolutely essential function within any business and is vital if a business is to succeed. Procurement is about acquiring goods, not just at the right price, but also in the right quality. Постачання насправді є дуже важливою та необхідною функцією в будь-якому бізнесі і є життєво важливим. Постачання – це придбання товару не тільки по правильній ціні, але і відповідної якості (переклад автора).
Mangan, J., Lalwani, C. ³⁰²	Procurement is the process of identifying and obtaining goods and services. It includes sourcing, purchasing and covers all activities from identifying potential suppliers through to delivery from supplier to the users or beneficiary; Постачання - це процес ідентифікації та отримання товарів і послуг. Воно включає в себе пошук, придбання і охоплює всі види діяльності, починаючи з визначення потенційних постачальників до фактичної поставки від виробника покупцям або бенефіціаром (переклад автора).
K.R. Fitzgerald ³⁰³	Procurement is now in a position to affect company profitability faster and more dramatically than any other corporate function. Постачання зараз впливає на прибутковість компанії швидше і більш різко, ніж будь-які інші корпоративні функції (переклад автора).

Основними нормативно правовими документами, на які спирається в своїй роботі бухгалтер є Закон України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні»³⁰⁴, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку³⁰⁵, а також велика кількість інструкцій, постанов, методичних вказівок, листів тощо в сфері бухгалтерського обліку. Але жоден з них не містить визначення терміну «постачання». Дещо більшу

³⁰⁰ Barbados and the OECS [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bb.undp.org/>, вільний.- Загол. з екрану

³⁰¹ Valuestreamguru [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.valuestreamguru.com>, вільний.- Загол. з екрану

³⁰² Source: Mangan, J., Lalwani, C. and Butcher, T. 2008, "Global Logistics and Supply Chain Management", Hoboken, NJ, USA, John Wiley and Sons, Inc.

³⁰³ K. R. Fitzgerald Best practices in procurement [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nevi.nl/>

³⁰⁴ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16. 07. 99 № 996-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

³⁰⁵ Положення (стандарти) бухгалтерського обліку Затверджено наказом Мініфіну України від 31.03.99 № 87 і зареєстровано Міністерством юстиції України 21.06.99 за №396/3689. 34 П(С)БО. – К: КНТ, 2010. –320 с.

кількість визначень пропонують російські автори економічних словників, літератури з маркетингу, економіки, страхування.

Українські джерела, в основному енциклопедичні, наводять визначення «постачання» логістичне, тобто розглядають даний термін як частину логістики. Багато авторів, до яких можна віднести Куракова Л., Тультаєва Т., Райзберга Б., Лозовського Л., Тулінова В., Горіна В., Фамінського І., Зайцева Н., Тіткова А. Ф., вбачають постачання як фактичну передачу товару чи послуги постачальником покупцю чи як завершальний етап виконання договору купівлі-продажу.

Англомовні джерела наголошують на важливості постачання та підкреслюють його вплив на прибутковість підприємства. На відміну від українських та російських авторів зарубіжні називають даний термін процесом чи навіть функцією бізнесу. Погоджуємося з думкою К.Р. Фітзеральда, що постачання в сучасних економічних умовах є не тільки важливою складовою функцій бізнесу підприємства, але й визначальним та потужним фактором впливу на фінансовий результат підприємства. Незважаючи на це, постачанню сьогодні не приділяється належної уваги і в системі бухгалтерського обліку не виділено як окремий об'єкт. Слід наголосити, що багато вітчизняних та російськомовних авторів при перекладі англомовних джерел дуже часто плутають поняття «купівлі» та «постачання». Тому, визначаючи істину цього значення, ми звернулися до оригінальних зарубіжних джерел. Поняття «постачання» на відміну від поняття «купівлі» включає в себе, окрім фактичного факту передачі товару та сплати коштів, підготовчі роботи, пошук інформації, дослідження ринку, оцінку постачальників, укладання угод тощо. Погоджуємося з тим, що поняття «купівлі» є частиною процесу постачання і потребує більшої уважності при перекладі іншомовних джерел.

Саме трактування постачання як процесу є найточнішим, хоча не слід відкидати його тісний зв'язок з поняттям «логістика». Так, на думку Брохун Н. С.³⁰⁶, процес постачання є обов'язковою умовою успішного виконання плану виробництва продукції, він включає операції, пов'язані із забезпеченням підприємства необхідними для виробництва продукції засобами виробництва. Основною метою процесу постачання є отримання найбільш якісних засобів, що будуть сприяти ефективній діяльності суб'єктів господарювання, оскільки процес постачання відіграє одну з найважливіших ролей у загальному кругообігу капіталу підприємств. М.С. Пушкар³⁰⁷ підкреслює зв'язок процесу постачання з процесами виробництва та збуту, оскільки він їх обслуговує. Власюк Г. В.³⁰⁸ процес постачання розглядає як сукупність операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами та засобами праці, необхідними для здійснення господарської діяльності. Яремко І.Й.³⁰⁹ наголошує, що призначенням процесу постачання є забезпечення підприємства необхідними

³⁰⁶ Брохун Н. С. Контролінг процесу постачання: завдання та особливості здійснення [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>

³⁰⁷ Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернополь: Картбданш, 2004. – с. 370.

³⁰⁸ Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>

³⁰⁹ Яремко І.Й. Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / І.Й. Яремко. – Львів: “Новий Світ-2000”, 2004. – 240 с.

ресурсами, а процесу виробництва – використання факторів виробництва для отримання продукції, процесу реалізації – збут продукції та отримання прибутку. Таким чином можна сказати, що більшість характеризують процес постачання як певні операції із забезпечення підприємства, його виробництва та збуту необхідними ресурсами.

Отже, процес постачання сьогодні не просто функція доставки товару на підприємство. Це процес, що впливає на успіх всього бізнесу, на безперервність виробництва, кількість і якість виготовленої продукції, що в кінцевому результаті визначає величину доходів та рівень прибутку (рис. 2).

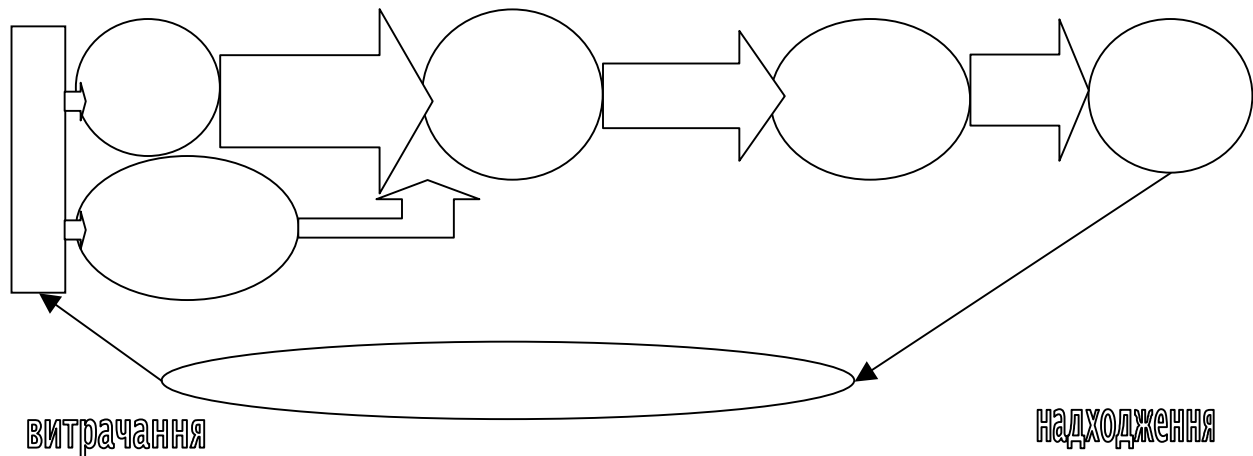


Рис. 2. Місце процесу постачання у реалізації основних цілей підприємства

Оскільки не має єдиної думки з приводу трактування поняття «постачання», запропонуємо власне визначення в наступній редакції: постачання – функція бізнесу, яка представляє собою сукупність операцій щодо забезпечення підприємства необхідними ресурсами (товарами чи послугами) відповідної якості, в необхідній кількості, в призначений час від обраних постачальників, транспортування, складування та зберігання придбаного.

Отже, термін постачання потрібно розглядати ширше, ніж просто придбання товарів. Це функція бізнесу без якої неможливе виконання інших: виробництва, управління та збуту. Тому виникає потреба формувати фінансово-економічну інформацію щодо процесу постачання. Оскільки бухгалтерський облік є основним джерелом економічної інформації, то саме він має надавати інформацію щодо процесу постачання менеджерам для прийняття управлінських рішень. Так, для здійснення постачання залучається значна кількість ресурсів, але діюча система бухгалтерського обліку не дозволяє прослідкувати весь ланцюг від витрачання ресурсів для здійснення процесу постачання і до отримання фінансового результату підприємства. Таким чином, процес постачання, на ряду з виробництвом, управлінням та збутом має бути об'єктом обліку, а тому відображатись на рахунках бухгалтерського обліку, в аналітичних і синтетичних регістрах та звітності.

3.9. Загальні етапи переходу підприємства на аутсорсинг

В умовах ринкової економіки підприємства стикаються з посиленням конкуренції, підвищеною нестабільністю, а також невизначеністю зовнішнього середовища. У цьому випадку перед господарюючими суб'єктами встають проблеми забезпечення життєздатності й пошуку джерел підтримки економічної стабільності підприємства. В період швидкозмінних технологій, виживають і досягають успіху ті підприємства, які ведуть свій бізнес найбільш ефективним способом, знижуючи операційні витрати і зберігаючи досить високу якість товарів і послуг. Однією з найбільш сучасних і успішних бізнес-моделей, що дозволяють добитися реальних конкурентних переваг, є аутсорсинг.

Дослідженням процесу прийняття рішення про перехід підприємства на аутсорсинг займаються як російські науковці Календжян С. О., Анікін Б. А., Руда І. Л., Михайлов Д. М. так і українські Чабан Л. В., Козачко М. В., Куцин Є. М., Курбанов А. Х., Спірідонова К. О., Климова Д. А., Леміш К. М., Романінець Р. М., Білий С. Ю., Клещевнікова У. Ю, Стасю О. М. Слід зазначити, що питання переходу підприємства на аутсорсинг досить широко висвітлені в дисертаційних дослідженнях російських вчених, зокрема Волченкова С. А.

Метою статті є визначення доцільності переходу підприємства на аутсорсинг, а також аналіз основних етапів прийняття рішення щодо його використання

Сучасний етап розвитку нашої країни характеризується підвищеними вимогами до діяльності підприємств. Для забезпечення конкурентоспроможності кожен суб'єкт господарської діяльності повинен враховувати безліч факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Це ускладнює процес ведення бізнесу і потребує ефективного використання усіх ресурсів, наявності інформації різного роду та неабияких знань практики ведення бізнесу.³¹⁰

Виживають і досягають успіху ті підприємства, які ведуть свій бізнес найбільш дієвим способом, домагаючись ефективного управління активами, а також максимальною концентрацією ресурсів на профільній діяльності своєї організації.³¹¹

Однією з найбільш популярних на сучасному етапі моделей бізнесу є аутсорсинг.

В умовах конкурентного ринку увага керівника повинна бути спрямована на підвищення ефективності діяльності за допомогою аутсорсингу, який дозволяє оптимізувати структуру управління підприємств за рахунок зосередження на основному виді діяльності та передачі непрофільних функцій і ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям.³¹²

Загалом причини звернення до аутсорсингу можуть бути досить різноманітними і у свою чергу залежать в основному від розмірів компанії, від стилю управління керівництва, а також від кількості персоналу та інших факторів.

³¹⁰ Вешай Ю. В. Проблеми та перспективи застосування аутсорсингу бухгалтерських послуг вітчизняними підприємствами / Ю. В. Вешай, О. О. Дорошенко // Вісник НУВГП. – Рівне, 2007. – Вип. 1(37). – С. 34-40.

³¹¹ Клименко В. В. Аутсорсинг как средство повышения конкурентоспособности промышленных предприятий / В. В. Клименко // Труды Одесского политехнического университета. – 2005. – Вып. 2 (24) – С. 257-259.

³¹² Грибова Ю. Н. Аутсорсинг как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий / Ю. Н. Грибова, А. В. Боговиз // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 273-278.

Перш ніж вдатися до послуг аутсорсингових компаній, представникам підприємств необхідно оцінити доцільність даної угоди. Позитивного результату при використанні аутсорсингу підприємство може досягти в тому випадку коли зможе усвідомити вигоди і необхідність переходу на аутсорсинг, а також матеріальну та психологічну готовність підприємства до додаткових витрат які можуть з'явитися при передачі бізнес процесу на аутсорсинг³¹³.

Основними мотивами, що спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності підприємства, зосередженні на основних її видах, зниженні певних ризиків тощо. Застосовуючи аутсорсинг, підприємство у свою чергу може досить суттєво знизити витрати, зокрема, завдяки: зосередженню уваги підприємства на основних видах діяльності; спрощенні процесу виробничо-господарської діяльності; зменшенні кількості функцій, які потребують одночасного виконання.

Для того, щоб підвищити роль аутсорсингу в зростанні ефективності діяльності підприємства, особливу увагу необхідно приділити збиранню, систематизації та аналізу інформації, яку використовують під час прийняття рішення про передавання бізнес-процесів чи функцій. У свою чергу якісно спланований взаємоузгоджений аутсорсинг, що ґрунтується на тісних комунікаційних зв'язках дає змогу суттєво покращити результати діяльності підприємства, підвищити його ринкову вартість³¹⁴.

При виборі партнера-аутсорсера експерти вважають важливими, а також ключовими наступні аспекти: високий професіоналізм та значний досвід роботи співробітників компанії-аутсорсера; постійне підвищення кваліфікації персоналу; досвід успішного співробітництва з іншими компаніями, їх рекомендації, репутацію; ефективність роботи компанії-аутсорсера; вміння правильно структурувати та деталізувати завдання; вартість послуг компанії-аутсорсера.

Одночасно до інших критеріїв вибору компанії-аутсорсера експерти відносять: тривалість існування аутсорсингової компанії на ринку; можливість працювати в різних регіонах України; рекомендація колишніх клієнтів аутсорсингової компанії; структурність організації; наявність сформованих відділів; швидкість досягнення поставлених завдань.

Для реалізації більш ефективного управління підприємством досить важливим є вибір партнера-аутсорсера, який передбачає розробку критеріїв його оцінки та безпосереднє оцінювання компаній-аутсорсерів за відповідними критеріями. Незважаючи на широкий перелік основних вимог до компанії-партнера, більшість критеріїв досить важко визначити, зокрема, репутацію керівника, відомість фірми, філософію компанії. Більш формалізованим критерієм є час існування компанії на ринку, що передбачає наявність досвіду, сформованих ділових зв'язків, вміння пристосовуватися до змінного зовнішнього середовища³¹⁵.

В сучасній економічній літературі існує різноманітність думок щодо етапів переходу підприємств на аутсорсинг (табл. 1.)

³¹³ Косинова Н. Н. - Аутсорсинговые услуги как возможность повышения эффективности деятельности предприятий малого бизнеса / Н. Н. Косинова // Экономические науки – 2010. – № 1 – С. 216-221.

³¹⁴ Чабан Л.В. Вплив аутсорсингу на витрати підприємства / Л. В. Чабан // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць. –2011. – № 17/1 – С. 142-148.

³¹⁵ Спірідонова К. О. Розробка методичного підходу щодо вибору постачальника аутсорсингових послуг/ К. О. Спірідонова // «Прометей» регіональний збірник наукових праць з економіки – 2012. – № 1(37) – С. 215-217.

1. Етапи переходу підприємства на аутсорсинг

Автор	Визначення
Козачко М. В. ³¹⁶	1-й етап - виникнення потреби; 2-й етап - аналіз середовища; 3-й етап - організація процесів; 4-й етап - реалізація проекту; 5-й етап - оцінка ефективності.
Куцин Є. М. ³¹⁷	1. оцінка власних можливостей підприємства; 2. оцінка можливостей постачальників; 3. підготовка рішення; 4. прийняття рішення
Спірідонова К. О. Климова Д. А. ³¹⁸	1). Аналіз фактичного стану; 2). Купувати чи виготовляти? 3). Зв'язки з потенційними партнерами 4). Вибір партнера та розробка; 5). Розробка вимог договору; 6). Виконання договору
Курбанов А.Х. ³¹⁹	Етап 1. Визначення вимог до аутсорсера; Етап 2. Проведення аналізу ринку і вибір аутсорсера. Розміщення Етап 3. Планування (коригування) показників ефективності відносин з аутсорсером. Етап 4. Організація взаємодії з аутсорсером Етап 5. Порівняння фактичних показників ефективності відносин з аутсорсером з плановими показниками. Етап 6 і 7 Замовником здійснюється визначення «упущеної вигоди» у відносинах з аутсорсером (у вартісному вираженні за основними видами втрат) Етап 8. Прийняття рішень, спрямованих на вдосконалення відносин з аутсорсером. Етап 9. Реалізація заходів щодо вдосконалення відносин з аутсорсером передбачає отримання певних (планових) показників ефективності. Етап 10. У тому випадку, якщо планові показники були завищені - проводиться їх корегування Етап 11. За наявності суттєвих розбіжностей і неможливості подальшого співробітництва, можлива відмова від відносин з аутсорсером
Спірідонова К.О.	1) розподіл процесів на стратегічні, які необхідно залишити на підприємстві, та ті, що можна передати на аутсорсинг; 2) вибір критеріїв оцінювання доцільності передавання бізнес-процесів чи функцій на аутсорсинг; 3) обчислення витрат підприємства на виконання процесів і функцій власними силами та в разі їх передавання на аутсорсинг; 4) вибір партнера (аутсорсера) за критеріями продуктивності, ефективності та відповідності потребам підприємства; 5) визначення бажаного рівня співпраці аутсорсера і підприємства; 6) укладання угоди з аутсорсером; 7) здійснення моніторингу і контролю роботи аутсорсера; 8) аналіз використання аутсорсингу та розробка відповідних коригуючих заходів.

³¹⁶ Козачко М. В. Загальна характеристика основних етапів упровадження аутсорсингу на підприємстві / М. В. Козачко // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика – К. : КНЕУ, 2010. – Ч. 1. – С. 313-320.

³¹⁷ Куцин Є. М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є. М. Куцин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1 – С. 213-217.

³¹⁸ Спірідонова К. О. Оцінка доцільності впровадження механізму аутсорсингу для будівельного підприємства / К. О. Спірідонова // Вісник ДонНУЕТ, серія Економічні науки. – 2011. – № 3 (51) – С. 159-163.

³¹⁹ Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером / А. Х. Курбанов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №1(09). Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/issues/2012/1/kurbanov.pdf>

1 етап	Оцінка власних можливостей підприємства	- оцінка структури вартості виробу (послуги) - розробка плану модифікації виробничого процесу - оцінка власних можливостей
2 етап	Оцінка можливостей постачальників	- оцінка ситуації на своїх сегментах ринку - детальний аналіз постачальників - аналіз цін постачальників
3 етап	Підготовка рішення	Продовження таблиці 1 1) аналіз процесів і функцій, виконуваних підприємством. 2) вибір критеріїв оцінювання доцільності передавання бізнес-процесів чи функцій на аутсорсинг. 3) обчислення витрат на внутрішні та зовнішні процеси і функції власними силами та моральні витрати на передавання на аутсорсинг. 4) проведення диференційного аналізу релевантних фінансових моделей прийняття рішення про доцільність передавання процесу чи функції на аутсорсинг. 5) вибір партнера (аутсорсера), якому буде передано виконання процесу чи функції. 6) визначення бажаного рівня щільності зв'язків аутсорсера і підприємства. 7) укладання угоди з аутсорсером. 8) здійснення моніторингу і контролю роботи аутсорсера: програми управління процесом аутсорсингу та розробка відповідних коригуючих заходів.
4 етап	Прийняття рішення	Програми управління процесом аутсорсингу та розробка відповідних коригуючих заходів

На думку Куцина Є. М. процес прийняття рішення про перехід підприємства на аутсорсинг повинен пройти чотири етапи (рис. 1).

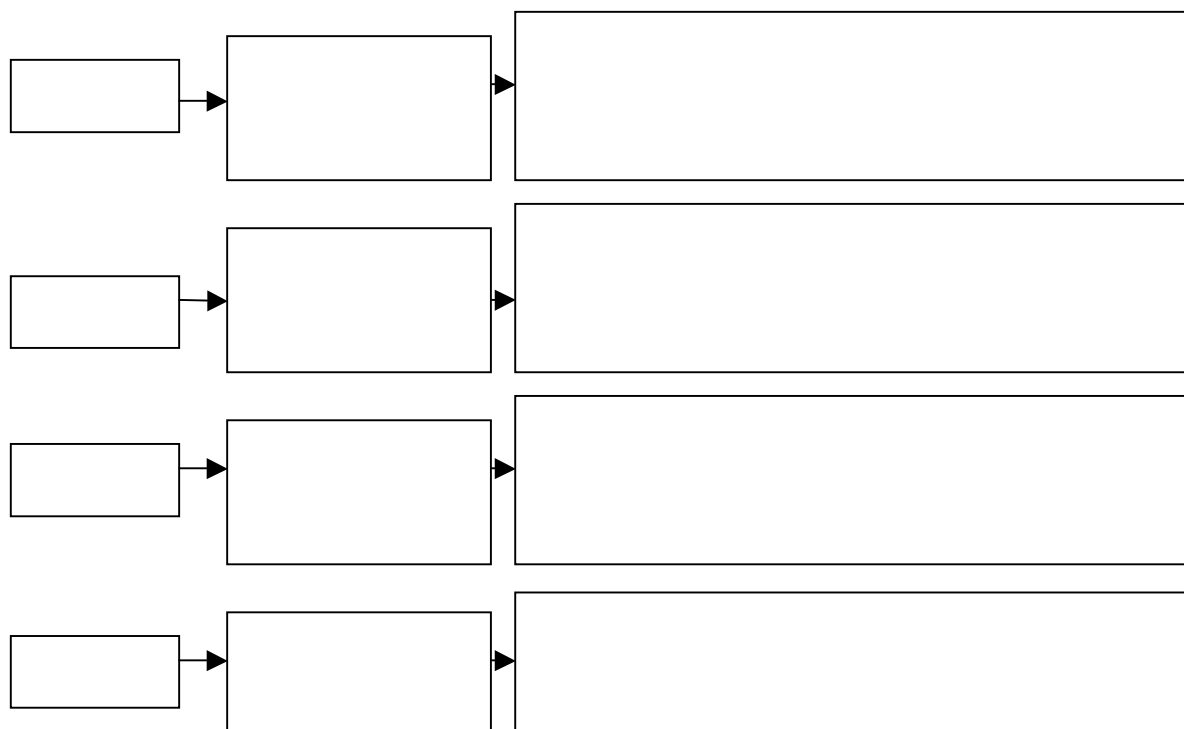


Рис. 1. Процес прийняття рішення про використання аутсорсингу³²¹

Перший етап у свою чергу передбачає оцінку власних можливостей підприємства, пошук ресурсів його розвитку, а також зміну мотивації. Якщо адміністрації

³²⁰ Чабан Л.В. Вплив аутсорсингу на витрати підприємства / Л. В. Чабан // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць. –2011. – № 17/1 – С. 142-148.

³²¹ Куцин Є. М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є. М. Куцин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1 – С. 213-217.

підприємства вдасться швидко освоїти новий продукт та досягти оптимальної для ринку ціни, то питання переходу на аутсорсинг може знятися.

На другому етапі необхідно дослідити ситуацію на ринку, проаналізувати можливості постачальників, оцінити їх ділову репутацію, а також вивчити стан економіки в даній галузі та в цілому.

2. Зміст основних етапів аутсорсинг-проекту

Основні етапи	Зміст етапу
Аналіз фактичного стану	- аналіз мети; - аналіз конкуренції; - аналіз поточного стану організації; - вибір стратегічних пріоритетів; - виявлення проблем і шляхів їх вирішення за умови використання аутсорсингу.
Виробляти або купувати?	– структуризація основних і допоміжних функцій; – виявлення ключових компетенцій; – аналіз сильних і слабких сторін організації, можливостей та ризиків аутсорсингу; – якісне обґрунтування аутсорсингу окремих функцій; – прийняття стратегічного рішення про використання аутсорсингу як альтернативи розвитку внутрішніх ресурсів компанії; – вибір форм організації відносин з аутсорсером з урахуванням стратегічних інтересів і можливостей компанії.
Пошук потенційних аутсорсерів	– аналіз ринку послуг аутсорсера; – запит пропозицій потенційних постачальників послуг.
Вибір партнера-аутсорсера	– вибір критеріїв оцінки; – оцінка пропозицій аутсорсерів; – запит інформації у потенційних постачальників послуг; – вибір партнера-аутсорсера
Розробка умов контракту (угоди про аутсорсинг)	– створення робочої групи; – детальна розробка форми та умов спільної діяльності; – розробка та узгодження змісту контракту (угоди про аутсорсинг).
Виконання контракту	– конкретна взаємодія з партнером-аутсорсером у рамках контракту; – інтеграція в рамках контракту; – координація та контроль спільної діяльності.

- 1 етап виникнення потреби: На третьому етапі аналізуються зібрані раніше дані для прийняття найбільш узагальненого рішення.
- 2 етап На четвертому етапі керівництво підприємства приймає рішення, яке узагальнює усі основні результати аналізу та співставлення всіх плюсів та мінусів. При позитивному рішенні, затверджують план виконання проекту, назначаються керівники, визначається організація процесів, механізм моніторингу, розробляються необхідні схеми та прийоми контролю послуг аутсорсером.
- 3 етап Прийняття рішення про перехід на аутсорсинг завжди важко дається керівництву, оскільки воно тягне за собою зміни в організації. Безконфліктне втілення організаційних змін в умовах співпраці всього персоналу є винятком, а не правилом.
- 4 етап Працівники і керівництво підприємства по-різному оцінюють майбутні зміни. Для працівників зміни є загрозою, а для керівництва – шансом.
- 5 етап Оцінка ефективності

Опір змінам може виявлятися у формі зниження продуктивності праці, звільнення і переходу на іншу роботу або у формі відкритого виступу проти змін.

У свою чергу, на думку Спірідонової К. О. прийняття рішення про доцільність застосування аутсорсингу, має дати відповіді керівництву на такі питання:

1. Які бізнес-процеси підприємство виконує якнайкраще?
2. Яким чином можна підвищити якість та ефективність їх виконання?
3. В чому полягає відмінність підприємства від конкурентів?
4. Які конкурентні переваги може дати аутсорсинг?³²²

Основні етапи прийняття рішення щодо доцільності використання аутсорсингу наведено в таблиці 2

Найчастіше сторонньому виконавцю передають другорядні функції, не пов'язані з основною діяльністю, зокрема бухгалтерський облік, добір персоналу, транспортно-складські операції, програмне забезпечення³²².

В працях Козачко М. В. зазначено, що загалом, механізм впровадження аутсорсингу можна відобразити у п'яти етапах:

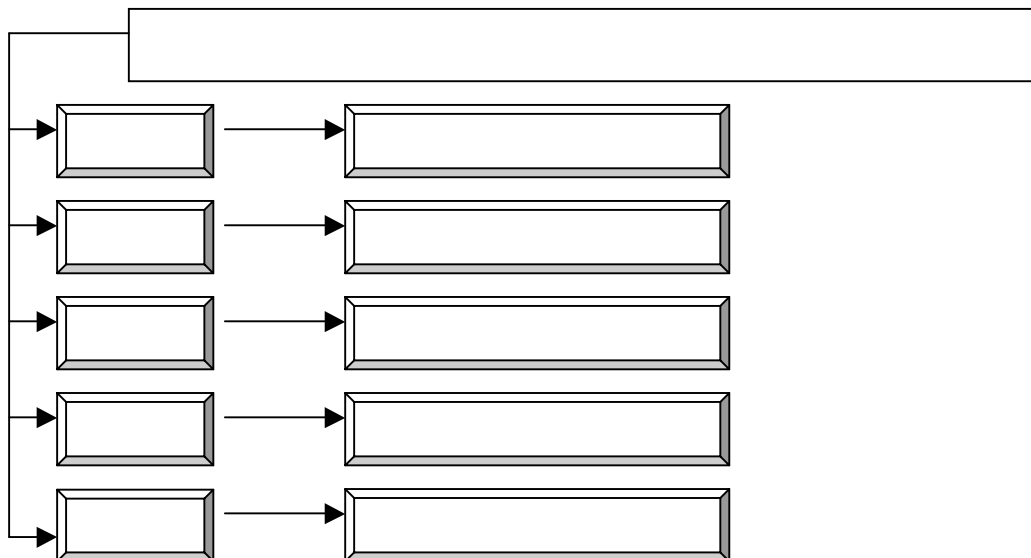


Рис. 2. Механізм впровадження аутсорсингу³²³

³²² Спірідонова К. О. Оцінка доцільності впровадження механізму аутсорсингу для будівельного підприємства / К. О. Спірідонова // Вісник ДонНУЕТ, серія Економічні науки. – 2011. – № 3 (51) – С. 159-163.

На першому етапі даного механізму підприємство під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників відчуває потребу в змінах. Проводиться аналіз даної потреби та вибір шляхів її задоволення. На даному етапі аутсорсинг, може розглядатися як інструмент вирішення проблем або задач підприємства, як засіб його розвитку та підвищення ефективності. Для прийняття рішення про використання аутсорсингу, підприємство у свою чергу повинно не тільки визначити необхідність цього процесу та виділити бізнес-процеси, стосовно яких це було б доцільно, а й провести певний аналіз своєї готовності та готовності зовнішнього середовища. Даний аналіз лежить в основі другого етапу механізму впровадження аутсорсингу.

На третьому етапі механізму впровадження аутсорсингу відбувається вибір постачальника, оцінка потенційних ризиків проекту впровадження, формування сфер відповідальності між підприємством і аутсорсером, оформлення аутсорсингової угоди.

Одним з питань практичної реалізації аутсорсингу є ризик від його використання. Використання аутсорсингу збільшує певні види ризиків на підприємстві, зокрема: ризик розголошення конфіденційної інформації, ризик неякісного виконання певних проектів. З подальшим переходом аутсорсингу в управління можуть збільшитися також фінансові ризики підприємства, ризики втрати певних напрямків діяльності, тощо.

У межах механізму впровадження аутсорсингу на підприємстві керівництво компанії повинно визначити, яким чином буде організована сумісна з партнером-аутсорсером діяльність. Загалом досить різні моделі партнерських взаємин характеризуються різним ступенем ризиків, які у свою чергу залежать від безлічі чинників, таких як:

- кількість потенційних партнерів, що пропонують аналогічні послуги;
- популярність аутсорсера на ринку, його ділова репутація;
- досвід аутсорсера в реалізації аналогічних проектів та ін.

Четвертий етап механізму впровадження аутсорсингу відбувається вже за умов безпосереднього виконання умов аутсорсингової угоди, а також моніторингу поточних результатів від використання аутсорсингу тощо.

Елементами п'ятого етапу, а також його основними процесами виступають: оцінка ефективності від впровадження аутсорсингу шляхом співставлення фактично досягнутих результатів з очікуваними та попередніми результатами за різними показниками; проведення аналізу ефективності та якості безпосередньо співпраці з аутсорсером: вчасності та належного рівня якості надаваних послуг тощо³²⁴.

У своїй роботі Курбанов А. Х. зазначив, що узагальнюючи практичний досвід вітчизняних і зарубіжних компаній, які використовують аутсорсинг, а також провівши аналіз спеціальних досліджень присвячених питанням аутсорсингу, при виборі постачальника аутсорсингових послуг можна виділити дев'ять основних етапів

³²³ Козачко М. В. Загальна характеристика основних етапів упровадження аутсорсингу на підприємстві / М. В. Козачко // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика – К. : КНЕУ, 2010. – Ч. 1. – С. 313-320.

³²⁴ Козачко М. В. Загальна характеристика основних етапів упровадження аутсорсингу на підприємстві / М. В. Козачко // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика – К. : КНЕУ, 2010. – Ч. 1. – С. 313-320.

Етап 1. Визначення вимог до аутсорсеру. Даний етап дає змогу проаналізувати: довгострокові і короткострокові цілі, переслідувані замовником; ризики переходу на аутсорсинг; основні фактори, що впливають на надання послуг.

Етап 2. Проведення аналізу ринку і вибір аутсорсера. Розміщення оголошень у засобах масової інформації; повідомлення потенційним виконавцям необхідних даних фінансового, технічного і організаційного характеру.

Етап 3. Планування показників ефективності відносин з аутсорсером. На даному етапі проводяться розрахунки з визначення обсягів обслуговування; розробляються, узгоджуються і затверджуються вимоги, пропонувані до виконавців і надаваних ними послуг.

Етап 4. Організація взаємодії з аутсорсером. Доведення до зацікавлених осіб інформації про результати відбору. Офіційне оголошення переможців конкурсу, узгодження з ними дати підписання контракту.

Етап 5. Порівняння фактичних показників ефективності відносин з аутсорсером з плановими показниками.

У тому випадку, якщо за вказаними показниками не спостерігається значних відхилень, взаємодія з аутсорсером організовується відповідно до раніше прийнятими домовленостями.

За наявності суттєвих розбіжностей фактичних значень представлених вище показників з базовими, замовником здійснюється визначення «упущеної вигоди» у відносинах з аутсорсером (у вартісному вираженні за основними видами втрат) (етап № 6 і 7 алгоритму).

Етап 8. Прийняття рішень, спрямованих на вдосконалення відносин з аутсорсером.

Можливими напрямками оптимізації порядку взаємодії з підприємствами-аутсорсерами можуть бути: перегляд окремих положень контракту (вартості, обсягів та строків надання послуг); залучення незалежних спеціалізованих організацій, що виконують контролюючі функції.

Етап 9. Реалізація заходів щодо вдосконалення відносин з аутсорсером передбачає отримання певних (планових) показників ефективності. У тому випадку, якщо планові показники були завищені - проводиться їх корегування (етап 10).

За наявності суттєвих розбіжностей і неможливості подальшого співробітництва, можлива відмова від відносин з аутсорсером (етап 11)³²⁵.

Виходячи з практики реалізації подібних проектів, можна представити схему впровадження аутсорсингу на підприємстві, розбивши процес на відповідні етапи (табл.3).

Однак, окрім проходження етапів ухвалення рішення про застосування аутсорсингу на підприємстві керівництву необхідно розробити: положення про застосування аутсорсингу; перспективну програму впровадження аутсорсингу, в якій визначені єдині підходи та методи його застосування; методика розрахунку економічної ефективності впровадження аутсорсингу; регламент і порядок передачі непрофільних видів робіт зовнішнім спеціалізованим структурам, які зможуть мінімізувати ризики при укладанні договору на співпрацю у майбутньому.

³²⁵ Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером / А. Х. Курбанов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №1(09). Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/issues/2012/1/kurbanov.pdf>

3. Етапи впровадження аутсорсингу на підприємстві*

Етапи	Алгоритм впровадження
1 етап	Постановка завдання
2 етап	Аналіз фактичного стану: 1) проведення аналізу цілей організації і конкурентного середовища; 2) аналіз поточного стану підприємства; 3) оцінку можливостей підприємства; 4) пошук ресурсів його розвитку; 5) обрання стратегічних пріоритетів розвитку організації; 6) виявлення робіт, які можна передати на аутсорсинг і визначити їх прогнозний обсяг.
3 етап	Аналіз існуючих ризиків передачі функцій підприємства на аутсорсинг
4 етап	Визначення критеріїв вибору постачальників
5 етап	Оцінка можливостей постачальників: дослідження ситуації на ринку; аналіз можливостей постачальників; оцінювання якості їх продукції та ділової репутації; вивчення стану економіки в даній галузі та в цілому.
6 етап	Розробка конкретних умов аутсорсингу і остаточний вибір постачальника послуг: 1) зіставлення вартості функцій або бізнес-процесів при їх реалізації власними силами та постачальниками аутсорсингових послуг; 2) визначення показників ефективності роботи аутсорсера; 3) визначення цілей та завдань проекту, призначення керівника проекту, узгодження з організацією обсяг функцій, що передаються на аутсорсинг, і вимоги до аутсорсингової компанії.
7 етап	Розробка умов контракту
8 етап	Управління реалізацією аутсорсингу
9 етап	Контроль і оцінка результатів виконаних робіт
10 етап	Прийняття подальших рішень в частині доцільності застосування аутсорсингу

*запропоновано автором

Висновок. В умовах зростання масштабів діяльності і ускладнення управлінських проблем підприємств, керівники звертаються до нових схем, зокрема, аутсорсингу. Аутсорсинг розглядається як прийняття стратегічного рішення про перехід на довгий строк необхідних організації управлінських функцій та відповідних ресурсів самостійним відокремленим підприємствам, які завдяки своїй спеціалізації та компетенції можуть виконувати ці функції на взаємовигідних умовах.

Під аутсорсингом розуміють передачу допоміжних функцій або основних бізнес-процесів за рамки підприємства. В умовах швидких змін зовнішнього середовища та невизначеності, аутсорсинг є ефективним засобом, що забезпечує стабільність і конкурентоспроможність підприємства.

Отже, аутсорсинг є новим і достатню потужним інструментом управління підприємством. Але для забезпечення ефективності його застосування потрібно провести аналітичну і організаційну роботу, об'єктивно оцінити не тільки очікувані поточні результати, але й довгострокові наслідки передавання виконання окремих функцій стороннім спеціалізованим виконавцям.

Узагальнюючи сказане вище, слід зазначити, що впровадження аутсорсингу на підприємстві є досить складним та комплексним процесом. У межах подібного проекту підприємство повинно чітко розуміти необхідність у даному інструменті, ретельно дослідити середовище, в якому воно функціонує, проаналізувати стан та готовність внутрішніх бізнес-процесів до переходу на аутсорсинг.

РОЗДІЛ 4. РОЛЬ ТА МІСЦЕ МАРКЕТИНГУ І МЕНЕДЖМЕНТУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ СТРУКТУР

4.1. Життєздатність підприємства як інтегральна характеристика стану та мета економічного управління підприємством

Традиційним підходом (який отримав закріплення навіть на законодавчому рівні) до визначення цільової орієнтації підприємства як господарюючого суб'єкта є визначення в якості основної мети його існування отримання та максимізацію прибутку (поточного фінансового результату).

Відповідно до сучасної парадигми фінансового менеджменту метою управління підприємством є забезпечення добробуту власників підприємства в коротко і довгостроковій перспективі. Таке розуміння, по-перше, звертає увагу на необхідність врахування довгострокових наслідків, по-друге, припускає, що джерелом добробуту власникам можуть бути не тільки дивідендні виплати, передумовою для яких є прибуткова господарська діяльність, а й комплекс заходів, спрямованих на збільшення ринкової вартості підприємства, в тому числі - спекулятивного. Остання визначається не тільки і не стільки (і як показує практика) поточними фінансовими результатами, але й іншими характеристиками, що визначають поточний стан та перспективи розвитку, причому значимість перспектив має тенденцію до зростання.

Таке ціле визначення підприємства базується на сучасних теоріях фірми, зокрема інституціональному підході, теорії стейкхолдерів (зацікавлених осіб).

Таким чином, можна констатувати, що загальною тенденцією останніх десятиліть (незважаючи на наявність різноманітних шкіл і теоретичних обґрунтувань) є перехід від короткострокових цілей на користь однієї людини (групи осіб) - власника (ів) (моноприватна фінансова спрямованість) до довгострокових цілей в інтересах всіх інститутів (агентів) внутрішньої і зовнішньої середовища (мультиколективна соціальна спрямованість). Відповідно принципово змінюються цільові характеристики: від орієнтації виключно на фінансовий результат (прибуток) управління підприємством має бути націлено на досягнення (забезпечення) більш важливих і, відповідно, складних для вимірювання і правління характеристик - стійкість, розвиток, життєздатність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Термін життєздатністю все частіше зустрічається в працях сучасних дослідників. Зокрема одним з останніх системних досліджень проблематики життєздатності підприємства є дисертаційна робота Борисової М.С., захищена в 2012 р³²⁶. Під життєздатністю підприємства розуміється комплексна характеристика стану динамічної рівноваги підприємства в сукупності управлінських та виробничо-економічних відносин, що виражається через набори ключових показників ефективності, таких як критерії і агреговані показники стійкого і збалансованого функціонування в умовах благополучної і неблагополучної зовнішнього середовища.

³²⁶ Борисова М. С. Стратегическое управление жизнеспособностью промышленного предприятия с применением сбалансированной системы показателей: автореф. на соискание уч. степени канд. экон. наук : / М. С. Борисова. – Курск: ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет», 2012.

Борисова М.С. водить у науковий обіг термін «стратегічне управління життєздатністю підприємства», який трактується як управлінська функція керівництва, що складається в прийнятті рішень, що мають на меті усунення відхилень від намічених параметрів стратегічного розвитку, і які висловлюються через варіативний набір ключових показників ефективності та прогностичне визначення їх критеріальних значень.

Констатується, що життєздатністю підприємства необхідно управляти завжди: з моменту створення підприємства протягом періоду його існування на всіх етапах життєвого циклу. При виникненні внутрішніх і зовнішніх загроз його існуванню рішення повинні бути спрямовані на збереження підприємства як суб'єкта економічних відносин у кризовий період господарювання. Тобто параметр життєздатності слід оцінювати в рамках будь-якої з реалізованих стратегій.

Вітаючи розробку проблематики життєздатності, представляється необхідним зауважити, що визначенню молодого науковця не вистачає необхідної практичності та конкретизації об'єктів дослідження для формування висновку про таку інтегральну характеристику стану підприємства як життєздатність.

Метою даної статті є виклад авторського трактування змісту і сфери застосування поняття «життєздатність підприємства», а також обґрунтування методологічного підходу до оцінки (аналізу, діагностування) цього параметру стану підприємства.

Результати дослідження. В дослідженнях автора, проблематика оцінювання життєздатності підприємств знайшла своє відображення в контексті задач розробки теорії та методології антикризового управління підприємством. Життєздатність визначена однією з сутнісних характеристик (ознак) кризи на рівні підприємства. Доведено, що основною формою прояву кризи є суттєве порушення або втрата життєздатного стану підприємства в наслідок порушення параметрів життєздатності. Переборення кризи або відновлення життєздатності пов'язується з відновлення параметрів життєздатності в наслідок внутрішніх та (або) зовнішніх управлінських дій³²⁷.

Подальший розвиток дана ідея знайшла в контексті завдань формування теорії і методології економічного управління підприємством, який пропонується визначити як інтегруючий і координуючий вид управління, основною метою якого є гармонізація приватних управлінських цілей (визначених у окремих видах спеціального функціонального управління, а також внутрішніх підсистемах підприємства) для досягнення спільної мети - забезпечення довгострокової життєздатності, тобто стійкого функціонування і розвитку підприємства³²⁸.

Об'єктом економічного управління підприємством виходячи з такого розуміння визнані : 1) результати економічної діяльності; 2) економічні ресурси необхідні для здійснення такої діяльності (економічний потенціал підприємства) , 3) інтегральні характеристики стану, в якому знаходиться підприємство внаслідок проведення економічної діяльності та існуючого рівня використання наявних ресурсів (реалізації економічного потенціалу). Найбільш узагальнюючою характеристикою оціночної

³²⁷ Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Монографія- К. КНТЕУ.- 2001.-580с.

³²⁸ Лігоненко Л.О. Концептуальні засади економічного управління підприємством // Вісник КНТЕУ -2013, № 3, с 3-14

складової економічного управління, яка інтегрує інші поширені (традиційні) інтегральні оцінки і пропонується визнати життєздатність підприємства.

Прагнення до підтримки життєздатності має бути внутрішнє притаманне підприємству та бути базовою (фундаментальною) характеристикою, незалежно від обраної стратегії розвитку. Таке розуміння сформовано нами на базі проблемної (органістической) моделі організації видатного російського економіста соціолога В.І.Франчука, яка в свою чергу є творчим розвитком органістичної моделі організації Т.Бернса, Д.Сталкера та органістичного напрямку в соціології Г.Спенсера, Т.Парсонса³²⁹.

Одним з базових положень даної моделі є визнання організації соціальним суб'єктом, який усвідомлює свою цілісність та здатний сприймати обурення зовнішнього і внутрішнього середовища як проблеми, реагуючи на них розумними діями. Основною властивістю соціальної організації визнається не цілеспрямованість, яка відіграє допоміжну роль, а стійкість, збереження цілісності та життєздатності при зовнішніх і внутрішніх обуреннях (викликах).

На наш погляд, сучасні підприємства ще не є соціальними організаціями, вони повинні ними стати. Інструментом, який забезпечить таке перетворення і є економічне управління, яке має впроваджуватися.

Життєздатність підприємства як господарюючого суб'єкта ринкових відносин обумовлюється дотриманням певних "параметрів життєздатності", під якими розуміються найважливіші характеристики стану підприємства, порушення яких призводить підприємство до економічної загибелі - самостійної або примусової ліквідації.

В якості параметрів життєздатності представляється доцільним використовуватися такі характеристики:

1) наявність чистих активів підприємства (різниця між ринковою вартістю наявних активів та зобов'язань) в обсягах, що відповідають державним вимогам та (або) цільовим параметрам діяльності – L5;

2) наявність активів для забезпечення виконання зобов'язань щодо повернення позикового капіталу та забезпечення необхідного рівня ліквідності активів, що фінансуються за рахунок позикових коштів (у кореспонденції з термінами виконання зобов'язань щодо повернення позикового капіталу) – L4;

3) забезпечення фінансової рівноваги, тобто здатності до генерування грошових надходжень в обсягах та у терміни, достатні для фінансування грошових витрат, пов'язаних з операційною, інвестиційною діяльністю підприємства – L3;

4) забезпечення беззбиткової діяльності або досягнення цільових показників господарсько-фінансової діяльності відповідно до поставлених стратегічних цілей та завдань підприємства (найчастіше забезпечення отримання певного цільового рівня рентабельності власного капіталу та (або) обсягів прибутку) – L2;

5) забезпечення належної конкурентоспроможності продукції та послуг за цінами, асортиментом та якістю, що є передумовою конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на відповідному товарному (регіональному) ринку, а отже зростання (задача - максимум) або підтримки (задача мінімум) відповідних обсягів своєї діяльності - L1.

³²⁹ Франчук В.И. Общая теория социальных организаций / Академия социологии и управления. — М.: Изд-во МГСУ «Союз», 2001. 236 с.

Життєздатний стан підприємства як господарської системи має місце тільки в разі сумісної наявності усіх 5-ти параметрів життєздатності, тобто як ситуація, що описується моделлю:

$$L = \{L5, L4, L3, L2, L1\}$$

Кожен “параметр життєздатності” залежить від великої кількості показників, що створюють передумови для підтримки життєздатності (далі – показників-індикаторів), синтезує результати певної сукупності бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. Наслідком порушення життєздатності підприємства, проявом чого є недотримання певних параметрів життєздатності або погіршення показників-індикаторів життєздатності, є виникнення спочатку окремих кризових явищ, а потім (у міру їх накопичення) кризового стану підприємства як мікроекономічної системи.

За своєю значущістю (для підтримки життєздатності) визначені параметри характеризують так би мовити “ кордони життєздатності”, які можуть використовуватися як індикатори окремих фаз поглиблення кризи .

Визначені параметри життєздатності підприємства являють собою ієрархічно побудовану систему. За значущістю вони нерівнозначні, їх втрата під дією фактора-ініціатора (провокатора) кризи та процесів, ініційованих ним, відбувається не одночасно, а поступово.

Виникнення кризи призводить спочатку до порушення параметра L1. Якщо необхідні коригуючі дії протягом певного часу (його тривалість обумовлюється запасом компенсаторних можливостей окремого підприємства) не будуть прийняті, автоматично порушується параметр більш високого рівня (L2), потім L3, і з рештою – найвищий, результативний параметр життєздатності L5. Мається на увазі не тимчасове порушення окремих параметрів більш високого рівня значущості, за підтримки параметрів більш низького рівня значущості, які система здатна самотійна відновити під впливом механізму саморегуляції, а остаточна втрата, яка не може бути відновлена системою самотійно.

При цьому необхідно особливо наголосити, що має місце ланцюгова реакція, тобто порушення одного параметра життєздатності через певний час (він є індивідуальною характеристикою кожного підприємства) об’єктивно та логічно провокує порушення наступного. Розірвати цей ланцюг можуть тільки цілеспрямовані управлінські дії.

Втрата параметра життєздатності першого рівня L1 – конкурентоспроможності підприємства - призводить до скорочення його ринкової частки , гальмування (порівняння з розвитком ринку) темпів зростання, скорочення обсягів діяльності (виручки, товарообороту), втрату клієнтської бази. Це провокує ініціалізацію негативної дії ефекту масштабу (операційного левериджу) відносно поточних витрат підприємства, який прискорює швидкість втрати параметра беззбиткової діяльності. Втрата параметра L2 (беззбитковість) автоматично через певний час призведе до втрати параметра життєздатності 3-го рівня (L3) – платоспроможність, оскільки в умовах збитковості підтримка платоспроможності здійснюється за рахунок «проїдання» ліквідних активів (що ще більше посилює кризу ефективності, оскільки призводить до скорочення обсягів діяльності (навіть у прибуткових сегментах) в наслідок браку оборотних активів) або за рахунок залучення нових кредитів . Визначені джерела можуть використовувати тільки обмежений час. Тривалість використання першого джерела залежить від ринкового потенціалу підприємства (накопиченого в попередні періоди обсягу та складу активів, що між іншим дуже

залежить від тривалості функціонування підприємства). Друге джерело також можливо використовувати лише певний час , оскільки будь-який банк використовує в якості оціночного параметру кредитоспроможності ефективність поточної діяльності та не буде надавати кредит збитковому суб'єкту господарювання, підвищуючи ризики невиконання кредитних зобов'язань та неповернення кредитних ресурсів. Винятком є наявність у підприємства ліквідних та цікавих для банку об'єктів застави (як правило, нерухомості, земельних або фінансових активів). Продовження фази «кризи ефективності» в цьому разі тільки посилює негативні прояви наступної фази - «кризи боргів», яка неминуче настане (порушення параметру L4 – недостатність ліквідних активів для виконання у визначені терміни боргових зобов'язань), оскільки саме банк стане активним учасником процедур стягнення заборгованості, ініціатором судового розв'язання проблеми неплатоспроможності за рахунок інструментарію виконавчого впровадження та (або) ініціювання справи про банкрутство підприємства. Зниження чистих активів нижче критичного (нормативно регламентованого для певної організаційно-правової форми) рівня або їх від'ємне значення в наслідок великого обсягу зобов'язань та неспроможності підприємства забезпечити їх виконання за рахунок примусового тотального продажу всіх активів в процедурі банкрутстві (параметр L5) є свідченням загибелі підприємства як господарської системи, оскільки вона втрачає матеріальну основу для продовження свого існування.

Систематизація можливих варіантів дотримання параметрів життєздатності дає змогу ідентифікувати шість станів життєздатності підприємства, які можуть бути описані таким чином

$$SL = \langle S(L1), S(L2), S(L3), S(L4), S(L5) \rangle,$$

де дотримання відповідного параметра життєздатності визначається таким чином:

$$S(L) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } L \geq 0, \\ 0, & \text{якщо } L < 0. \end{cases}$$

Можливі стани підприємства представлені в таблиці 1.

1. Характеристика станів життєздатності підприємства.

Стан життєздатності підприємства	Дотримання параметрів життєздатності	Моделна інтерпретація стану підприємства
1.Повна життєздатність підприємства як господарської системи:	L1 > 0 L2 > 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL=< 1, 1, 1, 1,1>
2.Латентна криза (криза конкурентоспроможності)	L1 < 0 L2 > 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL=<0, 1, 1, 1, 1>
3.Криза ефективності (прихована криза)	L1 < 0 L2 < 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL=<0,0, 1, 1, 1 >

Продовження таблиці 1

4.Криза платоспроможності	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 > 0 L5 > 0	SL=<0, 0, 0, 1 ,1>
5.Криза розрахунків по боргах (загроза банкрутства, економічна неспроможність)	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 < 0 L5 > 0	SL=<0, 0, 0, 0, 1>
6.Руйнація підприємства як економічної системи	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 < 0 L5 < 0	SL=<0, 0, 0, 0, 0>

Запропонований підхід дозволяє чітко визначити складові, які підлягають оцінюванню в процесі дослідження життєздатності підприємства – конкурентоспроможність, ефективність господарювання, платоспроможність, ліквідність активів та їх достатність для виконання боргових зобов'язань, розмір чистих активів підприємства.

Визначені складові обумовлюють систему оціночних показників, які доречно аналізувати (діагностувати) в процесі дослідження. Враховуючи запропоноване розуміння взаємопов'язаності порушення параметрів життєздатності для її оцінки некоректно використовувати традиційні підходи щодо формування інтегральних показників, широко описані в спеціальній літературі. Стан життєздатності має визначатися на основі матричного підходу залежно від оцінки складових життєздатності, які порушені, та оцінки можливості їх відновлення за рахунок цілеспрямованих управлінських впливів в межах економічного або антикризового управління підприємством.

4.2. Організація впровадження служби контролю в систему управління підприємством

Система управління – один з найважливіших чинників функціонування і розвитку підприємницької діяльності в сучасних умовах економіки. Ця складова підприємницької діяльності постійно удосконалюється відповідно до об'єктивних вимог виробництва, ускладненням конкурентноздатності, підвищенням ролі споживача у формуванні техніко-економічних і інших параметрів діяльності. Зміна умов підприємницької діяльності, необхідність адекватного пристосування до неї системи управління позначаються не тільки на вдосконаленні її організації, але і на перерозподілі функцій управління по рівнях відповідальності, формам їх взаємодії та ін. Система управління породжена об'єктивною необхідністю і закономірностями ринкової системи господарювання, пов'язана із задоволенням в першу чергу індивідуальних потреб керівників підприємств, забезпеченням зацікавленості працівників в найвищих кінцевих результатах, широким використанням новітніх досягнень з науково-технічного напрямку. Все це вимагає від суб'єктів

підприємницької діяльності адаптації до нових ринкових умов, подолання тих суперечностей, що виникають в економічному і науково-технічному процесах з урахуванням особливостей сфер діяльності.

Новим явищем в системі управління підприємством стала поява контролінгу як функціонально відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті, що забезпечує прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень. Координуючи, інтегруючи і направляючи діяльність всієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг виконує функцію управління підприємством чи організацією і є одночасно синтезом планування, обліку, контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків і багато іншого. Посідаючи особливе місце в системі управління підприємством, контролінг здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень з метою оптимального використання наявних можливостей, об'єктивної оцінки сильних і слабких сторін підприємства (організації), а також з метою запобігання кризових ситуацій і навіть банкрутства. Контролінг як інформаційна система досить обширно реалізується зарубіжними підприємствами і приносить вагомі результати. Щодо управління економікою вітчизняних підприємств і організацій, то дана система поки що не знаходить належного застосування внаслідок того, що потреба у ній досить часто переважає над наявністю відповідних знань у цій сфері. Внаслідок цього вирішення проблем, пов'язаних з організацією і методикою побудови системи контролінгу, сприятиме підвищенню якості менеджменту, і, як наслідок, забезпеченню стабільного розвитку бізнесу підприємства чи організації.

Проблеми контролінгу, його інструментарію, а також певні аспекти його організації та впровадження у діяльність підприємств досліджувалися у працях зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема, Хана Д., Фольмута Х.Й., Кар-мінського А.М., Фалько С.Г., Петренко С.Н., Попової Л. В., Пушкаря М.С., Ляшенко Г.П. Та незважаючи на існування певного теоретичного підґрунтя, результати аналізу літературних джерел і практичний досвід реалізації функцій контролінгу в процесі управління підприємством свідчать про необхідність проведення подальших теоретичних досліджень у даному напрямку, зокрема, щодо визначення особливостей впровадження служби контролінгу у діяльність підприємств.

Існують різні точки зору стосовно місця служби контролінгу на підприємстві. Так, Г.Ф. Шепітко вважає, що служба контролінгу входить разом із бухгалтерією, фінансовим та планово-економічним відділами до складу фінансово-економічних служб підприємства³³⁰.

Разом із тим М.С. Пушкар зазначає, що система контролінгу на підприємстві може успішно функціонувати лише у тому випадку, коли вона буде організовано виділена в окрему службу управління. Під службою контролінгу розуміється саме система контролінгу на підприємстві, яка організаційно виділена в окрему службу управління³³¹. При цьому І.І. Цигилик³³² та А.М. Кармінський³³³ стверджують про

³³⁰ Шепітко Г.Ф. Контролінг: посібник (для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання) / Шепітко Г.Ф. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 136 с.

³³¹ Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. – 370 с.

доцільність підпорядкування відділу контролінгу безпосередньо керівнику підприємства.

На думку Зарубіна С. служба контролінгу – це обслуговуюча служба. Вона виконує сервісну функцію для менеджменту. Якщо керівник несе відповідальність за результат виробничо-господарської діяльності, то контролер – за „прозорість” цього результату, тобто за методичну обґрунтованість всієї процедури підготовки прийняття рішень та звітність, що відображає результати прийнятих рішень, їх своєчасність і узгодженість між підрозділами³³⁴.

Слід зазначити, що методологія і практика контролінгу в сучасному управлінні застосовуються в різних варіантах. З одного боку, це пояснюється специфікою підприємства та його корпоративною культурою, а з іншого – відкритістю цієї предметної сфери для наукового осмислення. Вітчизняні фахівці запозичують зарубіжний досвід і досить широко впроваджують концепцію контролінгу на вітчизняних підприємствах, однак спостерігається невисокий рівень опрацювання організаційних, методичних і технічних рішень для широкого застосування контролінгу у вітчизняній практиці управління.

Контролінг як система управління підприємством з метою підвищення його конкурентоспроможності є сукупністю методів стратегічного і оперативного управління. У свою чергу, під стратегічним контролінгом розуміють загальний напрям і спосіб для досягнення поставленої мети – забезпечення виживання підприємства і „відстеження” його руху до наміченої стратегічної мети. Тоді як, оперативний контролінг – це конкретні методи і прийоми для досягнення мети у визначених умовах³³⁵. До сфери завдань контролінгу входить визначення мети підприємства, збір та обробка інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення певних процедур контрольно-аналітичного характеру, а також що є найбільш важливим, реалізація зазначеного сприяє виробленню рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Виходячи із цього, як визначає Зоріна О.А., контролінг – це одна з функцій, що виконується в межах управління підприємством і полягає у підтримці управління через інформацію³³⁶. Длі М.І. визначає контролінг як спеціальну саморегулюючу систему методів і інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль, аналіз і внутрішній консалтинг³³⁷.

Таким чином, контролінг – це цілісна концепція економічного управління, яка забезпечує тривале існування підприємства, побудована на синтезі обліку, інформаційного забезпечення аналізу, плануванні та контролю і спрямована на виявлення всіх шансів та ризиків пов’язаних з отриманням прибутку.

³³² Цигилик І.І. Сутність і основи формування та фінансування на підприємстві / І.І. Цигилик // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 4. – С. 13–16.

³³³ Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 168 с.

³³⁴ Зарубин С. Оперативный контроллинг / С. Зарубин // Финансовый директор. – 2004. – № 7. – С. 22-27.

³³⁵ Цигилик І.І. Контролінг в системі управління / І.І. Цигилик, О.І. Мозіль // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3. – С. 117-123.

³³⁶ Зоріна О. А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / О. А. Зоріна // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49). – С. 59–66.

³³⁷ Длі М. І. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне / М. И. Дли, С. А. Михайлов, А. А. Балябина // Контроллинг. – 2011. – № 2 (35). – С.74–79.

У сучасному науковому арсеналі представлено безліч визначень контролінгу, в яких представлені концептуальні погляди в діапазоні від вузького розуміння на рівні управлінського обліку, до визнання її новою філософією менеджменту. Система контролінгу не є новим явищем в управлінні підприємством. Вона має відпрацьований механізм функціонування, який надає великі переваги в умовах зміни соціально-економічної ситуації та конкурентної боротьби. Проте, не дивлячись на це дана система має ще багато недоліків, які потребують вирішення:

- недосконалість існуючих методів аналізу, що зумовлює необхідність розробки нових або удосконалення існуючих;
- у середньому невисока сумісність з корпоративною культурою;
- низька сумісність із традиційними системами інформаційного забезпечення;
- складність порівняно з традиційними методиками та необхідність додаткового вивчення.

Оцінюючи сучасний стан контролінгу за рівнями піраміди, професор Фалько С. Г. визначив, що більшість його систем на підприємствах працюють у стратегічній її частині, тобто, контролінг працює з вторинними джерелами інформації, не виходячи в ті шари, які більш істотно впливають на ефективність діяльності підприємства. Мова йде про такі напрямки, як організація робочих місць і виробничих процесів на принципах наукової організації виробництва, за рахунок чого, за оцінками експертів, можна добитися зростання інтегральних показників ефективності на 15 – 30%³³⁸.

Процес впровадження контролінгу досить тривалий і дорогий: у західних компаніях на це йде два-три роки (наприклад, від півтора до двох з половиною років у Німеччині й від двох до трьох років у Франції)³³⁹. Однак для України ці орієнтири вельми умовні, так як застосовні тільки до підприємств, де налагоджені бізнес-процеси, давно і ефективно працюють усталені моделі менеджменту і відповідні їм організаційні структури, а система фінансового обліку і бізнес підприємств прозорі.

Таким чином, контролінг найближчого майбутнього з метою забезпечення конкурентних переваг повинен прагнути у своїй діяльності в бік основних джерел ефективності, перш за все в розробку методів організації праці та виробництва у всіх функціональних сферах діяльності підприємства. При організації служби контролінгу на підприємстві не слід обмежуватися лише виконанням функцій внутрішнього контролю та управління витратами, необхідно пам'ятати, що контролінг здатний забезпечувати органічну сполуку інформаційної бази і всіх джерел отримання інформації – аналізу, моніторингу, планування і контролю. При виконанні цих умов контролери стануть не звичними сьогодні фахівцями з обліку і аналізу, а реально затребуваними помічниками керівників підприємств різних галузей.

Кожний керівник підприємства, що прийняв рішення про впровадження системи контролінгу повинен чітко усвідомлювати сутність, значення, функції і цілі контролінгу, тобто розробити концепцію контролінгу, яка б задовольняла керівника і відповідала цілям цього підприємства. Найкращим моментом для побудови системи контролінгу на підприємстві є поява слабких сигналів про якісь негаразди в його діяльності.

³³⁸ Фалько С.Г. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С.Г. Фалько, К.А. Рассел, Л.Ф. Левин // Контроллинг. Технологии управления. – 2012. – № 2. – С. 58 – 62.

³³⁹ Сазонов А. Практика российского контроллинга: что препятствует успеху? / А. Сазонов // Консультант. – 2011. – № 23. – С. 14 – 19.

Зазвичай, не слід приймати рішення про запровадження системи контролінгу в умовах різкого погіршення основних показників діяльності підприємства, оскільки побудова системи контролінгу потребує достатньої кількості фінансових ресурсів.

Організаційно функцію контролінгу може представляти як одна людина так і цілий підрозділ, але принциповим є підпорядкування контролера чи служби контролінгу на вищому рівні управління, оскільки ця служба є радником керівника підприємства³⁴⁰. Створення додаткової організаційної структури – служби контролінгу окрім планово-економічного відділу підприємства обумовлено тим, що на розрахунки припадає велика частина роботи і плановий відділ завантажений поточною роботою, його зусилля направлені зовсім не на аналіз господарської діяльності підприємства. В той же час, окрім аналізу і констатації поточного положення справ на підприємстві, повинна проводитися робота по поліпшенню економічної діяльності і цей процес повинен набути безперервних удосконалень³⁴¹.

Служба контролінгу підприємства повинна забезпечити:

- взаємозв'язок контролінгу з усіма функціями управління;
- контроль витрат підприємства та їх аналіз;
- організування і забезпечення функціонування на підприємстві центрів відповідальності;
- на основі результатів контролінгу розробляти заходи і визначати управлінські рішення, спрямовані на досягнення визначених цілей³⁴².

Існує декілька підходів впровадження контролінгу в систему управління: „малими кроками”, „бомбометання”, „планова еволюція”.

Впровадження контролінгу за допомогою методу „малими кроками” передбачає невеликі перетворення в існуючій структурі управління з повільним просуванням до встановленої мети. Перевагою такого підходу є відсутність великого протистояння з боку колективу підприємства, проте недоліком є невизначеність кінцевого терміну останнього етапу впровадження контролінгу, можливість зупинення впровадження.

„Бомбометання” передбачає інтенсивну швидку реорганізацію існуючої системи управління. В результаті застосування такого підходу виникає небезпека активного протистояння впровадженню контролінгу, але в той же час імовірно швидке впровадження механізму контролінгу в діяльність підприємства.

Підхід, що має назву „планової еволюції” має найбільш прийнятну форму для впровадження контролінгу в систему управління, оскільки дає змогу знизити протистояння впровадженню контролінгу. Підприємством формується та затверджується концепція системи контролінгу, на основі якої розробляється стратегічний план впровадження контролінгу, що потім розбивається на окремі тактичні та оперативні плани, де визначаються цілі, строки, заходи щодо впровадження контролінгу.

Давидович І.Є. зауважує, що на сьогодні немає єдиного рецепта організації служби

³⁴⁰ Пастухова К.М. Служба контролінгу як невід’ємна складова ефективно діючого підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Пастухова – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/53547.doc.htm

³⁴¹ Шевчук К. Р. Контролінг у системі управління підприємством [Електронний ресурс] / К. Р. Шевчук – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_3/10skv.pdf

³⁴² Тріска І.І. Фінансовий контролінг та необхідність його впровадження на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / І.І.Тріска, В.В. Левицька – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/60175.doc.htm

контролінгу. Практика діяльності німецьких фірм засвідчує, що на підприємствах з чисельністю працюючих до 100 осіб взагалі немає посади контролера. Його функцію бере на себе керівник секції обліку і звітності.

Високий рівень освіти допомагає контролеру у побудові служби менеджменту та інформації, яка надає вирішальну підтримку і допомогу керівникам різних рівнів управління; контролер працює у тісному взаємозв'язку з керівниками багатьох відділів, колегами-маркетологами і працівниками інформаційно-обчислювального центру. Скоординовані одна з одною служби контролінгу, маркетингу, інформації поділяють між собою відповідальність за результати управління підприємством. Підприємець і менеджер несуть відповідальність за правильність і своєчасність стратегічного вибору, направленою на оптимізацію прибутку для забезпечення довгострокового існування підприємства³⁴³.

У процесі управління результатами контролер, менеджер з маркетингу, керівник функціонального відділу і керівник інформаційної служби своєчасно здійснюють підготовку для керівників усіх рівнів управління зручну для сприйняття, проаналізовану з орієнтацією на майбутнє інформацію, наприклад, займаються взаємозв'язаним плануванням, доповненим результатами планових і фактичних показників.

У США в більшості випадків контролер – це комерційний директор підприємства або, згідно з нашою термінологією, заступник директора з економічних питань, головний економіст. Йому підпорядковані відділи і служби зовнішнього аудиту, виробничої бухгалтерії, ревізії, організації виробництва, страхування і досить часто інформаційно-обчислювального центру.

У Німеччині посада контролера вводиться на великих і середніх фірмах, що використовують систему контролінгу. Із звичайної структури заводу управління йому передаються в адміністративне підпорядкування виробнича бухгалтерія, відділ статистики, планування і прогнозування. Головний бухгалтер і його служба безпосередньо контролеру не підпорядковуються. Головний бухгалтер і керівники інших функціональних підрозділів йому адміністративно не підпорядковуються, хоч контролер за розрядом вищий і має право рекомендацій щодо прийняття рішень з більш широкого кола питань, ніж кожний з них. Головне завдання контролера полягає у пошуку і пропозиції ідей, які дають можливість концерну чи компанії підвищити економічну ефективність господарської діяльності.

Як і у всьому управлінні виробництвом, розрізняють централізовану і децентралізовану служби контролінгу. В умовах централізації головний контролер, який здійснює керівництво службою контролінгу, знаходиться у підпорядкуванні голови ради фірми (правління фірми) без головного відділу „Служби капіталу”. Може бути й інша форма централізації, коли головний контролер підпорядкований безпосередньо члену правління фірми, відповідальному за сектор „Контролінг і фінанси” в якості керівника головного відділу.

У першому і в другому випадку централізована служба контролінгу діє як штаб. Вона розробляє рекомендації щодо прийняття рішень і здійснює керівництво процесом сприйняття цих рекомендацій замовником. У завдання головного контролера входить узагальнення рекомендацій і встановлення контактів з особами,

³⁴³ Давидович І.Є. Контролінг: навчальний посібник / І.Є. Давидович. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.

які приймають рішення.

Децентралізована служба контролінгу діє як лінійна служба. Децентралізація служби контролінгу дозволяє делегувати частину завдань централізованої служби контролінгу іншим підрозділам підприємства, наприклад, структурним підрозділам фірми, філіям, ланкам, центрам стратегічного управління фірмою, за винятком ряду профільних відділів, які залишаються у підпорядкуванні головного контролера, а саме:

- контролер з маркетингу;
- контролер з логістики;
- контролер із зовнішньоекономічних операцій;
- контролер з фондів (ресурсів) і надходжень.

Головний контролер координує діяльність децентралізованих служб контролінгу в галузі оперативного і стратегічного планування, кошторисного планування, аналізу планових і фактичних показників, кореспонденції і звітності, бере на себе обробку спеціальних доручень, особливих замовлень і завдань осіб, які приймають управлінські рішення. Децентралізовані служби контролінгу повинні бути у осіб, що приймають управлінські рішення.

В умовах децентралізації можливі чотири найбільш поширені варіанти функціонування служби контролінгу, кожному з яких властиві переваги і недоліки (табл. 1 та 2).

1. Варіанти функціонування служби контролінгу в умовах децентралізації

Підпорядкування	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4
Адміністративне підпорядкування	Керівнику підрозділу	Керівнику підрозділу	Головному контролеру	Головному контролеру
Функціональне підпорядкування	Керівнику підрозділу	Головному контролеру	Керівнику підрозділу	Головному контролеру
Особливості підпорядкування	Контролер консультується та інструктується у головного контролера	—	—	Контролер орієнтований на спільну роботу разом з керівниками підрозділів

Також доволі поширеною є практика організування системи контролінгу, у межах якої інформація акумулюється і аналізується не по підприємству в цілому, а за центрами відповідальності. Центр відповідальності – це структурний підрозділ підприємства, менеджер якого несе відповідальність за його діяльність і контролює певний фінансовий показник. Ефективність центру відповідальності визначається двома параметрами: досягненням певних цілей та ефективністю використання ресурсів. При цьому найбільш ефективним є центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі, витративши мінімальну кількість ресурсів.

2. Переваги та недоліки різних варіантів функціонування служби контролінгу в умовах децентралізації

	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4
Переваги	Контролер працює значною мірою самостійно. Інтереси підрозділів підкоряються інтересам центральної служби контролінгу.	Керівник підрозділу визначає, коли та де використовувати контролера підрозділу. Головний контролер визначає проблеми, які необхідно вирішити в першу чергу.	Керівник підрозділу визначає, які проблеми вирішує контролер, а головний контролер – коли та де вирішувати ці проблеми.	Контролер працює у команді з керівниками підрозділів.
Недоліки	Якщо блокувати зв'язок підрозділу з головним контролером, то підрозділ одержує зайву самостійність, що не бажано.	Подвійне підпорядкування приводить до конфліктних ситуацій.	Контролер піддається сильним конфліктним ситуаціям.	Служба не має бажаної самостійності.

Різноманітність функціонального спрямування діяльності структурних підрозділів, їх місця в організаційній структурі управління, а також широти повноважень їх керівників дозволяють виділити чотири типи центрів відповідальності:

- центр витрат;
- центр доходів (виручки);
- центр прибутку;
- центр інвестицій.

Характеристика даних центрів відповідальності наведена у таблиці 3.

3. Характеристика центрів відповідальності підприємства

Вид центру відповідальності	Характеристика оцінки ефективності діяльності центру	Відповідальність менеджера центру	Управлінські повноваження керівника центру
Центр витрат	Розмір прямих витрат	За здійснені витрати	Контроль за формуванням витрат
Центр доходів	Розмір виручки	За отримані доходи	Контроль за отриманням доходів
Центр прибутку	Розмір отриманого прибутку	Одночасно за доходи і витрати	Прийняття рішень з усіх питань
Центр інвестицій	Ефективність використання інвестицій	За доходи і витрати, а також ефективність інвестованих коштів	Прийняття інвестиційних рішень

Розподіл підприємства на центри відповідальності й класифікація витрат є фундаментом для створення на підприємстві системи управлінського обліку, що являє

собою найважливіший елемент усієї системи контролінгу³⁴⁴.

Процес впровадження починається з ухвалення рішення про розроблення системи контролінгу на підприємстві. Слушним моментом для початку побудови системи контролінгу є поява перших слабких сигналів (індикаторів) про можливі ризики для успішного функціонування підприємства. Йдеться як про внутрішні, так і про зовнішні відносно підприємства сигнали, що виявляються, як правило, у малопомітних тенденціях і ознаках. Після того, як прийнято рішення про розроблення системи контролінгу і призначені виконавці, починається етап формування інструментальної бази контролінгу. Насамперед йдеться про розроблення таких інструментів: системи планування і бюджетування на підприємстві (мається на увазі як стратегічне, так і оперативне планування); методики розрахунку маржинального прибутку за підприємством загалом, окремими підрозділами, продуктами, клієнтами і ринками; методів розрахунку витрат за видами, місцями виникнення і продуктами; системи звітності, орієнтованої на конкретних користувачів усередині підприємства; методики розрахунку ефективності інвестицій і поточної діяльності підприємства; методики аналізу відхилень планових і фактичних показників і т. д.

Всі інструменти контролінгу, що розробляються для конкретного підприємства, мають бути визнані користувачами. Контролери повинні уміти „продавати” власну продукцію усередині підприємства конкретним користувачам, інакше вживання розроблених контролерами інструментів в поточній діяльності менеджерів практично виключається. Контролери повинні продемонструвати дієвість розроблених інструментів і переконати менеджерів в необхідності їх вживання в практичній діяльності.

Про настання наступної фази – зміцнення позицій – свідчать такі ознаки:

- задоволення менеджерів результатами діяльності контролерів помітно зростає;
- з'являється взаємна довіра, зростає об'єм спільних робіт і комунікацій;
- стає помітним поліпшення результатів роботи підрозділів, що користуються послугами контролерів;
- на підприємстві говорять про хорошу і корисну роботу підрозділу контролінгу.

Поява перерахованих вище ознак говорить про те, що зміцнилися позиції системи контролінгу: організаційно і інструментально створена служба контролінгу, а система контролінгу отримала визнання і поширення в підрозділах підприємства.

На більшості вітчизняних підприємств, що знаходяться на початкових фазах розроблення і впровадження контролінгу, завдання останнього зводяться до створення і апробації методик обліку витрат і результатів в різних аспектах діяльності підприємства. Окремі підприємства вже практично пройшли етап створення системи управлінського обліку і знаходяться у стадії розроблення інструментарію для планування і бюджетування. Проте, ще рано говорити про хорошу і корисну роботу підрозділу контролінгу.

А зараз зупинимось на типових помилках при впровадженні служби контролінгу:

1. Помилки в розумінні суті і завдань контролінгу. Керівник підприємства повинен спочатку зрозуміти, що таке контролінг, потім усвідомити його необхідність для фірми, і лише потім, крок за кроком, почати організацію системи контролінгу. Співробітники мають бути переконані в тому, що контролінг дає більше шансів мати

³⁴⁴ Костроміна О.М. Роль центрів відповідальності в системі контролінгу [Електронний ресурс] / О. М. Костроміна – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59306.doc.htm

роботу в довгостроковій перспективі, отримувати стійку і достатню заробітну плату, тобто привносить в життя працівників відчуття упевненості в майбутньому. Концептуальна помилка при побудові системи контролінгу виникає і в тому випадку, якщо контролеру ставиться завдання „вказувати керівникам підрозділів на їх помилки”. Завдання контролінгу полягає не в пошуку винних осіб, а у виявленні і усуненні причин, які перешкодили досягненню мети. На підприємстві має бути створена атмосфера терпимого ставлення до промахів і помилок персоналу, бажання розібратися в причинах і обставинах неправильних дій. У протилежному випадку грубі помилки можуть повністю дискредитувати ідею і концепцію контролінгу.

2. Помилки у виборі цілей. Одне з визначень контролінгу звучить так: „Контролінг є такою концепцією організації, яка дає змогу виявити відповідальність за прибуток на підприємстві і запропонувати обґрунтовані заходи по досягненню заданого рівня прибутку”. Більшість керівників вважають прибуток головною метою діяльності комерційного підприємства. На практиці ж багато підприємств ставлять супідрядні цілі: високий рівень ліквідності, частка ринку, зростання обсягів продажу, збереження персоналу, зниження ризиків. Якщо прибуток вибраний як основна мета, то потрібно обов'язково уточнити часовий аспект: чи йдеться про прибуток у короткостроковому або довгостроковому періоді. Так, підприємство може помітно поліпшити ситуацію з прибутком, якщо воно відмовиться від інвестицій в нове устаткування, припинить профілактичні ремонти, понизить витрати на рекламу. Але це означає, що сьогоднішнє благополуччя досягнуте за рахунок перекладання проблем і труднощів на майбутні періоди.

3. Надлишкова або недостатня кількість інформації. На багатьох підприємствах стає практикою щомісячне надання звіту відділу контролінгу керівництву. Часто ці звіти мають або описовий характер, або нагадують детальний звіт аудитора або ревізора. Щоб уникнути цього, звіт контролінгу повинен відповісти на низку запитань: 1. Чи досягнуто поставлених цілей? Якщо ні, то які причини перешкодили цьому? 2. Які існують можливості для усунення встановлених відхилень або підвищення міри вірогідності досягнення мети?

3. Поширена помилка полягає в надмірності контрольованих показників. Бажаючи оперативно і адекватно оцінювати економічну і фінансову ситуацію на підприємстві, керівництво вимагає від служби контролінгу створення системи контролю, що охоплює якнайбільшу кількість показників з щотижневою звітністю про їх стан.

4. Помилки у виборі джерел інформації. У багатьох організаціях проблему джерел вступу сигнальної інформації, на підставі якої судять про міру досягнення підприємством поставлених цілей, вирішують доволі просто, – сигнали повинні надходити з тих підрозділів, які займаються питаннями обліку, калькуляції, бухгалтерської і статистичної звітності. Проти такого підходу є ряд заперечень: система бухгалтерського обліку і зовнішньої звітності регулюється юридичними нормативними актами держави, тому завдання підрозділів фінансового обліку полягає зовсім не в тому, щоб відобразити реальний прибуток або рентабельність підприємства; зафіксовані в бухгалтерському обліку факти не завжди відповідають реальним подіям; головне у фінансовому обліку – інформація про процеси, що сталися на підприємстві у минулому, і її практично неможливо прямо використовувати для перспективного управління; існує небезпека, що всеосяжна система бухгалтерського обліку сигналізуватиме про значні відхилення планових і

фактичних величин за малоістотними показниками. Якщо все ж як джерела сигнальної інформації вибрані лише підрозділи обліку і зовнішньої звітності, то не слід чекати від контролера більшого, ніж він може дати в результаті аналізу і обробки наявної вторинної інформації.

5. Серед інших помилок як найпоширеніші можна назвати:

- фокусування уваги на витратах і суворий контроль бюджетів;
- відсутність аналізу доходів і ризиків;
- впровадження контролінгу без попереднього аналізу достовірності інформаційної бази підприємства і організаційно-технологічних процесів;
- вбудовування контролінгу в структуру фінансової або планово-економічної служби підприємства;
- спроба впровадити контролінг „знизу догори”.

Висновки. Таким чином, організація системи контролінгу на підприємстві – це досить складний процес, який потребує ретельної уваги з боку керівництва, оскільки від цього буде залежати успіх функціонування контролінгу. В умовах глобалізації економічних процесів для забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках підприємці України повинні вивчати і адаптувати концепцію контролінгу до впровадження її на вітчизняних підприємствах. Це пов'язано з тим, що для динаміки розвитку України конкурентоспроможність підприємств має велике значення, а впровадження на підприємствах України системи контролінгу дозволить значно збільшити гнучкість при реагуванні на ринкові зміни, істотно підвищивши ефективність управління і тим самим прибутковість підприємств в цілому.

4.3. Сучасні аспекти і світовий досвід мотивації у сфері праці

Глибокі зміни, що відбуваються в усіх сферах суспільного життя в Україні, спрямовані на становлення нової економічної системи заснованої на ринкових відносинах. Однією із ключових технологій ринкової економіки є мотивація праці.

Мотиваційні аспекти управління працею одержали широке застосування в країнах із розвинутою економікою. В країнах пострадянського простору поняття мотивації праці в економічному змісті з'явилося порівняно нещодавно, у зв'язку з демократизацією виробництва. Раніше воно вживалося в основному в економічній соціології, педагогіці, психології. В суто економічному змісті поняття «мотивація» замінялося поняттям «стимулювання». Така вузькість розуміння мотиваційного процесу призводила до орієнтації на короткострокові економічні цілі, на досягнення миттєвого прибутку. Проблема продуктивного використання ресурсів праці з особливою актуальністю постає в нових умовах господарювання.

Подальша еволюція ринкових відносин у сфері праці все більше пов'язується із становленням соціально орієнтованої ринкової економічної системи, передбаченої Конституцією України. Під соціально орієнтованим ринком праці розуміється система соціально-економічних відносин, складові якої визначаються і регулюють відтворення робочої сили (формування, розподіл, перерозподіл, і використання) в умовах сталого економічного розвитку та забезпечують прогресивні стандарти якості життя населення. Соціалізація ринку праці в Україні передбачає розширення зайнятості, підвищення добробуту, покращення умов життя і праці, ліквідацію

зловживань і форм експлуатації працівників відповідно вимог і норм Міжнародної організації праці.

Успішний розвиток бізнесу залежить від ефективності заходів, щодо побудови соціально орієнтованої моделі ринкової економічної системи. Взаємоузгоджені трудові відносини з найманими працівниками є однією з найважливіших складових бізнесу. Вирішальним фактором виробництва тут стає якість трудового потенціалу, яка в поєднанні з конкурентоспроможністю робочої сили є передумовою високопродуктивної і високооплачуваної праці – основних показників соціально орієнтованих трудових відносин. В період бурхливого розвитку і впровадження новітніх технологій на перший план в економічному зростанні виходить фактор людського капіталу – рівень освіти, знання, ступінь інноваційної активності, моральність та ін. Якість робочої сили стає ключовим чинником конкурентоспроможності і економічної ефективності виробництва. В сьогоденні необхідним також є якісне ставлення до праці, оновлення трудового потенціалу працівників у напрямі формування ринкової свідомості з орієнтацією на ефективну трудову діяльність, потребу постійного професійного самовдосконалення.

Розвинутий соціально орієнтований ринок праці передбачає соціально відповідальну поведінку, дотримання морально-етичних норм з боку суб'єктів ринку праці. Така поведінка, підприємців передбачає, зокрема недискримінаційне використання продуктивності праці з оплатою не нижче ринкової вартості. Ці проблеми особливо гостро склалися у сфері малого і середнього бізнесу. Навіть з урахуванням проблеми “подвійної бухгалтерії” і виплати заробітної плати “у конвертах”, рівень якої не відповідає реальній ціні, що призводить до зростання експлуатації найманих працівників, особливо це відчутно в сільських регіонах, де ринок праці значно скоротився через занепад розвитку галузі тваринництва, закриття цукрових заводів і зменшення посівних площ цукрових буряків, які забезпечували зайнятість значної кількості населення, припинили свою діяльність різні міжгосподарські формування (будівельні, відгодівельні, переробні, закупівельні та інші.)

На заміну знищених ринків праці приходять невеликі бізнесові структури, які турбуються тільки про свій власний неконтрольований прибуток, на шкоду інтересам громади сіл і селищ.

В результаті недостатньо регульованої державою антисоціальної діяльності окремих підприємців, знижується відшкодування на соціальний, духовний та професійний розвиток працівників, зменшуються витрати на підтримку умов життя безробітних, знижується загальний рівень добробуту населення, особливо сільського, яке залишилось позаувагою приватних господарюючих формувань.

В сьогоденні доводиться констатувати, що в умовах становлення ринку і зміни форм власності, роботі щодо активізації творчості в цих питаннях на підприємствах і в організаціях, не приділяється належної уваги, проте актуальність проблеми постійно зростає.

В той же час, сучасним прогресивним керівникам підприємств зрозуміло, що тільки володіння і впровадження наукових досягнень в системі управління, при якому творчий процес на підприємстві був би безперервним, може забезпечити довгострокові конкурентні переваги на ринку. На результативність нововведень

впливає загальна державна стратегія, довгострокова стратегія і політика підприємства, а також економічна конкуренція держави, підприємства, фірми, продукції (товару). Мотиваційна стратегія і тактика має особливе і вирішальне значення.

Вчені-економісти виокремили різні типи ринкових соціально-економічних моделей та визначили їхні характерні особливості у сфері мотивації праці.

Кожній економічній системі, кожній країні властивий свій мотиваційний механізм праці, який поряд із загальнолюдськими (потреби, інтереси) містять і специфічні елементи. З усього розмаїття моделей систем мотивації праці можна виділити найпоширеніші – японську, американську, французьку, англосакську, німецьку, шведську і польську.

Японська модель характеризується випереджувальними темпами зростання продуктивності праці по відношенню до зростання рівня життя населення, в тому числі рівня заробітної плати. Існування такої моделі ґрунтується на високому рівні розвитку національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації, фірми над інтересами конкретної людини, готовність населення йти на самообмеження заради добробуту своєї країни.

Система стимулювання праці базується з урахуванням професійної майстерності, віку, стажу робочого, результативності праці. Розмір окладу робочого спеціаліста, керівника нижчої і середньої ланок залежності від цих факторів здійснюється за тарифною сіткою, з допомогою якої визначається оклад (умовно постійна частина заробітної плати робітника), як сума виплат за показниками: вік, стаж роботи, кваліфікація, майстерність, яка характеризується категорією і професійним розрядом, результативністю роботи. Вік і стаж являються базою для традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці являються основою для визначення величини трудової тарифної ставки, яка називається “ставкою за кваліфікацію”. Таким чином, використання трудової тарифної ставки виключає можливість автоматичного зростання заробітної плати без зв’язку з підвищенням кваліфікації і трудовим внеском робітника, підсилюючи цим мотивацію до праці, яка в цьому випадку прямо залежить від результатів праці.

Американська модель побудована на системі всебічного заохочення підприємницької активності і збагачення найбільш активної частини населення. Модель побудована на соціально-культурних особливостях нації – масової орієнтації на досягнення особливого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту. Малозабезпеченим групам населення створюється прийнятний рівень життя за рахунок перерозподілу частин національного доходу на їхню користь.

В основі мотивації праці в США є оплата праці. Найбільше поширення одержали різні модифікації почасової системи оплати праці з нормативними завданнями, доповненні різними формами преміювання.

Нині однією з найпоширеніших в США форм оплати праці як для основних, так і для допоміжних робочих є оплата праці яка поєднує елементи відрядної і погодинної систем. В цьому випадку денний заробіток працівника визначається множенням годинної тарифної ставки на кількість годин роботи. При невиконанні робітником денної норми в натуральному виразі роботу продовжують до виконання норми. Дана система оплати праці не передбачає виплату премій, так як за свідченням

американських економістів, ці суми уже закладені у тарифній ставці робітника і окладі службовця. Важливою рисою в цій системі є простота нарахування заробітку і планування затрат на заробітну плату. Проте більшість фірм в США схильні до примінення систем, які поєднують оплату праці з преміюванням.

В США широко використовують колективні системи преміювання. Використовуючи систему “Скелон” між адміністрацією і робітником підприємства зарання встановлюється норматив частини заробітної плати, за рахунок досягнутої економії створюється преміювальний фонд, який роз приділяється наступним чином: 25% направляється в резервний фонд для покриття можливого переросходу фонду заробітної плати. Із суми яка залишилась, 25% направляється на преміювання адміністрації підприємства, 75% на преміювання робочих. Премії виплачуються щомісячно за результатами роботи пропорційно трудової участі робітника відповідно основної заробітної плати. В кінці року резервний фонд повністю розприділяється між працівниками підприємства.

Використання цієї системи дозволяє підвищити продуктивність праці і трудову дисципліну. Гнучкість в системі оплати праці надають періодичні атестації співробітників на основі яких встановлюється рівень оплати праці працівників. Зарплата переглядається як правило, в перший рік роботи, кожні три місяці, після року роботи – раз в півроку або рік.

На деяких американських підприємствах використовується система оплати праці, при якій підвищення оплати праці залежить не настільки від виробітку, настільки від росту кваліфікації і кількості основних професій. Після завершення навчання по одній спеціальності робочому присвоюється певна кількість балів. Він може одержати прибавку до зарплати, набравши відповідну суму балів. При встановленні розміру загробної плати визначальними факторами виступають кількість освоєних “одиниць кваліфікації”, рівень майстерності по кожній з них, кваліфікація по освоєних спеціальностях.

Впровадження оплати праці в залежності від рівня кваліфікації сприяє підвищенню мобільності робочої сили в підприємстві, росту задоволеності працею, скороченню загальної чисельності персоналу за рахунок робочих і майстрів. При цьому помітно підвищується якість роботи і продуктивність праці знижуються витрати на одиницю продукції.

Французька модель характеризується стратегічним плануванням ринкового механізму і стимулюванням конкуренції, гнучкою системою оподаткування.

В політиці оплати праці французьких фірм спостерігається дві тенденції: індексація заробітної плати в залежності від вартості життя та індивідуалізація заробітної плати. Індокси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на усіх великих підприємствах, що враховується в колективних договорах з профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці в Франції здійснюється шляхом врахування професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських пропозицій, рівня мобільності робітника. Використовують три основних підходи до здійснення принципу індивідуалізації оплати праці:

1. Для кожного робочого місця, оцінюваного на основі колективного договору, визначається мінімальна заробітна плата і «вилка» окладів. Оцінка праці кожного

робітника здійснюється відносно виконуваної роботи, а не відносно праці робітників, зайнятих на інших робочих місцях. Критеріями трудового вкладу робітника являється кількість і якість його праці, а також участь у громадському житті підприємства.

2. Зарплата ділиться на дві частини: постійну, залежну від займаної посади або робочого місця і змінну, яка характеризує ефективність праці робітника. Додатково виплачуються премії за високу якість роботи, добросовісне відношення до праці і т.п. Персонал підприємства бере активну участь в обговоренні питань оплати праці в рамках спеціальних комісій.

3. На підприємствах здійснюються такі форми індивідуалізації заробітної плати, як участь в прибутках, продаж робітникам акцій підприємства, виплати премій.

В французькій моделі представляє інтерес методика оцінки праці (яка, як правило, носить багатофакторний характер) і використовуючі критерії. Суть цієї методики в загальному вигляді полягає в наступному. На підприємствах приміняється бальна оцінка ефективності праці робітника (від 0 до 120 балів) по шести показниках: професійні знання, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етика виробництва, ініціативність. Персонал підприємства при цьому ділиться на 5 категорій. До вищої – першої відносять робітників, які набрали від 100 до 120 балів; до другої – набравших від 76 до 99 балів і т. д. Одночасно діє ряд обмежень: до першої категорії можна віднести не менше 5 і не більше 10% робітників одного підрозділу і однієї професії, до другої – від 30 до 40%, до третьої – від 35 до 45%.

У випадку відсутності на роботі від 3 до 5 днів в місяць, надбавка скорочується до 25%, на протязі 10 і більше днів – на 100%.

Перевага французької моделі мотивації праці полягає в тому, що вона здійснює сильний стимулюючий вплив на ефективність і якість праці, служить фактором саморегулювання розмірів фонду оплати праці. При виникненні тимчасових труднощостей фонд оплати праці автоматично скорочується, в результаті чого підприємство легко реагує на кон'юнктурні зміни. Модель забезпечує широку освідомленість працівників про економічне становище підприємства.

Англосакська модель передбачає активну участь працівників в діяльності фірми. У Великобританії існує дві модифікації оплати праці, залежні від прибутку: грошова і акціонерна, передбачаюча часткову оплату праці у вигляді акцій. Крім того передбачається можливість використання системи заробітної плати, повністю залежної від прибутку підприємства.

На підприємствах Великобританії участь в прибутках вводиться тоді, коли у відповідності з індивідуальною або колективною угодою в доповнення до встановленої зарплати регулярно виплачується відповідна частка від прибутку підприємства. В залежності від бази для розрахунку суми, розподіляючої через систему участі в прибутках, участь в чистому доході, участь в обігу або створеної вартості, трудову дольову участь, чисто трудову участь.

Дольову участь в капіталі передбачає внесення частин особистих заощаджень робітників в обмін на акції чи облігації фірми з використанням вказаних засобів на поповнення основних фондів і обігових засобів. Дольова участь в капіталі передбачає передачу учасникам корпорації частини прибутку (доходу) в тому числі у вигляді

дивідендів чи процентів, виплату премій та ін. При такій системі працівник підприємства отримує дохід по наступних напрямках: основна заробітна плата, доля від участі в прибутку на основі праці, доля від прибутку на основі вкладеного ним капіталу.

Практичне примінення вказаних моделей нової системи оплати праці у Великобританії показало, що дохід робітників від участі в прибутках в середньому становить 3% від базового складу, лише в деяких підприємствах він досягає 10% від окладу. Після впровадження системи участі в прибутках кількість робочих місць зросла до 13%, при цьому середня зарплата в підприємствах з даною системою участі виявилась на 4% нижчою, ніж у звичайних підприємствах. Разом з цим участь у прибутках в формі розподілу акцій позитивно впливає як на підприємство, так і на його службовців, покращує їх відношення до роботи, створює сприятливу атмосферу в підприємстві, стимулює більш ефективну роботу і підвищує продуктивність праці.

Німецька модель виходить із того що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, усвідомлююча свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному понятті означає розуміння інтересів суспільства і відповідність свого місця в системі: «виробництво - споживання». Але не кожен громадянин в змозі працювати у відповідності до вимог ринку. Ринкова німецька структура називається соціальною, тому що держава створює умови для всіх громадян, різко реагує на прояви несправедливості і захищає усіх обездолених і беззахисних: безробітних, хворих, стариків і дітей. Соціальна справедливість і солідарність – необхідні передумови громадського консенсусу. Західні дослідники прийшли до висновку, що гармонійна комбінація із стимулювання праці і соціальних гарантій являє собою одну із самих оптимальних моделей, будь-коли відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує в рівній мірі як економічний добробут, так і соціальні гарантії.

Шведська, або Скандинавська модель виділяється сильною соціальною політикою направленою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпеченої частини населення. Розпочинаючи з 50-х років, шведські профспілки на переговорах про перезаключення колективних трудових договорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати побудованої на принципах: однакова оплата за однакову працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати. Така політика, з одного боку, стимулює постійне оновлення основного капіталу, а з другого – веде до структурної перебудови економіки, скорочення або ліквідації збиткових виробництв. При цьому дотримується принцип однакової оплати за однакову працю, який в шведській інтерпретації означає, що робітники різних підприємств, які мають однакову кваліфікацію і виконують аналогічну роботу отримують однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства. Якщо, наприклад, із 10 підприємств однієї галузі 3 працюють високо рентабельно, 5 – на середньому рівні, а 2 – збитково, то на будь-якому із цих підприємств отримують однакову заробітну плату за однакову працю, а саме, на середньому рівні, зафіксовану в галузевій угоді.

Шведські профспілки не дозволяють власникам низькорентабельних підприємств знижувати заробітну плату нижче встановленого на переговорах по перезаключенню

колективних трудових угод загального рівня. Це примушує підприємців або модернізувати виробництво, або закривати підприємство.

Ще однією характерною особливістю солідарної заробітної плати є скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати. Сама система визначення єдиного рівня підвищення заробітної плати сприяє його вирівнюванню: заробітки підвищуються у низькооплачуваних і стримуються у високооплачуваних робітників. Крім того в процесі переговорів по перезаключенню колективних угод, профсоюзи, як правило добиваються включення в них спеціальних пунктів про випереджуючі темпи росту заробітної плати у низькооплачуваних категоріях персоналу. Все це створює сприятливі умови для відтворення висококваліфікованої робочої сили, як в матеріальних так і в невиробничих, інтелектуальних сферах виробництва.

Польська модель спрямована на підвищення ефективності виробництва при одночасному обмеженні доходів і надання соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення, що сприяє подоланню кризових явищ в економіці та організації виробництва конкурентоздатної продукції.

Польська модель не має великого поширення, але її аналіз досить корисний, оскільки вона може бути використана для розробки системи мотивації праці в Україні, тому що умови, в яких здійснювалися соціально-економічні перетворення як в Польщі, так і в Україні, хоч і не тотожні, але схожі.

Вітчизняна (Українська) теорія і практика мотивації праці малоефективна. Вона, як правило, зводиться до оплати праці побудованої на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах. Тому при формуванні системи мотивації праці на підприємствах, особливо великих, необхідно використовувати уже нагромаджений світовий практичний досвід.

Світовий досвід і економічні дослідження вчених свідчать, що вирішальним фактором і результатом процесів реалізації праці і формування продуктивної зайнятості є якість трудового потенціалу. Саме висока якість і конкурентоспроможність робочої сили є передумовою високопродуктивної праці – основних показників соціально орієнтованого ринку праці. В сучасний період соціально-економічного росту та бурхливого розвитку процесів інформатизації, впровадження новітніх технологій, створення інформаційного суспільства, кількісні показники робочої сили і сировинних ресурсів все менше розцінюються як конкурентна перевага. На перший план в економічному зростанні і покращення якості життя населення виходить фактор людського капіталу – рівень освіти, знання, ступінь інноваційної активності, мобільність працівника. Робоча сила, яка має потенціал нової якості, стає навіть більшим фактором розвитку виробництва, ніж передова технологія. На сучасному технічному рівні якість робочої сили стає ключовим чинником конкурентоспроможності і економічної ефективності виробників.

Якісно нові економічні відносини на підприємстві потребують і принципово нових підходів до організації, розвитку мотивації і стимулювання персоналу, що є одним із ключових технологій ринкових відносин, рушійною силою виробничої поведінки персоналу.

4.4. Періодизація теорії маркетингу як відображення розвитку основних потреб суспільства

Сучасний період історичного розвитку України характеризується реформуванням багатьох аспектів соціально-економічних відносин. Реконструкція старого і конструювання нового економічного простору, багато в чому є результатом активної маркетингової діяльності. Маркетинг є системою, що поєднує економічні закони і закони соціуму. За цього контексту маркетинг став методологічним лідером у вивченні і практичній оптимізації систем споживання та економічних систем суспільства. Це обумовлено історичним процесом розвитку основних потреб суспільства.

Періодизація теорії маркетингу — це поділ процесів розвитку маркетингу як науки на періоди, що відрізняються один від одного на основі певних ознак. Вона дозволяє відслідкувати як по суті відбувався розвиток маркетингу від часу його зародження до наших днів з урахуванням причинно-наслідкового зв'язку між станом зовнішнього середовища та сутністю теорії.

На нашу думку, наукова значимість створення обґрунтованої періодизації теорії маркетингу дозволить зрозуміти, у якому напрямку повинна еволюціонувати концепція маркетингу. Це інструмент для оцінки надбання вчених-маркетологів, формування орієнтиру подальшого розвитку маркетингу з врахуванням його ролі в системі економічних наук.

Бартельс Р. запропонував періодизацію, яка відображає процес формування маркетингової думки³⁴⁵.

1) 1900-1910 рр. — період відкриттів. Теорія маркетингу формувалася під час викладання лекцій. Лекції ґрунтувалися на досвіді передових підприємств.

2) 1910-1920 рр. — період концептуалізації. Розроблено початкові концепції маркетингу та основний категоріальний апарат.

3) 1920-1930 рр. — період інтеграції. Починає формуватися єдина теорія. Основи маркетингу вперше представлені у вигляді книги, в якій були об'єднані та узагальнені початкові концепції.

4) 1930-1940 рр. — період розвитку. Розвиваються спеціалізовані галузі маркетингу, виникають нові підходи до теорії маркетингу. Основною тенденцією було створення фахової маркетингової літератури.

5) 1940-1950 рр. — період переоцінки. Концепція маркетингу була переглянута з точки зору нових потреб в маркетингових знаннях. Були введені нові положення щодо поведінки споживачів та маркетингових досліджень.

6) 1950-1960 рр. — період реконцепції. Традиційні маркетингові підходи були розглянуті з позицій менеджменту з акцентуванням уваги на кількісному аналізі ефективності маркетингового менеджменту.

7) 1960-1970 рр. — період диференціації. Поява спеціалізованих маркетингових галузей супроводжувалась новими концептуально-методологічними підходами.

8) 1970 рр. — період соціалізації. Зросла роль соціальних аспектів для маркетингу, оскільки посилювався вплив на тільки суспільства на маркетинг, але і маркетингу на суспільство.

³⁴⁵ Бейкер М.Дж. Маркетинг — філософія или функция? / М.Дж. Бейкер // Маркетинг / Под ред. М. Бейкера — СПб: Питер, 2002. — С. 17-32.

Періодизація Бартельса Р. є ілюстрацією до життєвого циклу теорії маркетингу, яка за Бартельсом Р., складається із восьми етапів. Акцент фокусується не на віхах розвитку теорії, а на історіографії маркетингової думки.

Фуллертон Р. пропонує періодизацію, яку називає «модель безперервного потоку»³⁴⁶. Вона включає чотири епохи.

1) Епоха зародження — створення економічних передумов для виникнення теорії маркетингу. Період почався в XVI столітті в Англії і Німеччині та XVII столітті в Північній Америці. Це період низького рівня споживання, під час якого 75-90% населення займалося натуральним господарством. Зростає значимість торгівлі для збільшення комерційних обмінів.

2) Епоха виникнення — поява деяких інструментів маркетингу в Англії — 1759 р., Німеччині і США — близько 1830 р. Промислова революція і масова міграція з сільських районів в міста прискорили процес створення потенційних ринків за допомогою інструментів і методів маркетингу. Зростає роль стимулювання попиту.

3) Епоха інституційного розвитку — з'являються основні інститути і багато інструментів сучасного маркетингу в Англії — 1850 р., Німеччині і США — приблизно з 1870 до 1919 рр.

4) Епоха вдосконалення і формалізації — з 1930 р. по сьогоднішній день. Найбільш характерною особливістю є подальший розвиток, вдосконалення і формалізація інститутів і інструментів, розроблених раніше.

Періодизація Фуллертона Р. повторює основні етапи розвитку розвинутого товарного виробництва. Перший етап — його зародження, другий — промисловий переворот, третій — формування індустріального виробництва, четвертий — технологічна революція. Оскільки природні атрибути розвинутого товарного виробництва є одночасно засобами маркетингу, то Фуллертон Р., на наш погляд, ототожнив стадії розвитку товарного виробництва з етапами розвитку маркетингу.

Деякі закордонні автори датують виникнення маркетингу кінцем 50-х початком 60-х рр. XX століття тобто від часу, коли в 1960 г. Левітт Т. опублікував в «Harvard Business Review» статтю «Маркетингова короткозорість»³⁴⁷.

В 1960 році Кіт Р. запропонував трьохетапну періодизацію маркетингу³⁴⁸.

1) Середина 50-х років XIX до кінця 20-х років XX століття — стадія виробництва. Характеризується підвищеною увагою підприємств до удосконалення виробничого процесу, що веде до підвищення продуктивності праці та покращення споживчих властивостей товару.

2) Кінець 20-х років до середини 50-х років XX століття — стадія продажів. Продовжується орієнтація підприємств на виробництво. Підвищення ефективності виробництва приводить до зростання пропозиції і загострення конкуренції між продавцями. Актуалізується проблема збуту. Характеризується підвищеною увагою підприємств до удосконалення методів активізації продажів.

3) Середина 50-х років XX століття до теперішнього часу — стадія маркетингу. Характеризується підвищеною увагою підприємств до попереднього вивчення та задоволення попиту споживачів.

³⁴⁶ <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978531800124&at=exc&n=0>

³⁴⁷ <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978531800124&at=exc&n=0>

³⁴⁸ <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978531800124&at=exc&n=0>

Періодизація Кіта Р. відрізняється від періодизації Бартельса Р. принципом покладеним в її основу. Якщо Бартельс Р. розглядає етапи розвитку теорії маркетингу і перший етап пов'язує з введенням лекцій з маркетингу до навчального процесу в університетах США на початку XX століття, то Кіт Р. розглядає етапи формування передумов для становлення маркетингового мислення і перший етап пов'язує з формуванням великого машинного виробництва і станом ринку в середині XIX століття.

Бейкер М.Дж. відмічає, що періодизація Кіта Р. «достатньо умовна і приблизна, проте зберігає педагогічну значимість. Оскільки допомагає встановити пряму послідовність змін, що відбувалися»³⁴⁹. Дійсно цей підхід часто використовується в підручниках.

Котлер Ф. в підручнику «Основи маркетингу» наводить п'ятиетапну періодизацію, виділяючи етапи³⁵⁰ [С.59-60]:

- 1) удосконалення виробництва;
- 2) удосконалення товару;
- 3) інтенсифікації комерційних зусиль;
- 4) маркетингу;
- 5) соціально-етичного маркетингу.

Періодизація Котлера Ф. узагальнює ідеї Бартельса Р., Фуллертон Р., Кіта Р. і є базою для періодизацій, запропонованих фахівцями СНД. У 90-х роках в російському перекладі вийшли два підручники з маркетингу Котлера Ф. «Основи маркетингу» і Еванса Дж.Р., Бермана Б. «Маркетинг». Саме цим трьом американським вченим по праву належить визначальний вклад в розповсюдження теорії маркетингу у всіх республіках колишнього Радянського Союзу. Можна стверджувати, що відбулася «просвітницька маркетингова революція», у великій кількості з'явилася література з маркетингу. По суті, Котлер Ф., Еванс Дж.Р., Берман Б. стоять біля джерел всіх пострадянських наукових шкіл маркетингу і фактично повинні вважатися їх родоначальниками. Можна стверджувати, що фундаментальні трактування теорії маркетингу у їх викладі сприймаються економістами країн СНД як класичні.

Пізніше Котлер Ф. запропонував іншу періодизацію, яка суттєво відрізняється від його попередньої точки зору³⁵¹:

- 1) 1950-ті роки — трансакційний маркетинг;
- 2) 1980-ті роки — маркетинг партнерських відносин;
- 3) після 2000 року — спільний маркетинг.

Друга періодизація відрізняється зменшенням кількості етапів і наявністю хронологічних періодів. Періодизація починається з 50-х років XX століття і це підтверджує думку, що домаркетингові етапи не є доцільними. Вони лише показують логіку виникнення маркетингу. Етап соціально-етичного маркетингу не виділяється, хоча концепція соціально-етичного маркетингу вважається неокласичною в сучасній цивілізації. З'являються нові етапи — партнерських відносин і спільний маркетинг. Але, на нашу думку, партнерські відносини є невід'ємною складовою класичної концепції маркетингу. Теж саме можна сказати і про спільний маркетинг. В основі

³⁴⁹ <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978531800124&at=exc&n=0>

³⁵⁰ Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. — Київ, Москва, Санкт-Петербург: Вільямс, 1998. — С. 59-60

³⁵¹ Котлер Ф. Эксклюзивный материал мастер-класса Филипа Котлера в Украине «Управление и маркетинг в эпоху потрясений» / Ф. Котлер [Пер. з англ. О.Шестопалова]. — К.: Хімджест, ПЛАСКЕ. — 2009. — С.114

орієнтації на споживачів присутні партнерські відносини з ними, вивчення попиту і формування каналів зворотнього зв'язку для спільного створення та удосконалення товару, активний діалог зі споживачами.

Дорошев В.І. запропонував наступну періодизацію маркетингу³⁵².

1) 1860-1950 рр. — перший період, в якому виділяються три етапи:

а) 1860-1920 рр. — удосконалення виробництва;

б) 1920-1930 рр. — удосконалення якості товарів;

в) 1930-1950 рр. — удосконалення збуту за рахунок інтенсифікації комерційних зусиль.

В межах першого періоду відбувається формування ринку покупця. В 1929-1932 рр. починають формуватися базові концепції маркетингу, створюється теорія споживчого маркетингу.

2) 1951-1970 рр. — другий період. Розквіт масового маркетингу. Сформована сучасна концепція маркетингу, яка стала сприйматися як нова філософія бізнесу. На підприємствах стали створюватися відділи маркетингу. Виникли управлінський маркетинг, міжнародний маркетинг, соціальний маркетинг, стратегічний маркетинг.

3) 1971-1990 рр. — третій період. Розквіт цільового маркетингу на засадах сегментації. Посилюється аналітична складова маркетингу на основі системного аналізу, загальної теорії управління, моделювання поведінки споживачів. Виникають категорії «культура маркетингу», «якість маркетингу».

4) 1991 р. до теперішнього часу — четвертий період. Розквіт індивідуалізованого маркетингу чи максимаркетингу (маркетингові програми спрямовані на одну особу чи вузьке коло людей). Відбувається переорієнтація маркетингової діяльності від принципу «однаковий товар всім» до принципу «особливий товар кожному».

Періодизація Дорошева В.І., при значній кількості змістовного наповнення, не містить чітких ознак розділення на періоди. Вони відрізняються один від одного не концептуально, а за видами маркетингу. Але дані види маркетингу певною мірою використовувались на всіх етапах розвитку.

В українському адаптованому виданні американського підручника «Маркетинг» виділено чотири етапи розвитку маркетингу³⁵³ [Руд, С. 42]: 1) ера виробництва — 1860-1930 рр.; 2) ера збуту — 1920-1960 рр.; 3) ера концепції маркетингу — 1960-1990 рр.; 4) ера орієнтації на ринок — з 1990 р.

Дана періодизація характеризується виділенням етапів за ознакою певної концепції. Останній період визначається розвитком «прицільного» маркетингу, для якого є характерним розуміння маркетологами того, що покупці мають різні характеристики, несхожі потреби і переваги. Індивідуалізований маркетинг, завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, в першу чергу, Інтернет, дійсно є провідною тенденцією сучасного етапу розвитку маркетингу. Проте, індивідуалізація не є новою концепцією маркетингу, це нова технологія.

Павленко А.Ф., Войчак А.В. наводять в підручнику «Маркетинг» еволюцію концепції маркетингу, яка по суті є також періодизацією, оскільки вказані концепції мають чітко окреслені часові межі³⁵⁴.

³⁵² Дорошев В.І. Введение в теорию маркетинга: Учебное пособие / В.И. Дорошев. — М.: ИНФРА-М, 2000. — С.35

³⁵³ Маркетинг: Підручник / В.Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. — 4-те вид. К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. — С. 42

³⁵⁴ Павленко А.Ф. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак — К.: КНЕУ, 2003. — С.46

1) Кінець XIX до середини 30-х років XX століття — період пасивного маркетингу, який має три стадії: виробничу, товарну, збутову.

2) Від 30-х років до кінця 60-х років XX століття — період ринкового маркетингу.

3) Від 70-х років XX століття до теперішнього часу — період стратегічного маркетингу.

Періодизація Павленка А.Ф., Войчака А.В. носить оригінальний характер, оскільки вводяться авторські назви, а не копіюються періодизації закордонних фахівців.

Критичний аналіз літературних джерел показав, що канонічної періодизації розвитку теорії маркетингу не існує, фахівці з різних країн наводять різні етапи розвитку маркетингової думки (табл. 1).

Розглянуті періодизації теорії маркетингу можна вважати типовими, оскільки інші періодизації повторюють їх за ознаками періодизації, хронологічними межами, кількістю періодів.

1. Порівняльна характеристика типових періодизацій розвитку теорії маркетингу*

Автор	Назва періоду	Роки	Кількість періодів	Ознака періодизації
Бартельс Р.	1) період відкриттів	1900-1910 рр	8	ступінь розвитку маркетингової думки
	2) період концептуалізації	1910-1920 рр.		
	3) період інтеграції	1920-1930 рр		
	4) період розвитку	1930-1940 рр.		
	5) період переоцінки	1940-1950 рр.		
	6) період реконцепції	1950-1960 рр.		
	7) період диференціації	1960-1970 рр		
	8) період соціалізації	з 1970 рр.		
Фуллerton Р.	1) епоха зародження	XVI-XVII ст.	4	стадія розвитку товарного виробництва
	2) епоха виникнення	1759 р. Англія, 1830 р. Німеччина і США		
	3) епоха інституційного розвитку	1850 р Англія, 1870-1919 рр. Німеччина і США		
	4) епоха вдосконалення і формалізації	з 1930 р.		
Кіт Р.	1) стадія виробництва	50 рр. XIX – 20 рр. XX ст.	3	1) наявність домаркетингової концепції організації виробництва 2) наявність концепції маркетингу
	2) стадія продажів	1920-1950 рр.		
	3) стадія маркетингу	з 1950 рр.		
Котлер Ф.	1) удосконалення виробництва	не має часових орієнтирів	5	1) наявність домаркетингової концепції організації виробництва 2) наявність концепції маркетингу
	2) удосконалення товару			
	3) інтенсифікації комерційних зусиль;			
	4) маркетингу			
	5) соціально-етичного маркетингу			

Продовження таблиці 1

Котлер Ф.	1) транзакційний маркетинг	1950-ті роки	3	1) наявність концепції маркетингу 2) ступінь розвитку маркетингової думки
	2) маркетинг партнерських відносин	1980-ті роки		
	3) спільний маркетинг	після 2000 року		
Багієв Г.Л., Асаул А.Н.	1) виробнича	1860-1920 рр.	6	1) наявність домаркетингової концепції організації виробництва 2) наявність концепції маркетингу 3) ступінь розвитку маркетингової думки
	2) товарна	1920-1930 рр.		
	3) збутова	1930-1950 рр.		
	4) традиційного маркетингу	1960-1980 рр.		
	5) соціально-етичного маркетингу	1980-1995 рр.		
	6) маркетинг взаємодії	з 1995 р.		
Дорошев В.І.	немає назв періодів	1860-1950 рр	4	1) наявність домаркетингової концепції організації виробництва 2) ступінь розвитку маркетингової думки
		1951-1970 рр.		
		1971-1990 рр		
		з 1991 р.		
Черенков В.І.	прамаркетинг	до початку XX ст.	4	1) ступінь розвитку маркетингової думки
	маркетинг, що встановлюється	1900-1950 рр.		
	1) неокласичний маркетинг	1950-1970 рр.		
	2) конкурентно-стратегічний маркетинг	1970-1990 рр.		
	3) емпатичний маркетинг	1990-1995 рр.		
	4) глобальний інтегровано-комунікативний маркетинг	з 1995 р.		
	1) ера виробництва	1860-1930 рр		
	2) ера збуту	1920-1960 рр.		
	3) ера концепції маркетингу	1960-1990 рр		
	4) ера орієнтації на ринок	з 1990 р.		
	2) період ринкового маркетингу	1930-1960 рр.		
	3) період стратегічного маркетингу	з 1970 рр.		

Продовження таблиці 1

Павленко А.Ф., Войчак А.В.	1) період пасивного маркетингу	Кінець XIX – 30 рр. XX ст.	3	1) наявність домаркетингової концепції організації виробництва 2) наявність концепції маркетингу 3) ступінь розвитку маркетингової думки
Гаркавенко С.С.	1) період виробничої концепції	1860-1920 рр.	6	1) наявність домаркетингової концепції організації виробництва 2) наявність концепції маркетингу 3) ступінь розвитку маркетингової думки
	2) період товарної концепції	1920-1930 рр.		
	3) період збутової концепції	1930-1950 рр.		
	4) період традиційної маркетингової концепції	1950-1980 рр.		
	5) період концепції соціально-етичного маркетингу	1980-1995 рр.		
	6) період концепції маркетингу стосунків	з 1995 року		

*Розроблено автором

Можно виділити декілька дискусійних моментів в існуючих періодизаціях теорії маркетингу:

1) наявність кількох ознак періодизації створюють неспівставність етапів. Наприклад, на одному етапі розглядаються домаркетингові методи підвищення ефективності виробництва, на іншому — маркетингові методи підвищення ефективності виробництва;

2) використання ознаки «ступінь розвитку маркетингової думки» призводить до виділення етапів, в межах яких не відбувається концептуальних змін і в такому разі періодизація трансформується в історіографію маркетингу, відображаються видові зміни, у той час як доцільно відображати родові, істотні, концептуальні зміни;

3) використання ознаки «стадія розвитку товарного виробництва» отожднює розвиток теорії маркетингу з розвитком товарного виробництва, в такому разі періодизація трансформується в економічну історію;

4) використання ознаки «наявність домаркетингової концепції організації виробництва» призводить до виокремлення етапів в межах яких формуються економічні переумови для створення маркетингу як науки.

На наш погляд, періодизацію розвитку теорії маркетингу доцільно будувати на наступному принципі: кожному періоду повинна відповідати певна концепція маркетингу. Саме така концепція є суттю періоду, вона визначає наукову цінність похідних методологічних розробок і обумовлює ефективність маркетингу з точки зору проблеми, яка викликала появу маркетингу — оптимізація збуту, тобто

виявлення передумов раціоналізації використання ресурсів і трансформації продуктів праці в товар.

Перший період розвитку теорії маркетингу повинен відповідати періоду створення історично першої — класичної концепції, яка повністю сприймається фаховою спільнотою і забезпечує консенсус між поглядами провідних шкіл маркетингу. Наступні модернізації класичної концепції є невідворотними, оскільки зі зміною технологічних способів виробництва змінюються виробничі відносини і ефективність маркетингової діяльності може бути забезпечена зміною теоретичного підґрунтя маркетингової діяльності — її концепції. Кожен наступний період повинен враховувати зміщення акцентів попередньої концепції відповідно до змін способу виробництва.

Вважаємо, що в XXI столітті зі зміною технологічної бази виробництва, появи постіндустріального суспільства повинна бути модернізована концепція маркетингу. Відповідно потрібно модернізувати і періодизацію розвитку теорії маркетингу, як мінімум за рахунок появи нового етапу, як максимум за рахунок реструктуризації існуючих періодизацій. Пропонуємо наступну періодизацію розвитку теорії маркетингу (табл. 2).

2. Запропонована періодизація розвитку теорії маркетингу*

Назва періоду	Роки	Стадія розвитку товарного виробництва	Ознака періодизації
1) етап формування класичної концепції маркетингу на основі орієнтації на споживача	1900-1970 рр.	індустріальна економіка (ранній етап)	наявність концепції маркетингу
2) етап формування концепції соціально-етичного маркетингу	1970-2000 рр.	індустріальна економіка (пізній етап)	наявність концепції маркетингу
3) етап формування концепції індивідуалізованого соціально-відповідального маркетингу на основі пропозиції найвищої споживчої цінності	з 2000 р.	постіндустріальна економіка	наявність концепції маркетингу

*Розроблено автором

Видно, що запропонована періодизація розвитку теорії маркетингу складається з трьох етапів і не включає домаркетингові концепції: інтенсифікації комерційних зусиль, удосконалення виробництва, удосконалення товару. Ці концепції властиві для ранніх етапів розвитку ринкової економіки XVI-XIX століття, коли попит перевищував пропозицію, існували ринки продавця. Основою же маркетингового підходу є орієнтація на споживача. Розвиток теорії маркетингу відбувається по спіралі. В цьому процесі вона удосконалюється, адаптуючись до змін умов виробництва. Переходячи на новий «виток», теорія маркетингу враховує суспільні тенденції, додаючи до канонічних положень нові якісні риси.

Погоджуємося з рядом авторів, які вважають, що маркетинг як наука виник на межі XIX і XX століть. Підтвердженням цього є, зокрема, те, що саме в 1902 році були прочитані перші навчальні курси маркетингу в університетах США: Мічіганському

університеті Джонсом Е., Університеті Берклі в Каліфорнії Літманом С., Університеті Іллінойса Фіском Дж. М.

В якості першого етапу виділяємо період 1900-1970 рр. як етап формування класичної концепції маркетингу на основі орієнтації на споживача. Класична концепція маркетингу виникла на індустріальному етапі розвитку економіки, коли пропозиція почала перевищувати попит і сформувався ринок покупця. Саме в цей період закладалися основи маркетингу як науки. Змістом науки є теорія: на протязі шестидесяти років першого етапу були поступово сформульовані класична концепція та інші наукові «символи» маркетингу³⁵⁵.

1901 рік — в США опубліковано документ, який можна вважати першим звітом про проведення маркетингового дослідження — Звіт Промислової комісії з продажів сільськогосподарської продукції.

1902 рік — опублікована наукова робота Скотта У. «Теорія і практика реклами».

1905 рік — у Пенсильванському університеті започатковано навчальний курс «Збут продукції».

1905 рік — в університеті штату Огайо вперше розпочато викладання навчального курсу «Розподіл товарів». В 1909-1910 рр. в цьому університеті введено курс «Комерційний кредит», в 1916-1917 рр. — «Вміння продавати». З 1921 року навчальний план складався з наступних курсів: «Бізнес-комунікації», «Маркетинг», «Маркетингові проблеми», «Оптова торгівля», «Роздрібна торгівля», «Комерційний кредит», «Вміння продавати», «Реклама», «Рекламна практика», «Експорт та імпорт», «Дослідження в сфері маркетингу».

1908 рік — створена перша маркетингова агенція, формуються перші відділи маркетингу на підприємствах США.

1910 — Університет Вісконсина вперше запропонував навчальний курс «Методи маркетингу».

1910-1915 рр. — перші згадування функцій маркетингу в наукових роботах з менеджменту Тейлора Ф., Гілбрейта Ф.

1917 рік — Батлер опублікував підручник «Методи маркетингу».

1921 рік — видана монографія, де вперше в назві наукового видання було використано термін «маркетинг» — «Принципи маркетингу».

1926 рік — в США створена Національна асоціація маркетингу і реклами. На її основі було сформировано Американське товариство маркетингу, яке в 1973 році було перейменоване в Американську асоціацію маркетингу (АМА).

1931 рік — поява концепції бренд-менеджменту. МакЕлдой Н. — керівник департаменту з просування товарів компанії «Procter&Gamble», організував департамент маркетингу за товарним принципом.

1934-1936 рр. — видаються перші журнали з маркетингу: 1934 рік — «American Marketing Journal», 1935 рік — «National Marketing Review», 1936 рік — «Journal of Marketing».

1940 рік — надруковано перший систематизований виклад маркетингового підходу до управління підприємством — Александер Р.С., Сурфейс Ф.М., Елдер Р.Ф., Олдерсон Р. «Маркетинг».

1950 рік — опублікована монографія Кокса Р., Олдерсона Р. «Теорія маркетингу».

³⁵⁵<http://www.ime-link.ru/>

В 1960 році АМА затвердила визначення маркетингу «як господарської діяльності для успішної організації розподілу вироблених підприємством товарів і послуг на користь споживачів чи користувачів»³⁵⁶].

В 1960 році Левітт Т. опублікував в «Harvard Business Review» статтю «Маркетингова короткозорість», в якій показав, що залізниці США програли конкурентну боротьбу автомобільному транспорту, оскільки втратили маркетингову орієнтацію. В статті Левітт Т. вперше дав точне, коротке і змістовне визначення, сформулював сутність маркетингового підходу: «орієнтація на потребах споживачів, а не на власному продукті». Це формулювання не втратило актуальності до теперішнього часу.

В 1960 році Кіт Р., використавши формулювання «орієнтація на покупця», проголошує про створення концепції маркетингу і початок маркетингової ери. Кіт Р. вперше показав, що маркетинговий підхід є прямим наслідком двох попередніх підходів чи епох, названих ним відповідно епохами виробництва і продажів. Модель трьох епох: «виробництво», «збут», «маркетинг» — була названа пізніше школою маркетинг-менеджменту.

З цієї причини деякі фахівці вважають, що саме з 1960 року слід відраховувати початок періоду маркетингу. На наш погляд, в 1960 році не розпочалася, а закінчилася ера класичного маркетингу. Левітт Т. узагальнив теоретичні і практичні напрацювання попередників. Знайдена ним формула «орієнтація на споживачів» стала загальноприйнятною, отримала масове визнання, міжнародний авторитет і вважається світовим співтовариством класичним формулюванням концепції маркетингу.

Якщо Левітт Т. сформулював маркетинговий підхід, то Кіт Р. показав передумови та логіку його появи. Тим самим, праці цих американських вчених завершили перший етап розвитку теорії маркетингу.

Вважаємо, що другим етапом періодизації є період формування концепції соціально-етичного маркетингу — 1970-2000 рр. Концепція соціально-етичного маркетингу (соціально-орієнтованого маркетингу, соціально-відповідального маркетингу) збагатила класичну концепцію маркетингу етичним і екологічним складовими та врахуванням соціально-економічних наслідків майбутнього життя суспільства.

В середині ХХ століття суспільство вперше за історію світової цивілізації зіштовхнулося з наступним протиріччям: людство з одного боку зацікавлене, а з іншого — не зацікавлене у науково-технічному прогресі. Науково-технічний прогрес привів до екологічних проблем, які в сукупності створили екологічну кризу. Надмірне споживання стимулює передчасне вичерпання природних ресурсів. Попит, який не є раціональним чи призводить до забруднення навколишнього середовища стає небезпечним явищем.

Розвиток виробничих сил створив суспільство масового споживання. Тривога за соціально-економічні наслідки «надспоживання» викликала підвищення гуманізації та екологізації маркетингових стратегій. На новому «витку» розвитку теорія маркетингу набула соціально-відповідальних властивостей, реалізація яких на практиці повинна забезпечити прогрес виробничих сил і суспільних відносин. Проблеми попередження екологічної катастрофи, ресурсного виснаження та

³⁵⁶ <http://www.cfin.ru>

необхідності духовного відродження почали підніматися у працях науковців, починаючи з 70-х років XX століття. Зокрема, це праці Далі Г.Е., Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Стіверз Р.³⁵⁷.

Котлер Ф., Армстронг Г., Сондрес Дж., Вонг В. вважають, що соціально-етичний маркетинг здатен підтримувати оптимальний збут при виконанні п'яти умов: орієнтації на споживача, інноваційності, цінності товару, усвідомлення своєї місії, соціально-етичній спрямованості³⁵⁸. Ряд фахівців виділяють у соціально-етичному маркетингу три складові: соціальну, гуманістичну, екологічну.

На думку Берре Д., соціальний маркетинг є концепцією запозичення інструментів класичного маркетингу в реалізації спроб зміни у потрібному напрямку суспільної поведінки³⁵⁹. Він використовується, наприклад, для проведення антинікотинових компаній, пропаганди здорового способу життя, раціонального харчування, освітньої реформи, залученням іноземних інвесторів, збільшенням робочих місць.

Гуманістичний аспект маркетингу спрямований на підвищення морального потенціалу суспільства, який ґрунтується на духовних цінностях.

Оттман Ж. під екологічним маркетингом розуміє «усю господарську діяльність підприємства, спрямовану на виробництво екологічно орієнтованої продукції, на формування попиту на цю продукцію та на приведення всіх ресурсів підприємства у відповідність до вимог і можливостей ринку з метою отримання прибутку без нанесення шкоди довкіллю»³⁶⁰. Прогнозується, що у найближчий час доля екологічно чистої продукції у світовому продовольчому балансі досягне 12-18%, до 2020 року екологічні продукти споживання займуть четверту частину продовольчого ринку, а обсяг продажів продукції органічного землекористування досягне 200-250 млрд. доларів на рік³⁶¹.

Вважаємо, що третім етапом розвитку теорії маркетингу, який розпочався на початку XXI століття, в умовах постіндустріальної економіки, є етап формування етап формування концепції індивідуалізованого соціально-відповідального маркетингу на основі пропозиції найвищої споживчої цінності.

Виявимо ключові тенденції постіндустріальної економіки. Ще в 50-70-х роках XX століття Гелбрейт Дж.К., Ростоу У., характеризуючи зміни способу виробництва і його вплив на якість життя, прогнозували, що індустріальний спосіб виробництва на основі масового споживання перейде у нову якість. Гелбрейт Дж.К. у 1958 році назвав таке суспільство постіндустріальним³⁶².

Ростоу У. в 1962 році відмічав, що на певному етапі розвитку суспільство вийде за межі епохи масового споживання. Найбільш розвинуті та багаті індустріальні країни практично вичерпали можливості для розвитку на основі масового споживання. Ріст населення в цих країнах істотно уповільнився, а зростання продуктивності праці привело до насичення ринків товарами, створюючи умови для перевиробництва.

³⁵⁷ Daly, H.E. *Towards a Steady State Economy*. — San Francisco: Freeman, 1973. — 315 p.

³⁵⁸ Котлер Ф. *Основи маркетингу* / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. — Київ, Москва, Санкт-Петербург: Вільямс, 1998. — С. 84

³⁵⁹ Barre D. *The Basics of Social Marketing* // National Minority Aids Council Technical Assistance Newsletter. — 1995. — May / June. — P.1-4.

³⁶⁰ Ottman, Jacquelin A. *Green marketing; challenges and opportunities for the new marketing age*. — 1994. — 227 p.

³⁶¹ Купинец Л.Е., Харичков С.К. *Проблеми производства экологически чистой продукции в АПК: национальный и международный аспекты* / Л.Е. Купинец, С.К. Харичков — Одесса: 2007. — С. 325.

³⁶² Galbraith J.K. (1958) *'The Affluent Society'*, Harmondsworth: Penguin

Населення, що практично не змінюється по чисельності, фізично не може споживати більше і єдиним фактором економічного зростання стає його намагання споживати «краще». Він назвав етап постіндустріального розвитку — стадією прагнення до якості³⁶³.

Тоффлер Е. у 1980 році прогнозував, що суспільство масового споживання в результаті диференціації попиту стане «демасифікованим» суспільством. Кожний споживач формує диференційований попит на основі власного розуміння, що для нього є кращою споживчою цінністю. Цей процес Тоффлер назвав демасифікацією. Вже у 1990 році він відмічав, що процеси диференціації прискорюються і суспільство входить в нову фазу «суперсимволічної економіки». Тоффлер Е. вважав, що: «Це не ознака «деіндустріалізації», «здрібнення» чи економічного упадку..., а стрибок до революційно нової системи виробництва. Ця нова система робить гігантський крок від масового виробництва до якісно нової системи споживання, від масового ринку збуту і розподілу до ніш і мікроринку, від монолітної корпорації до нових форм організацій»³⁶⁴.

Таким чином, автором удосконалено періодизацію теорії маркетингу, яка на відміну від існуючих поглядів базується на наступному принципі: кожному періоду розвитку теорії маркетингу повинна відповідати певна концепція маркетингу. Виділено три періоди:

- 1) 1900-1970 рр. — етап формування класичної концепції маркетингу на основі орієнтації на споживача, ранній етап індустріальної економіки;
- 2) 1970-2000 рр. етап — формування концепції соціально-етичного маркетингу, пізній етап індустріальної економіки;
- 3) з 2000 р. — етап формування концепції індивідуалізованого соціально-відповідального маркетингу на основі пропозиції найвищої споживчої цінності, постіндустріальна економіка.

4.5. Маркетингова складова у системі чинників забезпечення міцного підґрунтя для адаптації малого бізнесу до реалій ринку в Україні

Динамізм темпів поступу різних за ступенем технологічного розвитку економік країн світу визначається факторами глобальних інформаційно-технологічних та інституційних трансформацій, котрі в кінцевому результаті обумовлюють як спектр соціально-економічних змін на макро- і мікро рівнях в національних економіках, так і модернізацію базових засад функціонування різних традиційних форм підприємницької діяльності.

В Україні малі форми господарювання (визнаються підприємства (незалежно від форми власності), в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень), як суб'єкти ЄДРПОУ у переліку організаційно-правових форм господарювання, вперше офіційно з'явилися і набули статусу самостійної одиниці у 90-х роках ХХ століття. В той час, як у високо розвинутих країнах світу – це (і вже не одне століття) вагомий

³⁶³ Rostow W.W. (1962) 'The Process of Economic Growth', 2nd edn, New York: W. W. Norton.

³⁶⁴ Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер — М.: АСТ, 2008. — С.157.

сектор економіки, призначення якого є двояким: економічна функція передбачає пом'якшення коливань ринкових явищ завдяки активній участі (залежно від можливостей і масштабів) у суспільному виробництві і розподілі матеріальних благ; а соціальна – індикатор розвитку процесів соціального буття, а саме: суб'єктивних критеріїв розподільчої системи та існуючих соціальних відносин між індивідами у суспільстві.

Оскільки “малий бізнес має сумбурний характер, не регламентований жорстко, гнучкий у плануванні, унаслідок чого чутливий до змін потреб клієнта”³⁶⁵, це може зіграти значну роль у виробництві товарів і наданні послуг населенню (у сільськогосподарському секторі економіки зокрема, беручи до уваги світову продовольчу кризу і попит на біопаливо). Нова спеціалізація, створення нових робочих місць, стимулювання росту продуктивності праці, розширення номенклатури виробів і подекуди їх унікальність (завдяки малим партіям і високій якості), швидка модернізація виробничих потужностей і застосовуваних технологій – такою є реакція малих форм господарювання на процеси надвиробництва та задоволення зростаючих потреб населення країни.

Однак, вимогою часу постає і нагальність вирішення низки проблем щодо: підвищення рівня професійних компетенцій кадрового персоналу (перш за все у напрямі чіткого розмежування сфер його діяльності); застосування методик сучасного аналітичного комплексного моніторингу стратегічних компонентів ресурсного потенціалу підприємства з програмуванням стадій його розвитку на перспективу і напрямів спеціалізації на кожному окремо взятому часовому сегменті функціонування; опанування новітніх методів організації праці й оптимізації структури механізму взаємодії менеджменту і маркетингу для стимулювання процесів активного проникнення в навколишнє середовище та розширення особистісних контактів з постачальниками, конкурентами й потенційними споживачами запропонованих товарів і послуг.

Безперечно, з найбільшими труднощами, стосовно забезпечення міцного підґрунтя для стабільного розвитку виробництва в країні, стикаються власники малих підприємств. Саме підприємства малих форм господарювання, при включенні у ринкове середовище, виступають у ролі лакмусового папірця й першими блискавично реагують на його стан (інституційні норми ведення бізнесу та мінливість і наслідки взаємодії внутрішнього й зовнішнього векторів еволюції різних економічних систем при створенні нових суспільних відносин).

Індикатор кінцевого статусу малого підприємства – це кількісно-якісні характеристики його поточного стану (рентабельність, збитки, обсяги реалізованої продукції) та ймовірність перспектив функціонування (ризик,

витрати, прибуток, джерела фінансування, ринки збуту). В Україні мінливість нормативно-правового законодавства, як і світова фінансово-економічна криза не сприяли формуванню конкурентних переваг у підприємств суб'єктів-власників малих форм господарювання (не дивлячись на те, що лише одиниці з них мали доступ до зовнішніх ринків збуту і капіталу), що не могло не позначитися на стійкості їхнього фінансового становища й виникненні дилеми стосовно доцільності продовження виробничої діяльності (рис.1).

³⁶⁵ Консалтинг у сучасній ринковій економіці / [Козаченко С. В., Новицький В. Є., Довгий О. С.]. – К.: Арістей, 2006. – с.380. 309-С.311.

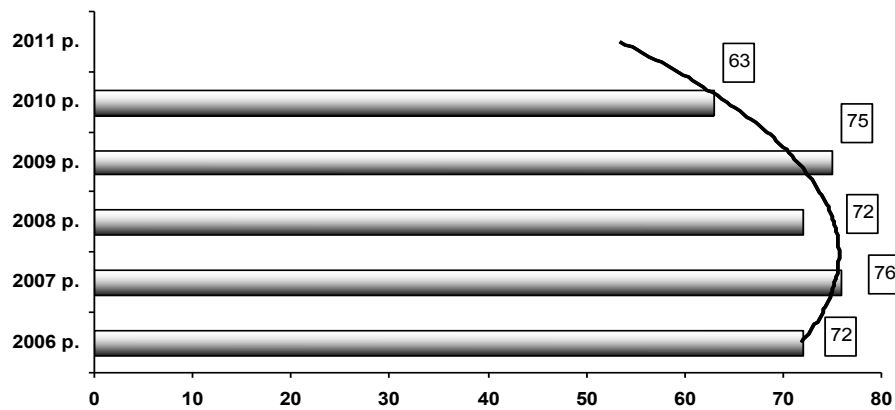


Рис.1. Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення (одиниць) в Україні у 2006–2011 рр.

Згідно даних Держкомстату України³⁶⁶, частка підприємств, що одержали прибуток у 2007-2010 рр. (фінансові результати від звичайної діяльності малих підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності) зменшилася з 66,3% (від усього загалу) до 60,1% (рис.2).

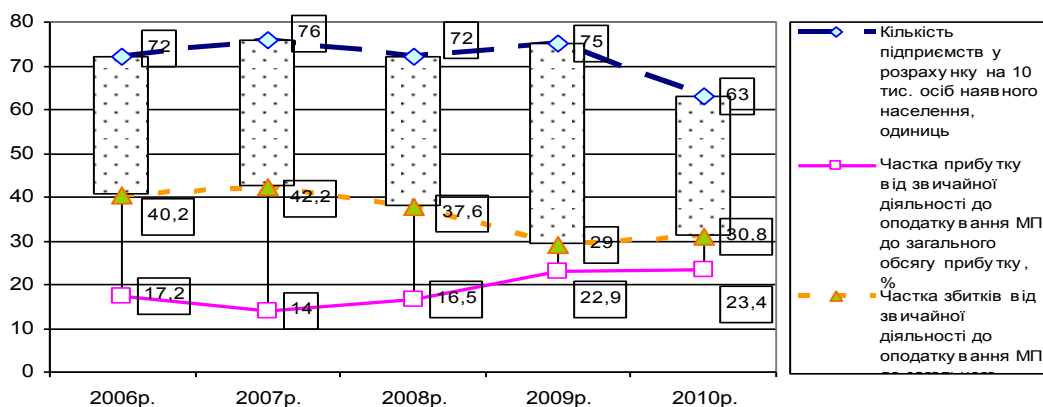


Рис.2. Окремі показники розвитку підприємств малих форм діяльності в Україні у 2006–2011 рр.

Зросла з 33,7% до 41,4% (до загальної кількості малих підприємств) частка збиткових підприємств (рис.3), триває процес звільнення працівників. Зменшилися з 18,8% до 16,3% обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі їх реалізації в Україні. За видами економічної діяльності структура цих обсягів є диференційованою: у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві їх частка зросла (від загалу) з 1,6% до 3,0%; у промисловості – з 8,8% до 9,7%; з 3,1% до 3,9% – у діяльності транспорту та зв'язку; з 8,3% до 12,2% – з операцій з нерухомим майном (оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям); з 0,6% до 0,7% – у діяльності готелів й ресторанів; знизилася з 66,9% до 60,2% – у торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; будівництві – з 8,6%

³⁶⁶ Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua/news.php3?1011>

до 7,3%; у наданні комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту – з 0,8% до 0,7%.

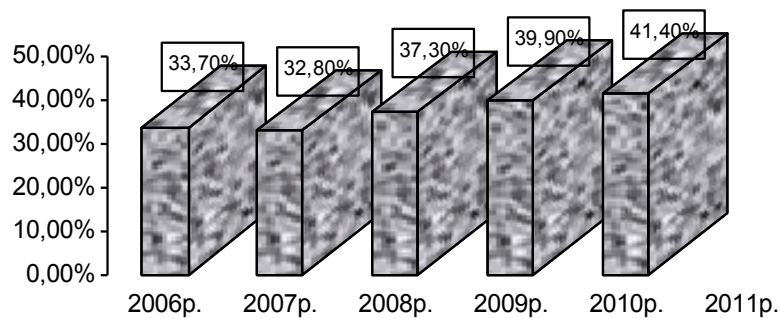


Рис.3. Показники частки малих підприємств в Україні, що одержали збитки у 2006–2011 рр.

Не змінилися на краще ці показники і у 2011-2012 рр. У розрізі регіонів України, найбільшу кількість малих підприємств, котрі одержали збиток (у % до загальної їх кількості) було зареєстровано у м. Севастополь – 45,7% (з фінансовим результатом у – 328,2 млн. грн.), Автономній Республіці Крим – 41,4% (1275,2 млн. грн.) та Чернівецькій області – 40,3% (277,1 млн. грн.). В той час, як показники найменшої частки (у % до їх загалу) малих підприємств, котрі одержали збиток демонструє Кіровоградська – 25,4% (376,4 млн. грн.), Івано-Франківська – 27,8% (598,3 млн. грн.) та Закарпатська – 28,8% (295,8 млн. грн.) області.

Моніторинг виробничо-збутової діяльності малих підприємств у спектрі різних видів економічної діяльності в Україні дозволяє виокремити позитив позиції сільського господарства, мисливства, лісового господарства, котрі, за фінансовими результатами до оподаткування, мають у своєму активі найменшу кількість від загалу збиткових підприємств – 16,9% (з фінансовим результатом у 1586,4 млн. грн.) при одному з найвищих параметрів показника підприємств, що одержали прибуток – 83,1% (9070,7 млн. грн.).

Зазначимо, що величина прибутку малих підприємств прямо пропорційно залежить не тільки від успіху (стійкості) його продукції на ринку споживача й ефективного використання сукупного потенціалу і можливостей підприємства, але й від застосування існуючих успішних моделей управління, прогнозування і подальшої розробки товарів новинок; ось чому і зростає роль креативного маркетингу. Саме ця компонента і містить секрет довготривалої стабільної роботи підприємства і є запорукою високого рівня його розвитку оскільки базується не на принципах тимчасовості, а на націленості на одержання кінцевого результату від виробничо-збутової діяльності; й на веденні маркетингової політики, котра передбачає тривалі дослідження, прогнозування і подальшу розробку товарів ринкової новизни, та визначення ключових напрямів стратегій маркетингу. Адже, стратегічний маркетинг – спрямований на задоволення потреб споживачів з одержанням максимальних вигод або доходу; а операційний – передбачає застосування таких тактичних засобів як товар, ціна, збут, просування, рекламу, сервіс.

Новим у маркетингу є концепція взаємин, при якій увага акцентується на зв'язках з громадськістю і концентрується на утриманні клієнта, його користі від купленого

товару, довготривалої співпраці й найважливішим вважає обслуговування клієнта; прагне його прихильності до фірми і постійного контакту з ним, а турботи про якість домагається від усіх³⁶⁷.

Логістичні методи управління підприємством теж базуються на принципах маркетингу та менеджменту з урахуванням функціонування ринкової інфраструктури й передбачають високу ступінь збалансованості усіх потоків (матеріального, фінансового, інформаційного, транспортного), “які проходять послідовний ланцюг від зовнішнього джерела до кінцевого споживача готової продукції”³⁶⁸ з супутніми потоками³⁶⁹. Основний акцент при цьому робиться на пошуку шляхів комплексної оптимізації витрат виробництва у напрямі використання сировини (заміна однієї на іншу, більш дешеву, комплексне її використання), супутніх матеріалів, допоміжних матеріалів та створених сегментів у ланцюгу транспортування продукції (стратегії транспортування в процесі постачання).

Виникає потреба у послугах консалтингу, котрий зосереджується на наданні широкого спектру інформаційних ресурсів (інжиніринг, рекрутмент і менеджмент³⁷⁰), характерною рисою яких є безпосередній вплив суб’єкта, що надає послуги, на споживача та споживчі якості товару, тобто – це вид економічної діяльності, що має своїм предметом інформацію – “відомості про будь-які процеси, події, факти чи факти чи предмети”³⁷¹ і є спрямованим на поширення відомих даних та апробованих навиків.

Як зазначають науковці, консалтинг передбачає “надання фахівцем своїх особливих знань, навиків і досвіду в системі його клієнта”³⁷² і консультування здійснюється у “будь-якій формі ... допомоги відносно змісту, процесу рішення, або побудови задачі (або ряду задач) при якій консультант не виконує задачу самостійно, а лише надає допомогу в її виконанні”³⁷³. Тому, запорукою успішності суб’єкта в умовах сьогодення виступатиме його здатність ефективно використовувати масиви інформаційного ресурсу, адже “інформаційна сфера починає домінувати над виробничою і визначати характер та можливості останньої так само, як виробнича у землеробсько-промислових суспільствах визначала характер привласнення природних багатств”³⁷⁴.

Однак, на практиці³⁷⁵, “мала компанія, керована власником, найбільш ймовірно, використовуватиме свої тісні контакти із партнерами по бізнесу, друзями, клієнтами,

³⁶⁷ Payne A. Marketing uslug. – Warszawa: PWE, 1996.

³⁶⁸ Матвієнко-Біляєва Г. Л. Основи методики проведення контролінгу логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах / Г. Л. Матвієнко-Біляєва // Управління розвитком : зб. наук. ст. – Харків : ХНЕУ, 2009. – № 1. – С. 102–103.

³⁶⁹ Матвієнко Г. Л. Актуалізація контролінгу логістичної діяльності як функції управління на підприємствах в Україні” / Г. Л. Матвієнко // Науково-технічний збірник. –Хмельницьк, 2005. – № 3. – С. 114–122.

³⁷⁰ Консалтинг у сучасній ринковій економіці / [Козаченко С. В., Новицький В. Є., Довгий О. С.]. – К.: Арістей, 2006. – С.14, 56.

³⁷¹ Обробка сигналів у радіоканалах цифрових систем передавання інформації: Навч. посібник / [Бабак В. П., Наритник Т. М., Куц Ю. В., Казимиренко В.Я.] / за заг. ред. чл.-кор.НАН України В. П. Бабака. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. – 476 с.

³⁷² Макхем К. Управленческий консалтинг / К. Макхем // Пер. с англ. – М., 1999. – С.10.

³⁷³ Steele F. Consulting for organizational change. – Amherst (MA); University of Massachusetts Press, 1975. – P.3.

³⁷⁴ Павленко Ю. Сутність, тенденції розвитку та протиріччя процесу глобалізації / Ю. Павленко // Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. д-ра екон. наук В. Р. Сіденка. – Х. : Форт, 2003. С.27

³⁷⁵ Консалтинг у сучасній ринковій економіці / [Козаченко С. В., Новицький В. Є., Довгий О. С.]. – К.: Арістей, 2006. – С.309-310.

постачальниками, конкурентами, а не з професійними консультантами або викладачами, оскільки ці джерела допомоги: є дуже звичні; із ними можна легко вступати у контакт; постійно доступні; надійні; як правило, мають відношення до справи; економлять час як джерело консультації; гідні довіри та конфіденційні; є частиною ділового співтовариства”. Ось чим власник-підприємець компенсує прогалини у набутих ним навиках професійного менеджменту та відсутність спеціалізованих компетентних експертів (фахівців з маркетингу, новітнього менеджменту, фінансів, аудиту, виробництва, підбору кадрів), терплячи серйозні труднощі при спробах визначити чіткі (альтернативні) стратегії розвитку власного підприємства. І це – головна біда малого підприємництва в Україні! Разом з тим, подолати ці труднощі можна лише за умови створення консультативно-інформаційного ресурсу (організації навчальних курсів з оволодіння спеціальними знаннями і практичних тренінгів з метою перевірки аналітичних здібностей персоналу і підвищення його професійної майстерності для “ідентифікації необхідних змін в організації зі змінами мети й завдань компанії”) необхідного для забезпечення пізнання всіх аспектів дії зовнішнього середовища на ступінь інтеграції підприємства. Загалом критичний перегляд недоліків в управлінні обумовить розуміння необхідності власного розвитку підприємця, відобразить його рівень пізнань, підготовки і освіченості, призведе до зацікавлення в навчанні самого себе (як і в кар’єрному рості себе як професійного менеджера). А зміна мотивацій (створення сприятливих умов для ведення бізнесу на рівні регіону чи країни в цілому) забезпечить сприйняття процесу безперервного фахового навчання у якості чинника, що слугуватиме запорукою уникнення помилок при плануванні сегменту спеціалізації підприємства; організації його виробничо-збутової діяльності та шляхів виходу на ринок.

4.6. Вплив зовнішніх чинників на маркетингову та управлінську діяльність малих підприємств торговельної галузі України

В умовах невизначеності і динамічних змін зовнішнього оточення розробити й реалізувати середньо- та довгострокові програми розвитку малих торговельних підприємств надзвичайно складно. А оскільки їх комерційний успіх є складовою економічного процвітання України, то врахування чинників маркетингового макросередовища є невід’ємною частиною господарської діяльності, зокрема управління маркетингом, малих підприємств торгівлі.

Сучасні тенденції свідчать, що чим складніше й мінливіше маркетингове макросередовище, тим всеохоплюючим і глибшим перетворенням піддаються малі підприємства торговельної галузі України. А це, в свою чергу, вимагає від них високого рівня маневреності, гнучкості та адаптивності на ринку.

Недостатнє реформування сфери діяльності малих підприємств, недосконале законодавство, економічні коливання, активна діяльність тіньового сектору економіки, соціальні конфлікти – це далеко не повний перелік факторів, що мають високий рівень мінливості та непередбачуваності. Чинники такого роду, змушують малі підприємства діяти в складних умовах, використовуючи елементи стратегічного мислення.

Функціонування вітчизняних малих торговельних підприємств відбувається в демографічній економічній системі України, яка має особливості та закони розвитку. Необхідність їх моніторингу і врахування під час управління маркетингом малих торговельних підприємств є безперечною.

Дослідження макросередовища малих підприємств торгівлі – це своєрідний інструмент контролю впливу різних чинників з метою передбачення потенційної небезпеки, виявлення, попередження, вчасного вжиття заходів для подолання їх негативної дії. Особливість макросередовища полягає в тому, що до окремих його факторів слід пристосовуватися, а інші – використовувати як інструмент регулювання поведінки на ринку.

Всі малі торговельні підприємства перебувають у взаємодії з маркетинговим макросередовищем, а тому підвищення ефективної їх діяльності можливе лише за умови швидкого пристосування до нього. Адаптація малих підприємств до змін є своєрідною системою взаємопов'язаних і цілеспрямованих дій, що протидіють зниженню ефективності діяльності.

Нині дослідження факторів маркетингового макросередовища здійснюють усі малі торговельні підприємства в Україні. Відмінності ж проявляються лише в глибині, масштабах, методах та інструментах досліджень. Але, навіть ті з них, що приділяють цьому багато часу і вкладають значні кошти, не спроможні врахувати всі фактори маркетингового макросередовища.

Маркетингове макросередовище охоплює низку неконтрольованих факторів непрямого впливу, що вимагають пристосування малих торговельних підприємств до себе. Враховуючи особливості діяльності малих суб'єктів господарювання торговельної галузі України, можемо виділити дев'ять основних груп чинників їх маркетингового макросередовища (рис. 1).

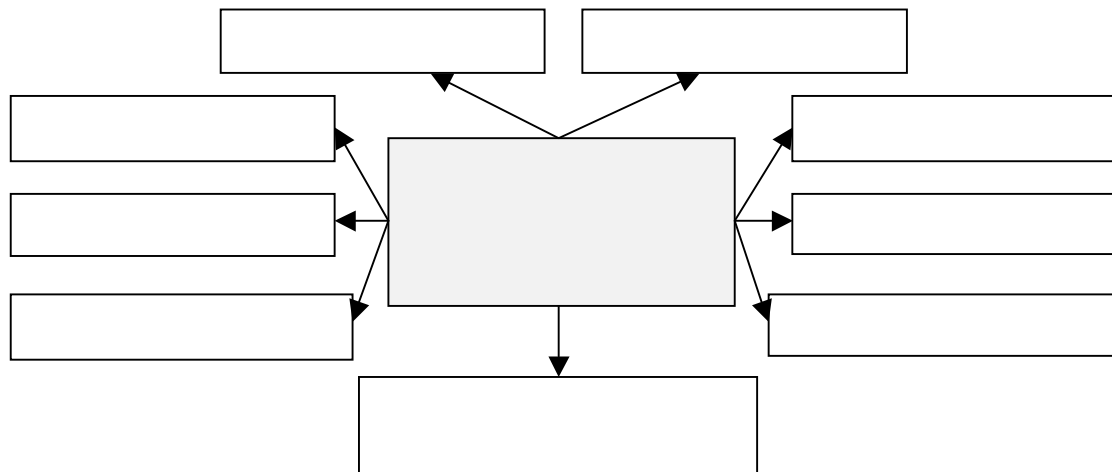


Рис. 1. Фактори маркетингового макросередовища малих торговельних підприємств ³⁷⁶, ³⁷⁷, ³⁷⁸

³⁷⁶Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник. – 7-ме вид. – Київ : Лібра, 2010. – С. 24.

³⁷⁷Земляк С. В. Организационно-экономические аспекты управления маркетинговыми технологиями (на примере сферы малого бизнеса): монография. – М. : Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2006. – С. 89.

³⁷⁸Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер; пер. с англ. под науч. ред. С. Г. Жильцова. – СПб. : Питер, 2010. – С. 88–99.

Глибокий аналіз всієї сукупності факторів маркетингового макросередовища є запорукою комерційного успіху малих торговельних підприємств. Ринок є, безперечно, основою маркетингу, оскільки саме в його середовищі можна оцінити результати маркетингових зусиль. При здійсненні господарської діяльності малі підприємства торгівлі прагнуть отримати високі прибутки, щоб покрити понесені затрати, набути переконливих конкурентних переваг і забезпечити ефективний розвиток у довгостроковій перспективі³⁷⁹.

Фактори маркетингового макросередовища не залежить від діяльності малих підприємств торгівлі й діють на них непередбачувано. Підприємства не можуть самостійно змінити макросередовище, адже воно – поза сферою їх впливу, а відтак змушені пристосовуватися до нього.

Між факторами макросередовища існує тісний зв'язок, тому й їх дослідження слід здійснювати комплексно. Рівень впливу одного й того ж чинника маркетингового макросередовища на малі підприємства може значно відрізнятись в залежності від їх економічної міцності і можливостей діяльності.

Маркетингове макросередовище охоплює як нові можливості, так і загрози для діяльності малих підприємств торгівлі³⁸⁰. На практиці неможливо врахувати всі обставини макросередовища маркетингу, оскільки: по-перше, не всі фактори відомі заздалегідь, вони можуть виникати раптово; по-друге, багато чинників не береться до уваги через відсутність належної інформації про них; по-третє, деякі з факторів свідомо ігноруються із-за неістотності їх впливу.

Однак, є фактор маркетингового макросередовища, який враховується всіма малими підприємствами торгівлі – економіка (купівельна спроможність цільового сегменту ринку, що залежить від показників ВВП, вартості електроенергії й природного газу, темпів інфляції, доступності кредитів)³⁸¹.

Важливе значення серед економічних показників, які варто брати до уваги малим підприємствам торгівлі при здійсненні своєї маркетингової діяльності, має показник валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу. За 2007–2011 рр. цей показник зріс майже у 2 рази, хоча в 2008 р. спостерігалось незначне зниження ВВП на одну особу в порівнянні з 2007 р. на 663 грн. Станом на 1 січня 2012 р. ВВП України в розрахунку на одну особу становив 28760 грн (рис. 2).

Такі економічні тенденції формують купівельну здатність населення та попит, а відтак, мають великий вплив на маркетинг малих торговельних підприємств. Чинники макросередовища для одних малих підприємств торгівлі становлять загрозу, тоді як для інших, можуть стати можливостями розвитку. Але, для всіх малих підприємств негативне значення мають високі відсотки за банківські кредити, нестабільність національної валюти і податковий тиск.

З економічним середовищем тісно пов'язане й політико-правове, оскільки економічний устрій залежить від політичної системи країни. Нестабільність уряду, постійна зміна законодавства, відсутність гарантій економічної безпеки, державна політика приватизації, високий рівень корумпованості державних структур,

³⁷⁹Земляк С. В. Организационно-экономические аспекты управления маркетинговыми технологиями (на примере сферы малого бизнеса): монография. – М. : Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2006. – С. 90.

³⁸⁰Гусева И. Управление финансами предприятия: многоуровневый и маркетинговый подходы / И. Гусева, М. Подмарева // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 7. – С. 31.

³⁸¹Данько Т. П. Управление маркетингом: Учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 7.

створюють несприятливе поле для діяльності малих підприємств торгівлі, посилюють соціальну напруженість.

В Україні політичний фактор є генератором низки ризиків малих підприємств, адже визначає “правила гри” в бізнесі. Усвідомлюючи це, керівники малих підприємств торгівлі повинні постійно слідкувати за змінами в нормативних документах місцевих, обласних та державних органів влади.

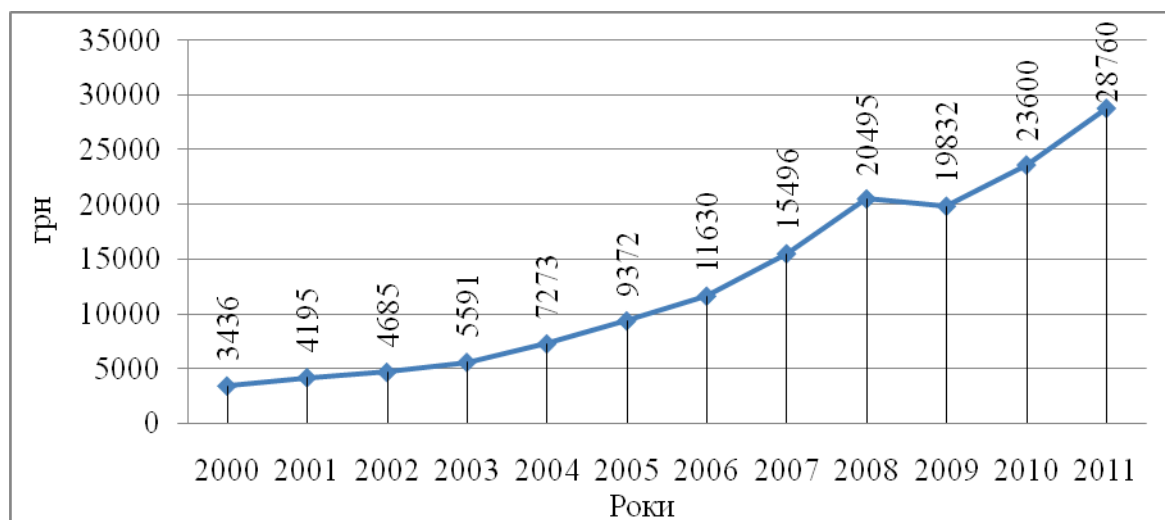


Рис. 2. Динаміка зміни валового внутрішнього продукту України в розрахунку на одну особу в 2000-2011 роках³⁸²

Негативно впливає на діяльність малих торговельних підприємств жорстка державна податкова політика. Вона обмежує їх діяльність, змушує приховувати прибутки, що веде до розвитку тіньового сектору економіки, посилює конкурентну боротьбу на ринку та повністю руйнує податкову етику.

Демографічна ситуація в країні також має неабиякий вплив на розвиток малих підприємств у галузі торгівлі, адже визначає ринки їх присутності. Кожне мале торговельне підприємство має враховувати демографічні чинники, заздалегідь їх передбачати, і в разі необхідності розпочинати розробку нового асортименту продукції, пошук перспективніших ринків збуту³⁸³.

В Україні спостерігається зниження народжуваності, зменшення кількості дітей у сім'ях, старіння нації, зростання місцевих і скорочення сільських жителів³⁸⁴. Такі демографічні тенденції в країні вимагають особливої уваги з боку малих підприємств торгівлі, адже негативно позначаються на кількості наявної та потенційної робочої сили, їх кваліфікаційних характеристиках.

Що ж стосується етнічного та релігійного складу населення України, то він теж змінюється. За останнє десятиріччя зросла кількість емігрантів з країн Азії та Африки, а це значно знижує загальний рівень освіти в країні і професійні якості населення.

³⁸²Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.

³⁸³Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. М. І. Белявцева та В. Н. Воробйова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – С. 22.

³⁸⁴Шубін С. Проблеми політичного маркетингового дослідження в державному управлінні / С. Шубін // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 1. – С. 194.

Релігія теж зазнає змін – в Україні поширюються різні віросповідання (іслам, іудаїзм). Усе це негативно позначається на діяльності малих підприємств через низьку купівельну здатність і культуру споживання населення.

Іноземні та вітчизняні науковці одним із факторів макросередовища виділяють соціально-культурну складову. Ми доцільнішим вважаємо виділення соціального і культурно-освітнього середовища, оскільки це дасть змогу глибше дослідити різні сторони життя населення країни, що є необхідним при здійсненні маркетингової діяльності малих торговельних підприємств.

Соціальне середовище відчутно впливає на малі підприємства торгівлі, хоч і досить повільно змінюється. Головним у ньому є думка людей про себе та оточуючих, відносини між людьми і підприємством, ставлення громадськості до природи, створення світу, свого здоров'я та харчування, турбота про екологію й безпеку продуктів, розвиток ринкового менталітету населення^{385, 386}.

Так, пропаганда здорового способу життя створює можливості для малих підприємств торгівлі, які займаються реалізацією спортивного спорядження і товарів для відпочинку. Соціальне розшарування населення дозволяє сегментувати споживачів за рівнем доходів, а тому малим торговельним підприємствам доволі легко обрати свій сегмент ринку.

Останнім часом значна увага приділяється природному середовищу існування населення країни³⁸⁷. Жорсткі екологічні нормативи збільшують витрати підприємств на екологічні потреби і примушують керівників дотримуватися рекомендацій громадських організацій із захисту довкілля для утримання своїх клієнтів та збереження репутації й іміджу.

Культурно-освітнє середовище України представлене цілісною сукупністю факторів, що формують світогляд суспільства, його культурну історію, традиції й етнічні особливості. Чинники психологічної взаємодії проявляються в колективі, при створенні атмосфери взаєморозуміння, системи моральних і матеріальних цінностей на підприємстві³⁸⁸. Відтак, життєві цінності і традиції позначаються на успішності малих підприємств.

Українське суспільство складається з багатьох груп людей, які мають різні культурні характеристики (ставлення до бізнесу). Змінити їх ставлення навряд чи можна, тому слід приймати їх як об'єктивну реальність і враховувати в діяльності малих торговельних підприємств³⁸⁹.

Нині Україна залишається далеко позаду від новітніх технологій і розробок. Причина цьому – зменшення кількості наукових організацій та їх співробітників, що ускладнює можливість підприємств залучати професійних фахівців з дослідження ринку, пошуку інноваційних методів стимулювання збуту. За 20 років незалежності в Україні майже втричі (на 210 тис осіб) скоротилося число науковців внаслідок

³⁸⁵Бутенко Н. В. Управління маркетингом у сучасній корпорації / Н. В. Бутенко // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава. – К. : ВД “КОРПОРАЦІЯ”, 2005. – С. 226.

³⁸⁶Данько Т. П. Управление маркетингом: Учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 7.

³⁸⁷Маркіна І. А. Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища: монографія / І. А. Маркіна, Н. В. Бакало. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – С. 50.

³⁸⁸Синяева І. М. Маркетинг в малому бізнесі: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 “Маркетинг” / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 36.

³⁸⁹Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник. – 7-ме вид. – Київ : Лібра, 2010. – С. 25.

зниження престижності й затребуваності їх роботи, відсутності належних стимулів (рис. 3).

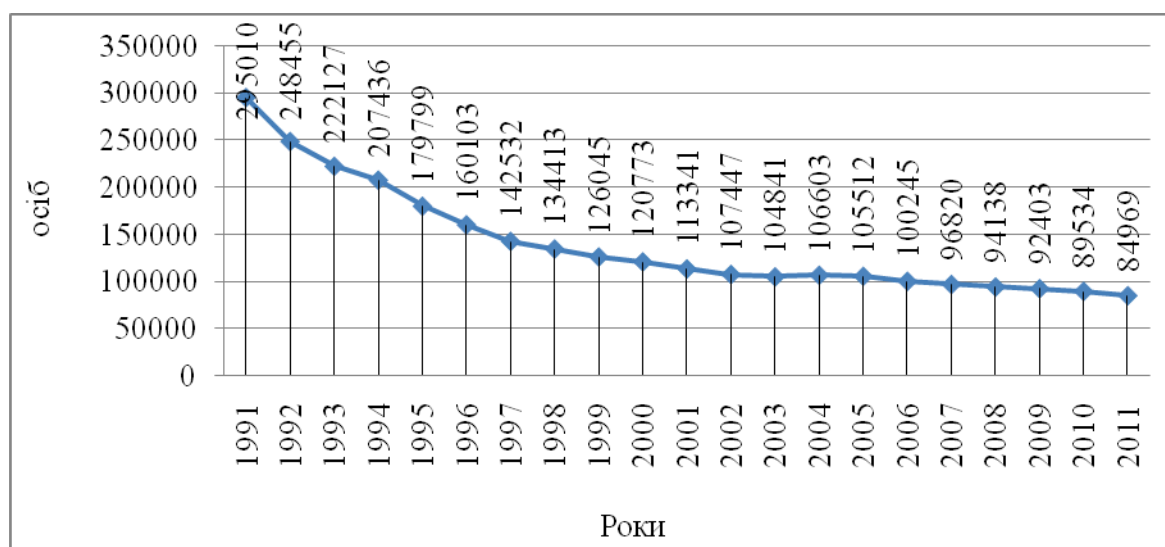


Рис. 3. Чисельність науковців України у 1991–2011 роках³⁹⁰

Науково-технічне макросередовище має позитивно впливати на потреби суспільства і значно розширити можливості підприємств у просуванні товарів на ринку. Результат впливу цього середовища на малі торговельні підприємства позначається на ефективності їх діяльності та покращенні якості товарів³⁹¹.

Неабиякий вплив мають досягнення науки і техніки на розвиток теорії та практики управління маркетингом малих торговельних підприємств. Це дозволяє впроваджувати прогресивні підходи до збуту продукції, застосовувати інноваційні методи управління. Для малих підприємств торгівлі інноваційні досягнення є ключовим фактором покращення обслуговування та появи можливостей реалізації нової продукції.

Але, окрім ряду позитивних моментів впливу інноваційного середовища на діяльність малих підприємств торгівлі, є й негативний – висока вартість техніки (засоби безпеки, зв'язку). Це обмежує доступ малих торговельних підприємств України до сучасних інформаційних технологій і перешкоджає своєчасному та ефективному виявленню споживчих потреб.

Перевагою України серед багатьох країн є її вигідне географічне положення в світовому просторі. Україна здавна зі своїми унікальними та неповторними природними і кліматичними умовами була світовим центром торгівлі. В Україні перетиналися сотні торговельних шляхів і пролягала важлива торговельна артерія слов'янських народів – “із варяг у греки”.

Україна завжди відігравала важливу роль у світовій історії, розвитку економічного потенціалу багатьох країн світу. І хоч її розвиток сьогодні характеризується

³⁹⁰Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.

³⁹¹Земляк С. В. Организационно-экономические аспекты управления маркетинговыми технологиями (на примере сферы малого бизнеса): монография. – М. : Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2006. – С. 94.

нестабільністю, економічними диспропорціями, деформацією ключових ринкових структур, інфляційними процесами та корупцією, однак вона є центром перетину шляхів між країнами Східної та Західної Європи, Азії.

Велике значення для малих підприємств торгівлі мають такі природно-географічні фактори як мережа транспортного сполучення, розташування торговельних центрів. Характер цих чинників визначається екологічними змінами навколо малих підприємств, вимогами екологічного законодавства.

Зростає в Україні й роль інформаційного середовища. Воно є базою маркетингових досліджень, розробки стратегічної поведінки підприємств на ринку та прийняття управлінських рішень. Важливим є формування малими підприємствами торгівлі власної інформаційної бази, орієнтованої на формування цільового ринку, пошук вигідних каналів розподілу та забезпечення інформацією процесу управління маркетингом³⁹².

Останнім часом особливого значення набуває середовище державного регулювання в Україні. Його фактори прийнято поділяти на чинники прямого та непрямого впливу. Ключовими факторами, що безпосередньо впливають на діяльність малих підприємств торгівлі є ліцензування та квотування продукції, її сертифікація і тестування. Основними чинниками, що опосередковано впливають на діяльність підприємств є фінансово-кредитна політика держави, зокрема використання пільг, податків, мита, ліцензій, залучення інвестицій.

Дослідження макросередовища вітчизняних малих підприємств торгівлі дає можливість стверджувати, що його фактори створюють одночасно як нові умови для їх функціонування, так і загрозу діяльності. Своєчасна оцінка змін чинників макросередовища і пошук дієвих маркетингових інструментів для ефективної діяльності є сьогодні важливим завданням малих торговельних підприємств. Розглянуті фактори макросередовища та зміни, що відбуваються в їх межах, по своїй природі, є потужними детермінантами ринкового середовища³⁹³.

Комплексний підхід до оцінки факторів макросередовища дозволяє кожному учаснику маркетингової діяльності успішно знаходити своє місце на ринку й ефективно управляти маркетингом. Глибоке дослідження маркетингового середовища малих підприємств торгівлі сприяє досягненню ними тривалого балансу інтересів, за умови існування неконтрольованих чинників, й усуненню суперечностей шляхом своєчасного їх врахування.

Успішний процес управління маркетингом вітчизняних малих торговельних підприємств охоплює усі фактори макросередовища, які формуються засобами монетарної, фіскальної, правової, соціальної та інших видів і напрямів політики держави. Сукупність чинників маркетингового макросередовища та їх тісна взаємодія, сприяють фінансовій стабілізації малих торговельних підприємств в Україні, підвищенню їх ринкової стійкості.

³⁹²Синяева И. М. Маркетинг в малом бизнесе: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 "Маркетинг" / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 37.

³⁹³Управление розничным маркетингом / Под ред. Д. Гилберта. Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2010. – С. 53.

4.7. Маркетинговий інструментарій збору інформації для прийняття стратегічних рішень на ринку ліфтового обладнання України

Внутрішні Підприємства ліфтового обладнання України в останні роки в цілому знаходяться в скрутному становищі. Тому вони потребують науково-методичних рекомендацій з розробки інструментарію маркетингових досліджень для вибору маркетингових стратегій зростання адекватних національним та світовим тенденціям в економіці. Сучасний стан економіки і висока ціна управлінських помилок вимагають від маркетингових досліджень своєчасної, достовірної та повної інформації. Процес прийняття рішень у сфері стратегічного маркетингу не може ґрунтуватися тільки на інтуїтивних маркуванні та професійному досвіді. Правильно підібраний маркетинговий інструментарій збору інформації для прийняття стратегічних рішень дозволяє виявити закономірності функціонування промислового ринку, істотно знижуючи рівень ризику за рахунок формування системи маркетингової інформації.

Система маркетингової інформації промислового підприємства — це сукупність процедур і методів, призначених для регулярного, планомірного збору, аналізу і розподілу інформації, підготовки і прийняття маркетингових рішень. Така система повинна сприяти оптимізації збуту. Об'єктом впливу системи є маркетингове середовище. Предметом — маркетингова інформація. Механізмом є система маркетингової інформації, що складається з чотирьох підсистем: внутрішньої звітності, зовнішньої інформації, маркетингових досліджень, аналізу маркетингової інформації.

Підсистеми внутрішньої звітності, збору зовнішньої інформації, аналізу маркетингової інформації це окремі фрагменти підсистеми маркетингових досліджень. Аналіз маркетингового середовища є невід'ємною функцією маркетингу, проте класичне маркетингове дослідження проводиться не завжди. Часто є можливість «опустити» деякі з його етапів. Іноді достатньо просто збору інформації щодо проблеми (рис. 1).

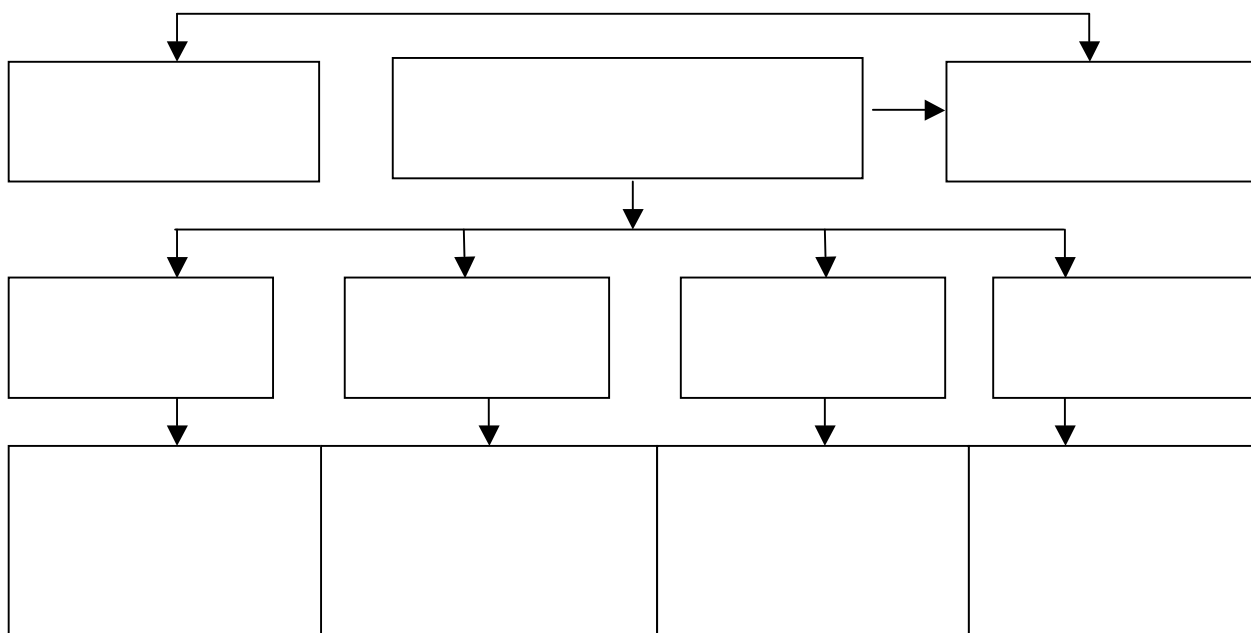


Рис. 1. Концепція системи маркетингової інформації промислового підприємства

Постачальники
Посередники
Конкуренти
Споживачі
Контактні аудиторії

За допомогою підсистеми внутрішньої звітності збирають інформацію про один чинник маркетингового середовища — діяльність самого промислового підприємства. Створюються і зберігаються внутрішні бази даних, що показують стан виробничо-господарської діяльності. Джерелом інформації є відповідні форми бухгалтерської, статистичної, оперативної звітності.

За допомогою підсистеми збору зовнішньої інформації збирають інформацію про інші одинадцять чинників маркетингового середовища, тобто створюються і зберігаються зовнішні бази даних, що стосуються промислового підприємства. Це інформація про діяльність постачальників, конкурентів, посередників, контактних аудиторій, стан потенційних і реальних споживачів. Різного роду економічна, науково-технічна, політико-правова, культурна і демографічна інформація. Джерелом є засоби масової інформації, лабораторні іспити конкуруючих товарів, звіти збутового і сервісного персоналу, нормативні акти, статистичні збірники, наукові публікації, звіти дослідницьких організацій, відвідування презентацій, виставок.

Підсистема маркетингових досліджень носить цільовий характер. Вона функціонує у тих випадках, коли для рішення ринкової проблеми, що має відношення до запобігання виникнення «реалізаційних синдромів» і оптимізації збуту, простого збору маркетингової інформації недостатньо. Маркетингові дослідження мають суголосно практичну спрямованість і носять комплексний характер. Об'єктами є чинники маркетингового середовища (рис. 2).

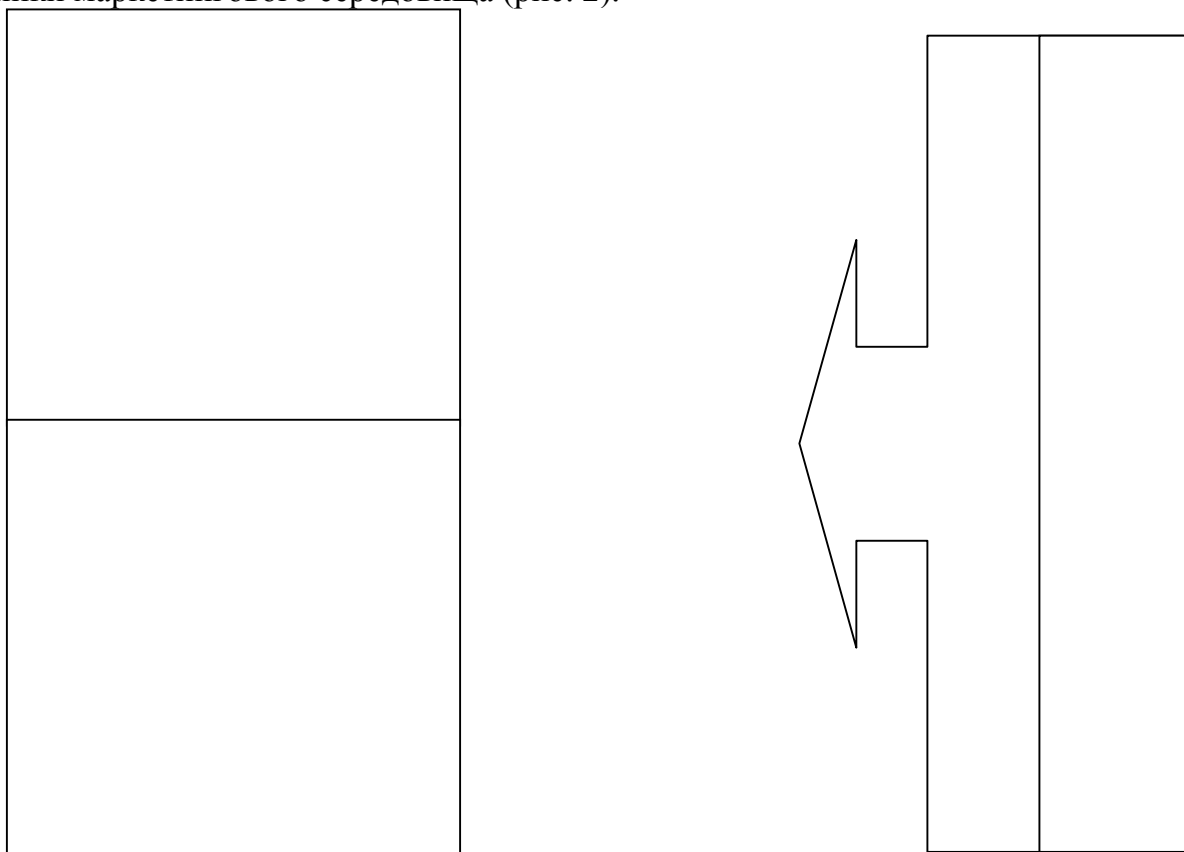


Рис. 2. Об'єкти маркетингового дослідження підприємства

Обсяг світового ринку маркетингових досліджень в 2011 році становив 32 млрд. дол. США, що означає зростання у порівнянні з попереднім роком на 4,5%, або на 0,4% з урахуванням коефіцієнта інфляції³⁹⁴. Найбільшу частку ринку займають компанії Європи (49%) та США (30%) — регіонів, в яких зосереджені найуспішніші промислові підприємства. Це показує значимість використання маркетингових досліджень для досягнення високих економічних показників.

Існує багато визначень поняття «маркетингове дослідження» і безумовно трактування цього терміну не є дискусійним.

Американська асоціація маркетингу визначає маркетингові дослідження як функцію, що є з'єднувальною ланкою між споживачем, громадськістю і товаровиробником за допомогою інформації. Остання використовується для з'ясування та визначення маркетингових проблем; генерування, поліпшення й оцінювання маркетингових дій; моніторингу маркетингової діяльності; поліпшення розуміння маркетингу як процесу. Маркетингове дослідження уточнює інформацію, необхідну для пошуку цих даних, розробляє метод збирання інформації, керує і спрямовує процес збирання даних, аналізує результати, повідомляє про знахідки та їх запровадження³⁹⁵.

Незважаючи на велику кількість, різних по формі визначень поняття маркетингові дослідження всі вони мають одну сутність — це комплекс методів збору, аналізу та обробки інформації, що вирішує ринкову проблему, а також наукове підґрунтя зменшення ризиків у підприємницькій діяльності.

Основними завданнями маркетингових досліджень є: ідентифікація типу попиту, потенційної місткості та кон'юнктури ринку, дослідження поведінки споживачів (фізичних та юридичних осіб), вивчення поведінки конкурентів, прогнозування споживацьких уподобань та основних параметрів ринку, оцінка діяльності підприємства та інших чинників маркетингового середовища; визначення конкурентоспроможності товарів; оцінка рівня та динаміки цін, виявлення ринкових та маркетингових можливостей.

Призначення маркетингових досліджень — забезпечення інформацією, необхідною для управління маркетингом. Їх необхідність зумовлена потребою зниження ризику прийняття неефективних рішень. Формування набору методів, що можуть бути використанні, обумовлені також принциповими відмінностями маркетингових досліджень на промислових і споживчих ринках (табл. 1).

Промислові підприємства можуть функціонувати на ринках B2B або B2C.

До цілей і завдань маркетингових досліджень в секторі B2B можна віднести такі: трансформація або побудова позиції підприємства, товару, цінової політики; перебудова структури каналів збуту, зміна умов обробки замовлень; встановлення доцільності відкриття нового виробництва або представництва в країні / регіоні, а також виходу на новий ринок або галузь; визначення основного конкурента для витіснення його з ринку, побудова конкурентного позиціонування; оцінка потенційного обсягу продажів в майбутньому періоді, побудова прогнозу обсягу збуту; розробка маркетингової стратегії виходу на новий ринок або в нову галузь, підготовка плану та бюджету маркетингових заходів; визначення підприємств, що

³⁹⁴ <http://r-trends.ru/investigations>

³⁹⁵ <http://www.ama-pdx.org>

Дослідження належать до групи цільових клієнтів та осіб, що приймають рішення про вибір постачальника, взаємозв'язків між групами, стратегії побудови взаємин.

1. Маркетингові дослідження на промисловому та споживчому ринках

Характеристика	промисловий ринок	споживчий ринок
Число досліджуваних об'єктів попиту	середовища. Невелике. Обмежено числом галузей-споживачів. Визначається на основі галузевих класифікаторів продукції.	Велике. Залежить від поширеності досліджуваного товару і обмежена чисельністю населення або кількістю домогосподарств.
Розмір вибірки	Значно менша, ніж на споживчому ринку. Часто, дорівнює всій сукупності досліджуваних об'єктів.	Встановлюється якомога більшою для досягнення конкурентоспроможності дослідження статистичної значущості.
Ідентифікація респондентів	Споживач і покупець - часто різні особи. Споживач не завжди впливає на процес прийняття рішення про покупку.	Споживач і покупець - часто одна і та ж особа. Навіть якщо це не так, споживач може впливати на покупця.
рівня цін	постачальників	розвитку

В якості цілей і завдань маркетингових досліджень промислових підприємств в секторі B2C доцільно виділяти такі: виявлення очікувань споживачів стосовно товарів та намірів їх придбання; визначення цінової еластичності попиту на товари підприємства; визначення демографічних та поведінкових профілів споживачів; отримання прогнозів збуту; отримання показників лояльності споживачів щодо товару та торгової марки; визначення стратегій позиціонування та просування товарів; оцінка ефективності комплексу комунікацій.

Відповідно до цих завдань формується система маркетингових досліджень на промисловому ринку (рис. 3).

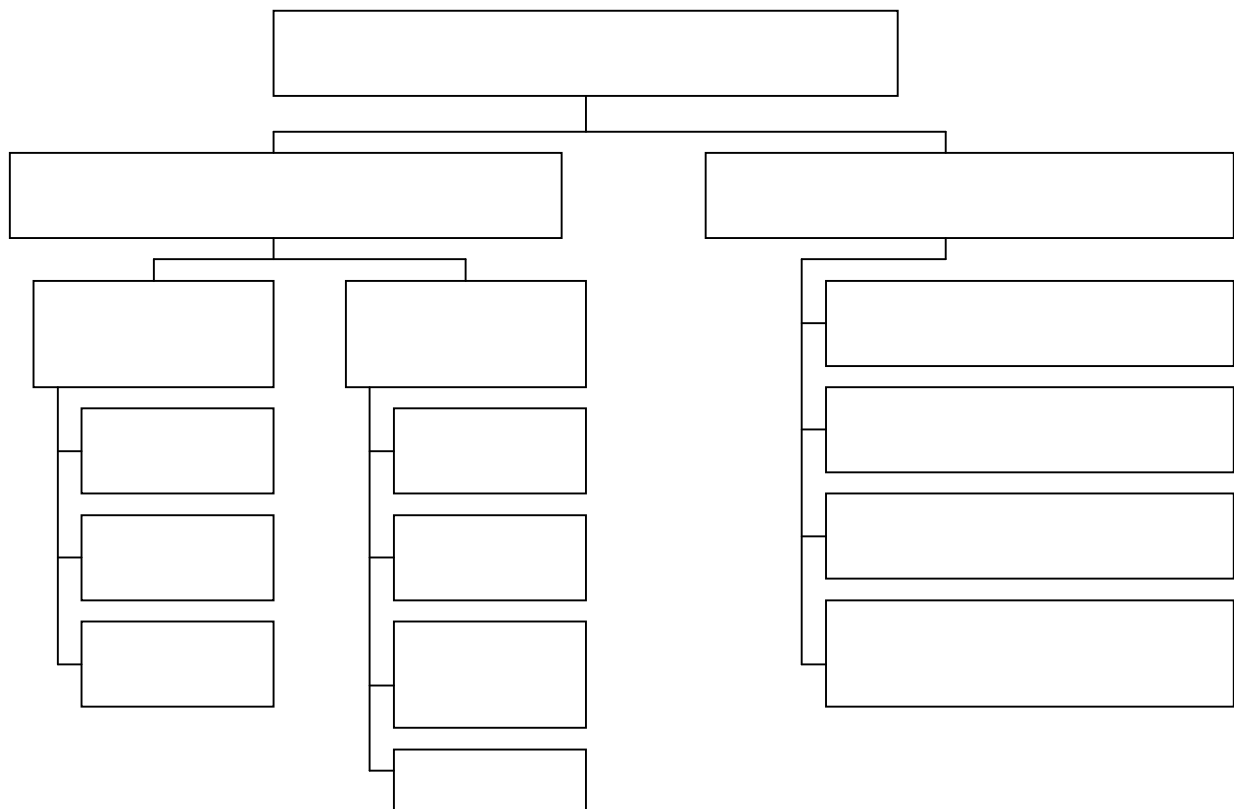


Рис. 3. Система маркетингових досліджень промислового ринку

Українська асоціація маркетингу щорічно проводить дослідження щодо визначення тенденцій маркетингових досліджень на промисловому ринку. Показники визначаються як середнє від очікувань директорів дослідницьких агенцій без врахування таких досліджень, що проводяться відділами маркетингу промислових підприємств (табл. 2).

2. Експертні оцінки УАМ обсягу ринку маркетингових досліджень в Україні 2002-2011рр.

Рік	Обсяг ринку		Прогноз зростання, %	Зростання / падіння, % (за даними компанії)
	\$ млн.	млн. грн. (згідно обмінним курсам відповідних років)		
2003	14,6	77,3	-	-
2004	19,5	100	+20	+34
2005	24,8	127	+25	+27
2006	33,5	169	+20	+35
2007	41,5	212	+24	+31
2008	55,0*	275	+28	+28
2009	45,0*	304**	-5	-22
2010	40,5	324	+24,5	-10
2011	44,4	354,6	+12	+10
2012 (прогноз)	52,8	421,9	+19	-

* Уточнені дані, з більш повним урахуванням учасників ринку.

** Орієнтовні дані, за курсом \$ 1 = 5,5 гривні в першому півріччі 2009 року та \$ 1 = 8 гривень у другому півріччі 2009 року, 7,98 у 2011 році.

Джерело: Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2011: експертна оцінка та аналіз УАМ. / І. Лилик // Маркетинг в Україні – 2012. – №2 (71). – С. 15.

У 2003-2007 рр. відбувалося стрімке зростання ринку маркетингових досліджень (враховуючи інфляційний фактор, реально ринок зростав щороку на 20-27%, випереджаючи темпи зростання економіки більш як удвічі), при цьому рівень зростання постійно випереджав прогнозовані оцінки УАМ. З 2008 р. на ринку стався перелом: саме того року номінальне зростання ринку було менше рівня інфляції, а підсумки року вперше виявилися гіршими від прогнозованих очікувань. В 2009-2010 рр. у доларовому еквіваленті ринок суттєво скорочувався. При цьому обсяги ринку у гривнях неповною мірою можна порівнювати за роками, оскільки відбулися значні зміни у курсі гривні щодо долара та інших валют (насамперед це стосується 2009 р.). У 2010 р. продовжувалося скорочення питомої ваги замовлень на дослідження від малих і середніх підприємств. У 2011 році вперше після 2008 року відбулося зростання ринку на 10%. На 2012 рік прогнозувалося зростання на 19%.

Маркетингове дослідження виступає як початок і логічне завершення маркетингового менеджменту. Його спрямованість залежить від виробничого профілю, величини капіталу, рівня рентабельності, особистого чи виробничого споживання товарів, рівня монопольно-конкурентного становища, географії і кількості покупців, структури каналу розподілу, ступеня диверсифікації. Тому не існує єдиної класифікації маркетингових досліджень і фахівці пропонують власні класифікації.

В результаті вивчення існуючих класифікацій маркетингових досліджень пропонується узагальнена авторська версія (рис. 4).

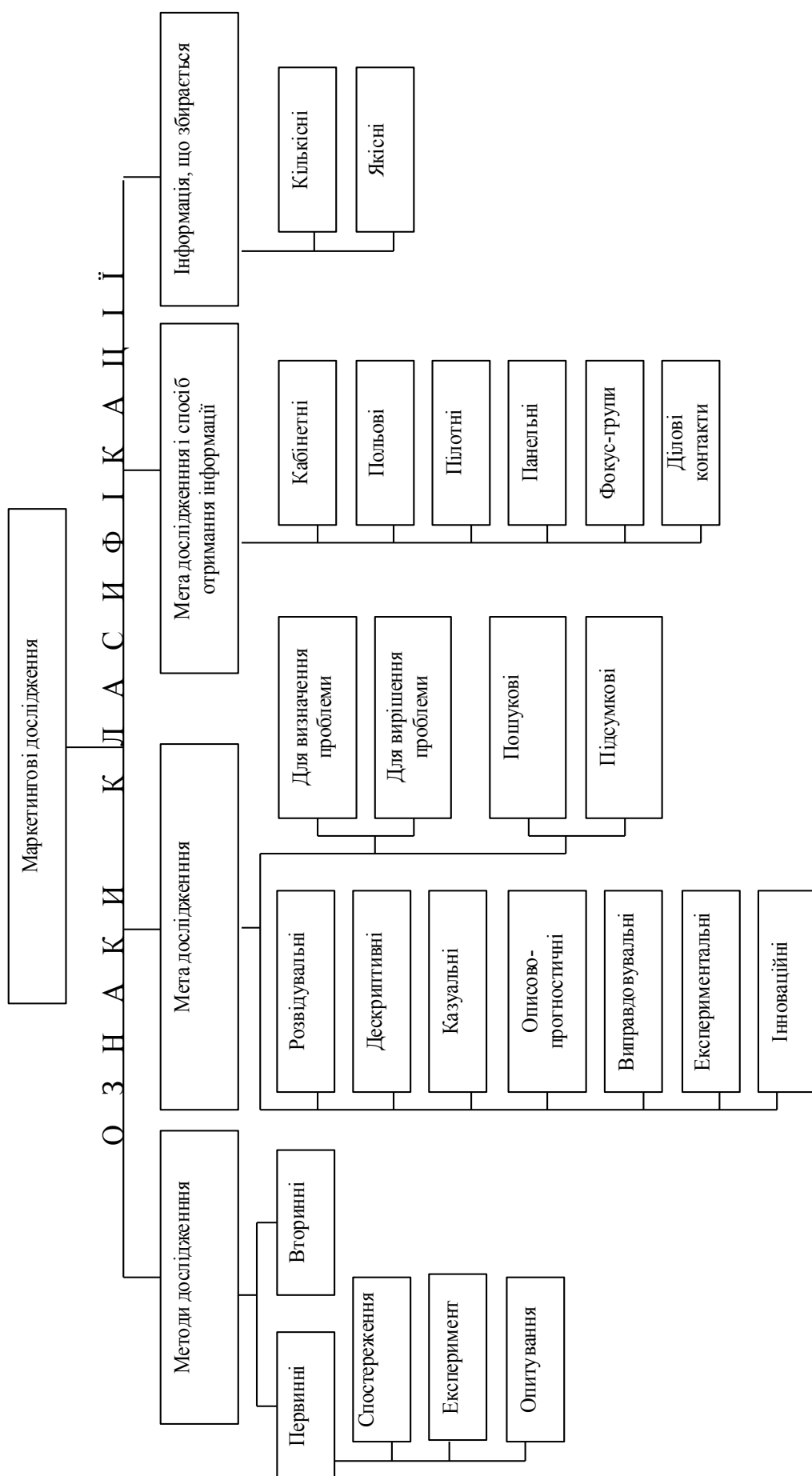


Рис. 4. Класифікація маркетингових досліджень на промисловому ринку

Чинниками підвищення ролі маркетингових досліджень в діяльності промислових підприємств на сучасному етапі економічного розвитку України є:

- процеси економічної глобалізації стають більш інтенсивними;
- посилюється нестабільність міжнародного маркетингового середовища через наслідки фінансово-економічної кризи;
- підвищується залежність від національних економік інших країн і як наслідок посилюється конкуренція;
- посилюється вплив на національний ринок культурних традицій інших народів;
- підвищується актуальність соціально-етичного маркетингу,
- посилюється вплив на погляди покупців думок і позицій віртуальних спільнот та суспільних організацій;
- зміна сутності концепції маркетингу внаслідок впровадження принципів масової індивідуалізації.

Для виявлення тенденцій розвитку ринку маркетингових досліджень на українських промислових підприємствах розглянемо структуру використаних методів у загальному обсязі маркетингових досліджень (табл. 3).

3. Питома вага різних методів у загальному обсязі маркетингових досліджень

Методи досліджень	Обсяг досліджень за даним методом, тис.\$						Обсяг досліджень за даним методом, %					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількісні дослідження	14340	5958	20956	20308	23119	33661	66,2	56,1	81,6	78,1	82,7	75,8
Опитування поштою	4	-	-	-	119	2224	-	-	-	-	0,4	5
Телефонні опитування	1431	1923	3009	3332	2805	5739	6,6	18,1	11,7	12,8	10,0	12,9
Face-to face інтерв'ю	7906	3681	9831	10320	10710	17647	36,5	34,7	38,3	39,7	38,3	39,7
Онлайн інтернет-дослідження	103	-	-	223	484	1670	0,5	-	-	0,9	1,7	3,8
Інші (панельні, аудити ринку)	4899	328	7917	6433	9001	6379	22,6	3,1	30,8	24,8	32,2	14,4
Якісні дослідження	2971	3078	4052	5001	3527	7188	13,7	29,0	15,8	19,2	12,6	16,2
Фокус-групи	1957	2108	2493	2703	1810	2835	9,0	19,9	9,7	10,4	6,5	6,4
Глибинні інтерв'ю	934	816	1447	2104	857	2932	4,3	7,7	5,6	8,1	3,1	6,6
Онлайн фокус-групи	54	-	112	2	46	15	0,2	-	0,4	-	0,2	0,03
Інші (маркетинг і бізнес-консалтинг, конкурентний аналіз, експертні інтерв'ю)	26	154	-	192	814	1405	0,1	1,4	-	0,7	2,9	3,2
Інші методи (кабінетні)	4349	1579	687	681	1324	3949	20,1	14,9	2,6	2,6	4,7	8,9
РАЗОМ	21660	10615	25695	25990	27970	44795	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2011: експертна оцінка та аналіз УАМ. / І. Лилик // Маркетинг в Україні – 2012. – №2 (71). – С. 21.

Видно, що простежується тенденція зростання питомої ваги кількісних і зменшення питомої ваги якісних методів маркетингових досліджень. Використаний вид маркетингових досліджень залежить від значення, яке надають даній функції на підприємстві, а також від обсягу і складності дослідницької діяльності. В контексті тематики дисертації важливими є наукові засади використання маркетингових досліджень для розробки маркетингових стратегій зростання. Найчастіше на промисловому підприємстві організація маркетингових досліджень можлива з використанням математичного чи статистичного аналізу у двох напрямках:

— за сферами використання: по товарам, товарним маркам, сегментам ринку чи регіонам;

— в основу якої покладені вивчення маркетингових функцій: аналіз обсягу реалізації, рекламні дослідження, дослідження рівня сервісу;

В останні роки важливою тенденцією організації маркетингових досліджень на промислових підприємствах стало зміщення уваги до побудови системи маркетингової інформації. Іноді її називають системою підтримки управлінських рішень. Така система націлена на діагностику інформаційних потреб управлінців, що приймають маркетингові рішення, для надання потрібної інформації за принципом «точно вчасно».

Також стійкою тенденцією розвитку маркетингових досліджень в Україні, як і в більшості розвинутих країн світу, стає збільшення частки Інтернет-досліджень. Згідно з останнім звітом ЄСОМАР, Інтернет-дослідження лідирують серед кількісних методів, займаючи чверть світового дослідницького ринку, і вдвічі випереджають більш звичні для України інтерв'ю віч-на-віч. Можна прогнозувати такі ж тенденції і для українського промислового ринку, враховуючи те, що в Україні кількість користувачів всесвітньої мережі зростає стрімкими темпами. Поява мультисервісних систем Google, Yahoo, MSN, а також удосконалення механізмів зворотного зв'язку з покупцями надає нові можливості розвитку досліджень в галузі обробки баз даних. Подальша еволюція аналогічних систем дозволить вивчати закономірності споживчих переваг і поведінки шляхом математичного моделювання ретроспективних даних в більш детальній формі. Це призведе до:

- більшої повноти одержуваних даних;
- розвитку багатовимірних методів аналізу;
- більш точної і глибокої сегментації.

В теорії маркетингових досліджень існує два підходи до створення вибірки з генеральної сукупності — детермінований та ймовірнісний. Детерміновані методи не застосовують випадковий добір респондентів у вибірку. Вони поділяються на нерепрезентативну вибірку, поверхову вибірку, квотну вибірку та вибірку за типом «снігового кому». Ймовірнісні методи використовують випадковий добір респондентів у вибірку. Вони поділяються на просту випадкову вибірку, систематичну вибірку, стратифіковану вибірку та кластерну вибірку.

Якщо підприємство працює на ринку B2B, то варто використовувати не вибіркові, а суцільні дослідження споживачів-партнерів. Маркетингові дослідження в цьому випадку можна проводити за якісними методами: глибинні інтерв'ю, проєктивні методики. Актуальними є кабінетні дослідження, тобто аналіз вторинної інформації. Кількісні дослідження, які доцільно проводити регулярно — це особисті інтерв'ю, анкетування поштою, телефонне опитування, експертні опитування.

Дослідження споживчого ринку промислової продукції B2C доцільно провести за традиційними кабінетними і польовими методами, у тому числі поштове опитування, телефонне інтерв'ю, особисте інтерв'ю, фокус-групи, ділові контакти.

Кожен з цих методів має низку переваг та недоліків, які варто враховувати при плануванні дослідження, визначенні географії та бюджету дослідження. Поштове інтерв'ю має низький відсоток відгуків, але менші витрати на саме дослідження. Особисте інтерв'ю може охоплювати великий спектр питань до респондента, але й вартість такої інформації також висока. Телефонне опитування швидке й результативне, але не може містити багато питань. Крім того, актуальними дослідженнями на ринку B2C є фокус-групи. Ці дослідження найчастіше використовуються при виведенні на ринок нового товару або при перепозиціюванні існуючого. Також фокус-групи набули широкого застосування у тестуванні продукції та оцінці ефективності реклами.

Ринок ліфтового обладнання є висококонкурентним, орієнтованим на юридичних і фізичних осіб. Оскільки продукція високотехнологічна, то споживачі при виборі зазвичай керуються раціональними аргументами. Звідси і впливає специфіка маркетингових досліджень, що полягає в тому, що не всі методи можуть бути застосовані, а саме доцільно застосовувати такі:

- рітейл-аудит;
- панелі;
- фокус-групи;
- інтернет-дослідження.

Рітейл-аудит — це моніторинг зміни параметрів товару (ціна, асортимент, обсяги продажів) в умовах мінливої ринкової ситуації та врахування діяльності конкурентів. У випадку ліфтового господарства рітейл-аудит здійснюється щодо динаміки продажів дилерів. Найчастіше способами збору первинних даних на промисловому ринку виступають: спостереження установки обладнання, анкетування дилерів. Такі дослідження дозволяють оцінити частки ринку, що належать різним виробникам. Методика дозволяє отримати дані в ситуації відмови виробників оприлюднити інформацію про показники своєї діяльності. Можна отримати інформацію щодо:

- 1) асортименту і структури пропозиції (найменування, товарні групи, виробники, посередники);
- 2) поширеності марок;
- 3) рівня цін;
- 4) непрямі оцінки частки ринку і обсягів продажів товарів різних найменувань, виробників, марок.

Панелі — це повторюваний збір даних у однієї групи споживачів через рівні проміжки часу. Розрізняють такі види панелей: торгова (оптової та роздрібної торгівлі), споживча (індивідууми, родини, виробниче споживання), спеціальна (панелі будівельників). Ринок ліфтового господарства може бути досліджений за допомогою панелей виробничого споживання, у цьому випадку об'єктами виступають підприємства-споживачі.

Також можуть використовуватися так звані аксес-панелі. Аксес-панель — співтовариство людей, що згодилися на постійній основі брати участь у маркетингових дослідженнях. Реалізуються загалом у онлайн-секторі.

Метод фокус-груп застосовується з метою тестування рекламних кампаній, упаковки, модернізації товару, концепції товару-новинки. Фокус-група є невеликою, однорідною, спеціальним чином організованою групою покупців, експертів, що мають загальні погляди, думки, досвід, професійні знання щодо досліджуваної проблеми. Такий метод полягає в опитуванні 8-12 респондентів в певному тимчасовому інтервалі (1-2,5 години) під управлінням модератора. Опитування проводиться в спеціальній фокус-кімнаті, оснащій відеокамерою і звукозаписними пристроями. Робота з групою здійснюється у формі вільної бесіди, дискусії, яку організовує і проводить досвідчений модератор. Інформація, що збирається за допомогою роботи з фокус-групами, носить в основному якісний характер, стосується споживчих властивостей товару, поведінки споживачів, їх мотивації.

Перед фокус-групою модератором ставиться одна або декілька цілей:

- 1) генерація ідей з приводу розвитку споживчих властивостей товару, його функціональних характеристик, дизайну, відповідності ціни якості;
- 2) виявлення мотивів і стимулів, що спонукають покупців здійснювати покупки товару, а також особливостей його сприйняття, виділення на ринку з середовища аналогічних, відношення до марки, методів просування;
- 3) забезпечення тлумачення кількісної інформації, зібраної раніше методом опитування;
- 4) встановлення поведінкової реакції покупців на рекламу товару;
- 5) виявлення можливих тем, напрямів для збору кількісної інформації методами анкетування, панельних досліджень;
- 6) вивчення розмовного словника споживачів з тим, щоб використовувати звичну для них мову при побудові анкет, опитних листів, а також рекламних повідомлень.

Переваги фокус-груп:

- можуть бути розповсюджені наочні матеріали та зразки, а також прийняті до уваги всі думки;
- учасники дослідження знаходяться у стані взаємодії;
- сфери особливого інтересу можуть бути розкриті глибше.
- Недоліки фокус-груп:
- потрібна підготовка модераторів;
- складність організації;
- дорожчі у порівнянні з іншими методами.

Як і всяке якісне дослідження, фокус-група передбачає з'ясування мотиваційних аспектів поведінки покупців. Щодо ліфтового господарства, то метод фокус-груп доцільно використовувати з метою дослідження параметрів нової продукції, її тестування, модернізації вже існуючих виробів. Якщо клієнти підприємства — юридичні особи, то фокус-групи можуть бути особливо корисні для того, щоб зрозуміти краще потреби клієнтів.

Важлива роль у дослідженні ринку ліфтового господарства належить мережі Інтернет. В Інтернет-просторі існує можливість проводити первинні і вторинні, якісні і кількісні дослідження. На Інтернет-ринку доцільно досліджувати товарні ринки, фірмову структуру ринку, а також вивчати споживачів. Дослідження товарної чи фірмової структури ринку ґрунтується на зборі інформації, опублікованої в Інтернет і представленої на Web-серверах підприємств з її наступною обробкою та аналізом методами, що застосовуються у традиційних маркетингових дослідженнях.

Дослідження промислових підприємств пов'язано з поняттям «бенчмаркінг», що означає систематичну діяльність, спрямовану на пошук та ідентифікацію кращих підприємств незалежно від їх розміру, сфери бізнесу та географічного розташування, а також навчання на прикладах цих підприємств.

Вивчення споживачів ліфтового господарства необхідне, з одного боку, для виявлення та залучення потенційних клієнтів, а з іншого — для аналізу потреб, відношення і сприйняття товару користувачами.

Серед методів проведення Інтернет-досліджень можна виділити:

1. Анкетування відвідувачів Web-сервера. Якщо Web-сервер підприємства добре відвідується, відвідувачам сервера можна запропонувати заповнити розміщену на ньому анкету. Можна замовити проведення опитування у підприємства, що має Web-сервер із цільовою аудиторією.

2. Опитування з поліпшеним показником повернення. Цей вид опитування може застосовуватися на серверах, де заповнення анкет є обов'язковим (наприклад, при реєстрації користувачів для доступу до платних послуг). При цьому небажаною є велика кількість додаткових питань, проте при обмеженні одним-двома пунктами цей спосіб досить ефективний через високий відсоток повернення анкет. Також можна використати вторинну інформацію, накопичену в базах даних таких серверів.

3. Проведення опитувань у телеконференціях. Для проведення такого опитування необхідно проробити наступні кроки: знайти телеконференції з цільовою аудиторією; орієнтуватися в дискусіях цих телеконференцій; взяти активну участь в обговореннях; помістити в телеконференції питання, на які необхідно одержати відповіді. Можна комбінувати анкетування на Web-сервері підприємства й участь у телеконференціях. По-перше, активна участь у телеконференції може додати популярності в співтоваристві Інтернет і анкети на Web-сервері будуть заповнюватися охочіше. По-друге, у телеконференції разом із ключовими питаннями можна помістити посилання на повну анкету, розташовану на Web-сервері. При проведенні подібних досліджень необхідно враховувати помилки, що виникають через навмисне чи ненавмисне перекручування інформації.

Ще одним методом маркетингових досліджень є дослідження, що може бути проведено підприємством на власному Web-сервері для оцінки ефективності його функціонування. Застосовані в цьому випадку методи можна розділити на пряме опитування відвідувачів сервера з використанням опитування і на методи, що використовують дані отримані з log-файлів сервера, із запитів користувачів, по їх поведінці, образу навігації по Web-серверу або на основі використання файлів «cookie», тобто статистики відвідувань Web-серверу. Можливості аналізу статистики відвідувань сервера є одним з ефективних інструментів маркетингу. На відміну від проведення опитувань, аналіз статистики дозволяє зібрати цінну інформацію, не залучаючи відвідувачів до активних дій.

Одним з необхідних видів досліджень на ринку ліфтового господарства також є проведення маркетингових досліджень щодо аналізу діяльності конкурентів і придатності продукції підприємства для продажу. Можна скористатися такими інструментами пошуку: пошуковими машинами, каталогами, «жовтими сторінками», дослідженням тематичних серверів. Названі методи маркетингових досліджень є найбільш пріоритетними та придатними для ринку ліфтового господарства.

4.8. Роль маркетингу у досягненні економічної безпеки аграрних підприємств

Однією з стратегічних галузей в економіці України є сільське господарство. Ще за часів прийняття незалежності, аграрна галузь була визнана пріоритетною для країни, і на початку 90-их років мала найбільші потенційні можливості, порівняно з іншими галузями економіки, стати потужним постачальником продовольчих продуктів та сировини на вітчизняному та світових ринках. Але для забезпечення сталого розвитку галузі виникло багато проблем: аграрна політика країни, низький рівень інвестування у галузь, застаріла матеріально-технічна база, віддаленість сільських територій від ринків збуту продукції та багато іншого.

На даному етапі розвитку стан аграрного комплексу України зумовлює необхідність активізації зусиль в напрямі розвитку і зростання обсягів аграрного виробництва, перетворення агропромислового комплексу у високоефективний сектор економіки. Одним з головних напрямів державної аграрної політики є забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення економічної безпеки підприємств галузі, формування конкурентоспроможного агропромислового виробництва, спрямованого на вирішення політичних, соціальних та економічних завдань³⁹⁶.

Сутність економічної безпеки сільськогосподарського підприємства можна визначити як такий стан підприємства, за якого забезпечуються захист його інтересів, незалежність від несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів, який характеризує можливість відтворення, розвитку і задоволення потреб на певному рівні. Врахування факторів середовища існування підприємства дасть змогу побудувати модель стабільного підприємства, стійкого до змін, передбачити ризики та уникнути їх негативний вплив. Під час діяльності сільськогосподарське підприємство стикається з великою кількістю ризиків. Ризик – це ймовірність виникнення збитків чи недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом³⁹⁷. Мінімізація ризиків підприємства забезпечить його стабільність, сталий розвиток та економічну безпеку.

На етапі планування діяльності більшість підприємців приділяють увагу тільки виробничому процесу, та ставлять за мету максимізацію обсягів виробленої продукції. Але навіть при досягненні цієї мети не отримують надприбутків, та навіть мають ймовірність виникнення збитків.

Результат діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності. Прибуток підприємства отримують головним чином від реалізації продукції, це частина чистого доходу, який безпосередньо отримують суб'єкти господарювання після реалізації продукції. Тільки після продажу продукції чистий дохід приймає форму прибутку. Отже, етап реалізації продукції є не менш важливим за етапи виробничого процесу. На етапі реалізації продукції постає питання ринкової потреби у товарах, що представлена економічним законом попиту та пропозиції.

На сьогодні в Україні запроваджені економічні механізми регуляторного впливу на попит і пропозицію аграрного ринку, до яких відносяться: мінімальні ціни;

³⁹⁶ Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. – К.: Міністерство аграрної політики України, 2008. – 68 с.

³⁹⁷ Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навчальний посібник /І.Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344с.

еквівалентні ціни; заставні операції; інтервенційні операції; квотування; митні тарифи на ввезення і вивезення продукції; державні дотації на одиницю продукції, або на одиницю площі; державні дотації за якість продукції; державні дотації на голову тварин; пільгове кредитування; пільгове оподаткування; узгоджувальні комісії цін та доходів в інтеграційних формуваннях, біржові операції тощо. Проте їх ефективною дією поки що не досягнуто внаслідок відсутності системності при запровадженні, неналежного фінансового забезпечення, значних коливань пропозиції, нерационального державного регулювання експортно-імпортних операцій на ринку сільськогосподарської продукції³⁹⁸.

Галузь сільського господарства в Україні майже останньою вступила у фазу ринкових перетворень. З цього часу галузь помітно довго пристосовується до ринкових відносин у яких головним є «фактор конкурентоспроможності» – сукупність економічних умов, що дає можливість впливати на процес та результат діяльності підприємства у конкурентному середовищі³⁹⁹.

Від конкурентоспроможності підприємства та виробленої продукції залежить ефективність діяльності підприємства. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства необхідно використовувати методи стратегічного маркетингу, прогнозування показників конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх і внутрішніх ринках. Прогноз конкурентоспроможності полягає у визначенні ймовірного опису можливого її стану в майбутньому, в основі якого лежать моделі побудови майбутнього стану системи та екстраполяції. Одним з важливих напрямів управління конкурентоспроможністю підприємства є його адаптивні властивості: адаптація до змін кон'юнктури ринку, адаптація до нововведень технічного та організаційного характеру, адаптація до соціально-політичних умов і т.д. Адаптивні властивості підприємства залежать від наявності інформаційних даних про середовище діяльності підприємства. Для отримання даної інформації доцільно проводити маркетинговий аналіз.

Англійський дослідник Шоу у якості основного методу досягнення довгострокового успіху та підвищення конкурентоспроможності виділяє впровадження більш високого ступеня маркетингової орієнтації підприємства⁴⁰⁰.

Вчений Ф. Котлер дає визначення «маркетинг», як вид людської діяльності, направленої на задоволення потреб, що втілюється за допомогою обміну. На думку фахівців Американської асоціації маркетингу, маркетинг - це підприємницька діяльність з організації потоків товарів і послуг від виробника до покупця або користувачеві. Згідно визначенням інституту маркетингу Великобританії: маркетинг - це процес управління, що включає в себе визначення, прогнозування та задоволення запитів споживачів з отриманням прибутку⁴⁰¹.

Ф. Котлер розглядає визначення цілей маркетингової діяльності з позицій маркетингу, орієнтованого на споживача, маркетингу як виду людської діяльності «спрямованої на задоволення потреб і потреб шляхом обміну» цілі маркетингової діяльності розглядаються в наступному аспекті:

³⁹⁸ Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. – К.: Міністерство аграрної політики України, 2008. – 68 с.

³⁹⁹ Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / ИПРЭИ НАН Украины. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.

⁴⁰⁰ Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. 2-е изд.- М.:ИНФРА-М,1999

⁴⁰¹ http://www.znaytovar.ru/s/Marketing:_opredelenie_funkci.html

1. досягнення максимально можливого високого споживання;
2. досягнення максимальної споживчої задоволеності;
3. надання максимально широкого вибору;
4. максимальне підвищення якості життя.

У. Фокс, один з найбільших американських фахівців з маркетингу, так підсумовував питання, на які керівництво компанії намагається одержати відповіді при проведенні маркетингових досліджень:

- Ким? Де? Яким чином?
- Коли? У якій кількості?

купуються, продаються, застосовуються вироби, що випускаються компанією.

В Україні питання маркетингу почали підніматися у 1970-х роках. Поштовхом до цього стали процес розвитку зовнішньоекономічних зв'язків СРСР з країнами розвиненої ринкової економіки. Почала підійматися до розгляду проблема прогнозування попиту та пропозиції. Першим виданням у СРСР була збірка праць «Маркетинг» (1974 р.) фахівців із Америки й Англії під назвою під загальною редакцією професора Д. Костюхіна⁴⁰². Вже у 80-ті роки у навчальних закладах України почалась підготовка майбутніх фахівців у галузі маркетингу, вводиться дисципліна «ринкознавство», а також здійснюється випуск перших підручників з дисципліни Л. Столмов, Л. Архіпова, М. Байов⁴⁰³. Поштовхом до розвитку теоретичних положень маркетингу в Україні став на початку 1990-х рр. переклад російською мовою видання відомого підручника Ф. Котлера «Основи маркетингу»⁴⁰⁴. У 1997 році в Україні за ініціативи провідних науковців України - А. Павленка, А. Старостиної, А. Войчака, Т. Циганкової, В. Онищенка створена Української Асоціації Маркетингу (УАМ), яку очолив доктор економічних наук, академік Анатолій Павленко. У 2000-х роках теоретичні положення маркетингу в Україні почали впроваджуватись на практиці: відбувається розвиток маркетингових досліджень, консалтингових послуг, стандартизації і сертифікації продукції. Все ж у аграрній галузі впровадження досвіду маркетингу залишаються на низькому рівні.

Роль маркетингу для забезпечення його економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є значною. Маркетингові дослідження є інструментарієм для збору та аналізу інформації щодо маркетингового середовища діяльності підприємства.

Проведення маркетингових досліджень дасть змогу виявити дійсний стан середовища функціонування підприємства, адаптуватися до його змін, виявити можливості підприємства на ринку, ідентифікувати ризики та знизити їх вплив, прийняти обґрунтовані рішення. Маркетинговий аналіз для сільськогосподарського підприємства дасть можливість вивчення аграрного ринку та його структури, вивчення споживачів продукції, вивчення товару для визначення ступеня задоволеності потреб ринку тією товарною пропозицією, яку надають наявні виробники, та визначення напрямів її вдосконалення⁴⁰⁵. Після проведення

⁴⁰² Решетнікова І. Етапи становлення та розвитку маркетингу в Україні // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5. – с. 36–37.

⁴⁰³ Архіпова Л. В., Баєв Н. Ф. Рыноковедение.: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1981. – 287 с.

⁴⁰⁴ Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ / Общ. ред и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.

⁴⁰⁵ Афанасьев М.И. Маркетинг: стратегия і практика фірми. - М: Финстатинформ, 1995 р.

маркетингових досліджень керівництво підприємства отримує інформацію яку продукцію і по якій причині бажають придбати споживачі, яку ціну готові сплатити за той чи інший вид продукції, у яких регіонах є попит на дану продукцію, яка ємкість ринку пропозиції, де збут продукції принесе максимальну вигоду. Для сільськогосподарського підприємства маркетингові дослідження доцільно проводити на етапі планування виробничого циклу, при складанні структури виробництва, технологічних карт та впроваджувати результати досліджень на наступних етапах виробництва.

Можна виділити певну роль маркетингових дослідження на кожному з етапів циклу сільськогосподарського виробництва.

На етапі планування діяльності маркетингових дослідження виконують:

- Інформаційна роль – збір інформації про маркетингове середовище діяльності підприємства.

- Аналітична роль – аналіз інформації про маркетингове середовище діяльності підприємства, ідентифікація проблем та ризиків, визначення потенціалу підприємства, визначення власної ланки на ринку, прогнозування тенденції розвитку ринку, потреб споживачів.

На етапі виробничого процесу:

- Адаптивна роль – внесення змін у власну тактику роботи, прийняття управлінських рішень, використання досягнень НТП, обрання стратегії та цілей підприємства, використання потенціалу підприємства.

На етапі реалізації продукції:

- Економічна роль – підвищення конкурентоспроможності, утримання старих клієнтів та завоювання нових, отримання економічних вигід, прибутку, підвищення рівня рентабельності.

При маркетинговому аналізі необхідно враховувати особливості галузі сільського господарства:

- Аграрний ринок можна віднести до рівня первинних ринків. Більшість підприємств реалізують вирощену продукцію переробним підприємствам, значна кількість продукції сільського господарства споживається в свіжому вигляді (яйця, молоко, картопля, овочі, фрукти). Тому аналіз маркетингового середовища, потреб споживачів повинен спрямовуватись не тільки на потреби кінцевого споживача, а й на аналіз переробних підприємств, їх постачальників, з урахуванням спрямованості аграрної політики країни.

- Важливою особливістю галузі сільського господарства є його взаємозв'язок в процесі виробництва і реалізації продукції з іншими галузями економіки країни. Аграрний комплекс залежить від діяльності інших галузей, як постачальників необхідних для нього ресурсів.

- Також специфіка галузі у стратегічному значенні виробленої продукції, що обумовлюється постійною потребою суспільства у харчових продуктах. Від рівня забезпеченості країни продуктами сільськогосподарського виробництва залежить економічна стабільність країни.

- Галузь має сезонний характер виробництва, а попит на продукцію має стабільний характер впродовж всього року. Це зумовлює необхідність створення запасів, та збереження виробленої продукції.

- Виробничий процес залежить від основних ресурсів виробництва сільськогосподарського підприємства: земельні ресурси, трудові ресурси, технічний потенціал і матеріальна база.

Висновки. Проблема підвищення економічної безпеки галузі сільського господарства, та окремих підприємств є однією з ключових на даному етапі розвитку України. У ринковій економіці можуть функціонувати тільки життєздатні, конкурентоспроможні підприємства, які гнучко адаптуються до змін середовища, використовують нові технології. Галузь сільського господарства має великий потенціал розвитку, але рівень ефективності її функціонування залишається на низькому рівні. Ефективність підприємства залежить від результату виробничого процесу та від реалізації виробленої продукції. У процесі діяльності сільськогосподарське підприємство постає перед великою кількістю ризиків та невизначеностей, на підприємство впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Рівень економічної безпеки підприємства досягається мінімізацією впливу ризиків та загроз, адаптацією підприємства до змін умов середовища, його стійкістю та розвитком. Інструментарієм для аналізу ринкового середовища є маркетингові дослідження. За допомогою маркетингових досліджень проводиться збір інформації про споживачів, конкурентів, про ринкове середовище, аналіз зібраної інформації, та впровадження отриманих результатів на практиці при управлінні підприємством, обрання стратегії підприємства, використання потенціалу підприємства для досягнення цілей.

Після проведення маркетингових досліджень керівництво підприємства отримує інформацію яку продукцію і по якій причині бажають придбати споживачі, яку ціну готові сплатити за той чи інший вид продукції, у яких регіонах є попит на дану продукцію, яка ємкість ринку пропозиції, де збут продукції принесе максимальну вигоду, що дає можливість обрати виробництво тієї чи іншої продукції у конкретний період часу у певному регіоні, яке принесе максимальні прибутки і мінімізує затрати ресурсів. Маркетинговий аналіз дозволить підвищити ефективність підприємства, його стійкість, гнучкість і виживання в умовах ринкової економіки.

4.9. Дослідження рівня, циклічності та еластичності ринкових цін як обов'язкова умова ефективної організації маркетингу сільськогосподарських підприємств

Актуальність дослідження рівня цін на сільськогосподарську продукцію в рамках маркетингової складової діяльності підприємств обумовлена об'єктивною потребою в достовірній та оперативній інформації про кон'юнктуру ринку та тенденції його розвитку. В умовах ринкової економіки ціна, як єдиний зовнішній елемент комплексу маркетингу, визначається в процесі купівлі-продажу продукції незалежно від витрат на її виготовлення. Ціна впливає не лише на попит, але й визначає структуру випуску продукції, формуючи при цьому прибуток. Дані про рівні цін по регіонам дозволять підприємству зорієнтуватися щодо пошуку найкращого ринку збуту, а виявлені тенденції зміни цін в розрізі року нададуть можливість дослідити сезонні коливання за період. Все це зумовлює ефективність маркетингових заходів.

Об'єктом дослідження є щомісячні дані по цінам на сільськогосподарських підприємствах України по всіх областях за період 2007-2011 рр. В якості методів

дослідження було обрано методи спектрального та кластерного аналізу. Результатом останнього є визначення відповідної кількості груп за видами продукції по областях України в площині ринкових цін. Для цього були побудовані дендрограми агломеративної кластеризації регіонів України для таких видів продукції як пшениця (рис.1), кукурудза на зерно, соняшник, молоко (рис.2), м'ясо ВРХ, м'ясо свині, яйця курячі, та м'ясо птиці.

Кластерний аналіз є індуктивним методом дослідження, що використовують для класифікації об'єктів. В зв'язку з невизначеністю груп, на які необхідно розподілити об'єкти слід скористатися агломеративним методом ієрархічної кластеризації⁴⁰⁶, за методом Уорда, на основі якого були проведені розрахунки.

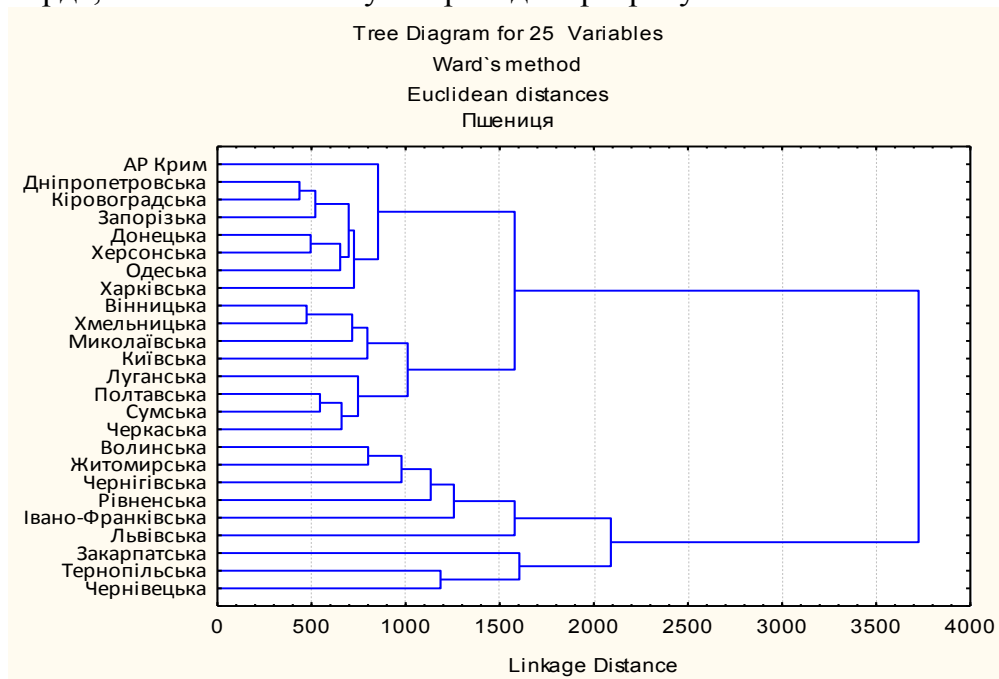


Рис.1. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації за цінами на пшеницю за період 2007-2011 рр. (алгоритм – метод Уорда, ступінь схожості – евклідова відстань)

На рисунку 1 показано групування регіонів України за цінами на пшеницю на 3 рівновеликі кластери. До складу першого увійшли 8 областей: АР Крим, Дніпропетровська, Кіровоградська, Запорізька, Донецька, Херсонська, Одеська та Харківська. Другий кластер сформували Вінницька, Хмельницька, Миколаївська, Київська, Луганська, Полтавська, Сумська та Черкаська області. До третього кластеру віднесено ще 9 областей – Волинська, Житомирська, Чернігівська, Рівненська, Івано-Франківська, Львівська, Закарпатська, Тернопільська та Чернівецька. Як бачимо, в класифікації відслідковується регіональний аспект за зонами Степу, Лісостепу та Полісся. Виключенням є хіба що Миколаївська, Луганська та Чернівецька області.

Аналогічні дендрограми побудовано також за іншими видами сільськогосподарської продукції, як рослинництва (кукурудза на зерно та соняшник),

⁴⁰⁶ Хаустова В. Е., Лидовский Ю. А. Моделирование маркетинговой стратегии предприятия на рынках продукции производственно-технического назначения: Монография,- Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004 – С.74

так і тваринництва (м'ясо ВРХ, м'ясо свиней, яйця курячі та м'ясо птиці). Розглянемо детальніше схему групування по ціна на молоко (рис.2).

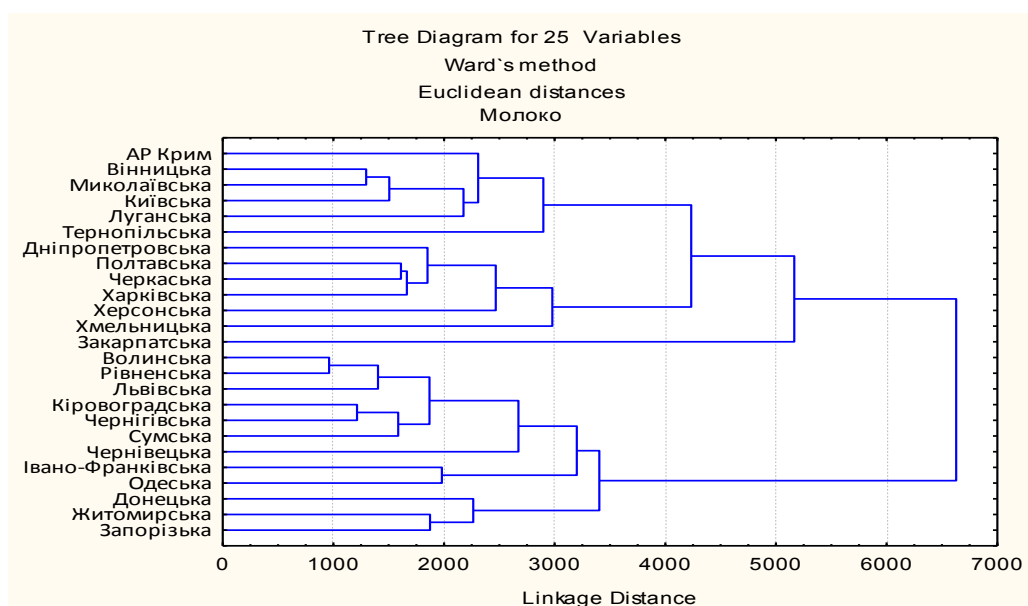


Рис.2. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації за цінами на молоко за період 2007-2011 рр. (алгоритм – метод Уорда, ступінь схожості – евклідова відстань)

Розглядаючи рисунок 2, варто вказати на більшу кількість кластерів за рахунок виокремлення Закарпатської області в одну групу, що пояснюється значно вищою волатильністю. Тобто значення стандартного відхилення по відношенню до середньої простої порівняно з іншими групами є більшим майже на 10%. Кластери за цінами на молоко вже не мають такого рівномірного розподілу, як при дослідженні цін на пшеницю, оскільки до складу першої та другої груп увійшло по шість областей, тоді як до складу третього кластеру -12. Проте дослідження не обмежується розбиттям на кластери, оскільки існує необхідність встановлення тісноти зв'язку в середині досліджуваних груп. Для цього побудуємо таблиці 1 та 2.

1. Групування даних за цінами на основні види продукції рослинництва за створеними кластерами

Продукція	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Пшениця	8 областей	8 областей	9 областей		
Середнє значення	967,42	992,17	1031,95		
Стандартне відхилення	272,78	261,6	299,37		
Коефіцієнт кореляції	0,95	0,96	0,87		
Кукурудза на зерно	6 областей	11 областей	4 області	3 області	1 область
Середнє значення	1179,12	1140,67	1194,08	1261,82	1296,82
Стандартне відхилення	382,66	356,73	415,99	444,13	731,82
Коефіцієнт кореляції	0,82	0,87	0,75	0,68	1,0
Соняшник	4 області	17 областей	4 області		
Середнє значення	2415,24	2750,39	1120,6		
Стандартне відхилення	1130,7	956,77	1361,47		
Коефіцієнт кореляції	0,488	0,85	0,3		

Джерело: Власні розрахунки за даними Держкомстату України

При детальному дослідженні кластеризації за цінами на пшеницю встановлено тісний зв'язок в середині груп. Мінливість значень навколо середньої величини становить не більше 29%. По цінам на кукурудзу виділено найбільша кількість кластерів -5, один з яких представлено Дніпропетровською областю, що має високий ступінь мінливості ціни – до 53% за період.

Дані про ціни на соняшник згруповані в три кластери, які між собою істотно відрізняються, найбільша група об'єднала 17 областей з досить тісним внутрішнім зв'язком – на рівні 0,85. Інші дві групи відрізняються слабким зв'язком в середині кластерів та досить високою волатильністю, адже не всі регіони однаковою мірою вирощують цю культуру.

2. Групування даних за цінами на основні види продукції тваринництва за створеними кластерами

Продукція	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Молоко	6 областей	6 областей	1 область	12 областей
Середнє значення	2435,67	2375	2376,44	2235,98
Стандартне відхилення	700,86	648,91	881,98	646,91
Коефіцієнт кореляції	0,95	0,93	1	0,93
М'ясо ВРХ	2 області	8 областей	11 областей	4 області
Середнє значення	9774,46	9237,14	8838,87	8172
Стандартне відхилення	2484,55	2343,53	2191,84	2153,28
Коефіцієнт кореляції	0,94	0,99	0,87	0,93
М'ясо свині	2 області	11 областей	11 областей	1 область
Середнє значення	12418,54	12558,82	11990,1	11973,01
Стандартне відхилення	3055,73	2893,10	3060,75	3613,15
Коефіцієнт кореляції	0,86	0,87	0,90	1,0
Яйця курячі	7 областей	5 областей	13 областей	
Середнє значення	454,13	467,59	418,15	
Стандартне відхилення	119,97	150,75	128,97	
Коефіцієнт кореляції	0,87	0,77	0,80	
М'ясо птиці	14 областей	2 області	9 областей	
Середнє значення	10257,38	9805,81	7977,95	
Стандартне відхилення	1906,18	2658,59	3097,89	
Коефіцієнт кореляції	0,39	0,59	0,12	

Джерело: Власні розрахунки за даними Держкомстату України

Висока тіснота зв'язку спостерігається за цінами по молоку – на рівні 0,93-0,95. Закарпатська область виділяється в окрему групу за рахунок високого рівня коливання ціни. За цінами на м'ясо ВРХ також можна виділити 4 групи, що розподілені нерівномірно, основний кластер - 3-й налічує 11 областей, що мають слабший зв'язок в групі порівняно з іншими кластерами та значно нижче середнє значення ціни. По свинині виділись 2 основних кластери (по 11 областей в кожному) з високою тісністю зв'язку 0,87-0,9.

Досить вдало відбувся розподіл на групи за цінами на яйця курячі, тіснота зв'язку 0,77-0,87. В третьому кластері зосереджена більша частина регіонів.

По м'ясу птиці ситуація неоднозначна, оскільки зв'язок між областями в групах низький, а ціни на продукцію суттєво коливаються, досягаючи, наприклад, в 3-му кластері понад 39% рівня середнього значення.

При аналізі цін на вісім видів продукції регіони згруповано по принципу ранжування (табл. 3) на основі попередньої кластеризації за таблицями 1 та 2.

3. Результати кластеризації регіонів за рівнем цін на досліджувані види сільськогосподарської продукції на підставі ранжування

Кластер 1	АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Миколаївська, Харківська, Чернівецька
Кластер 2	Вінницька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська
Кластер 3	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Одеська

Перейдемо до аналізу циклічності цін, використовуючи метод спектрального аналізу. Оперуючи даними в середньому за 60 місяців (5 років), нами було проаналізовано за кожним досліджуваним видом продукції сезонні коливання цін. В результаті встановлено, що в межах 2007 року з цінами на пшеницю відбувались незначні коливання в межах 2-х місяців, тоді як починаючи з 2008 року спостерігається зростання циклів - 5 місяців, 10 місяців та найдовший - 30 місяців (рис.3).

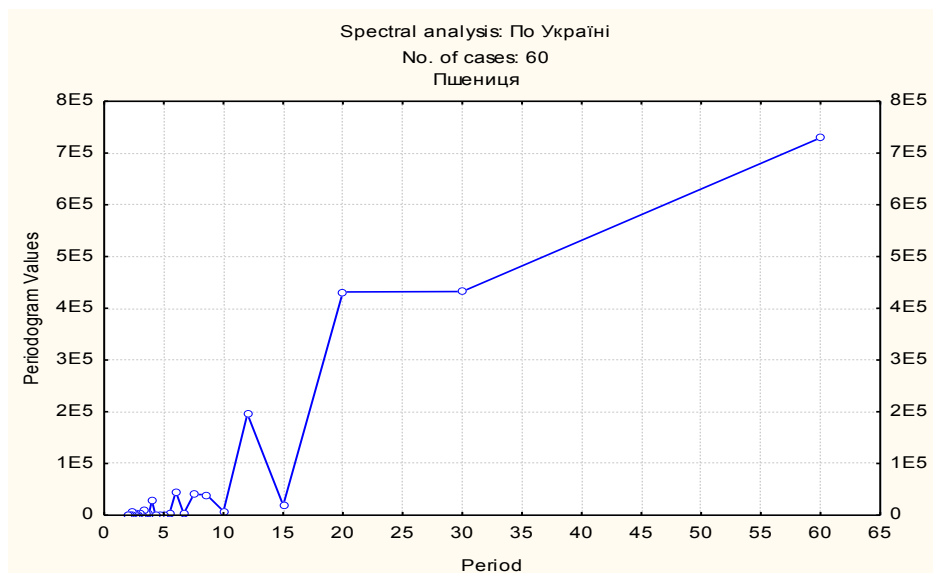


Рис. 3. Спектральний аналіз ціни на пшеницю за період 2007-2011 рр.

Ціни на соняшник та кукурудзу також вирізняються певною циклічністю, що коливається на початку в межах 2-3 місяців, а потім переростає у великі цикли. Існує думка про наявність річного циклу у зміні ціни на молоко⁴⁰⁷, з чим ми цілком погоджуємося (рис.4) та двомісячного циклу цін на м'ясо ВРХ.

Підтримуючи думку про те, що дія цінового механізму в рослинництві і тваринництві підкоряється своїм внутрішнім факторам та кон'юктурі відповідних ринків⁴⁰⁸, розглянемо цінову еластичність попиту.

⁴⁰⁷ Шиян Н.І. Динаміка цін на продукцію скотарства та циклічна компонента Формування конкурентоспроможного виробничого потенціалу сільського господарства в умовах глобалізації розвитку: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, присвяченої 195-річчю Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва (14-23 вересня 2011р.). – Х.ХНАУ, 2011. – С. 102

⁴⁰⁸ Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства: Монографія. /Д.В. Шиян/ Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В.Докучаєва Харків: ХНАУ, 2011. – С.150

Оцінка еластичності попиту за ціною на ринку дає змогу констатувати на скільки відсотків зміниться попит при зміні ціни на 1%. Для її дослідження використовують формули точкової та дугової еластичності. Результати розрахунків за точковою еластичністю можуть застосовуватись при існуючих змінах величин до 5% від початкових значень, що виключає можливість використання даної формули в наших підрахунках. Тоді, як при значних змінах використовують показник дугової еластичності. Останній завжди знаходиться десь між двома показниками точкової еластичності (не обов'язково по середині) для низької та високої цін.

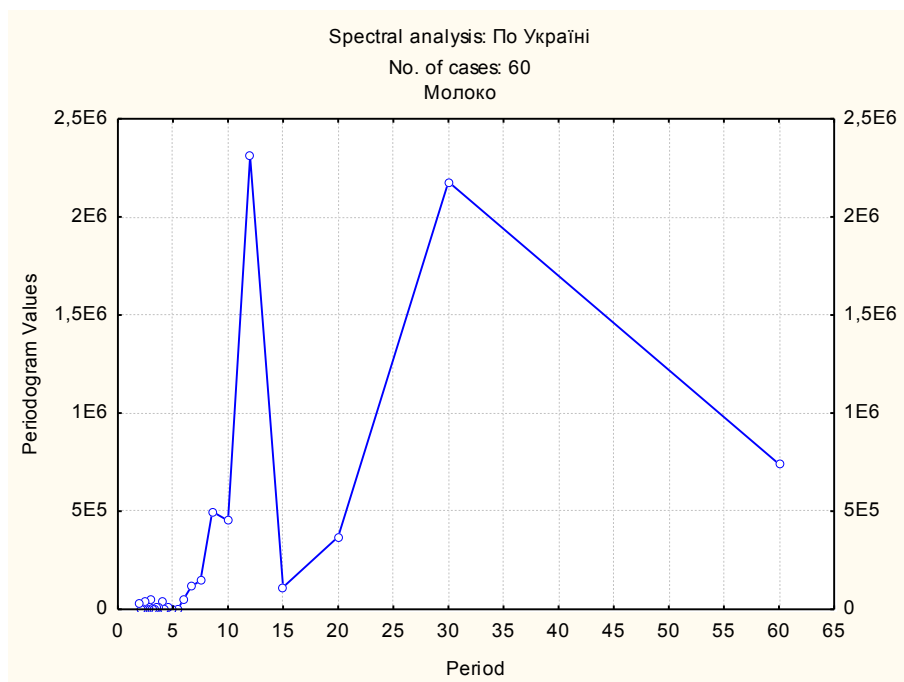


Рис.4. Спектральний аналіз ціни на молоко за період 2007-2011 рр.

В результаті проведених розрахунків за допомогою кластерного аналізу за значеннями показника дугової еластичності отримано неоднозначні дані, які в межах одного виду продукції коливаються від нееластичного до навпаки. еластичного попиту. Так, наприклад, ситуація по пшениці засвідчила про існування 4х груп, одна з яких (кластер, до якого увійшли Рівненська і Тернопільська області) мала нееластичний попит. По кукурудзі – навпаки – всі чотири групи мали від'ємне значення дугової еластичності, окрім однієї. На соняшник також попит інфраеластичний за кожною виділеною групою. Продукція тваринництва за показником дугової еластичності у переважній більшості випадків також мала нееластичний попит, що свідчить про в разі підвищення ціни обсяг попиту знижується більш низькими темпами, чим росте ціна. Таким чином, в результаті проведених досліджень було запропоновано використовувати в дослідженнях цінової ситуації на ринку методи кластерного та спектрального аналізу, що допомагає сегментувати ринки та виявляти циклічні коливання цін за видами продукції. Оперативно зібрана та опрацьована інформація надає можливість приймати правильні не лише тактичні, але й стратегічні рішення. Тому необхідність обов'язкового аналізу рівня, циклічності та еластичності попиту є обов'язковою в процесі формування сучасних підходів до маркетингової діяльності на підприємстві.

[illegible]

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]

Наукове видання

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Колективна монографія

За редакцією
Непочатенко О.О.

Комп'ютерне верстання
Коректура

М.І.Мальований
Л.М. Абрамець

Підписано до друку 27.11.2009
Формат 60-84/16
Папір офсет. Ум.арк. 17,82
Тираж 300 прим. Зам. №36

Видавець і виготівник
Видавничо-поліграфічний центр «Візаві»
(СПД Сочінський)
20300, м. Умань, вул.Тищика, 18/19
Свідоцтво: серія ДК №2521 від 08.06.2006 р.
тел.: (04744) 4-64-88, 4-67-77
e-mail: vizavi@mediat.com.ua