

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 15 (93)

Одеса — 2009

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 15 (93). — 207 с. — Мови укр., рос.

Редакційна колегія

Соколов В. М. (головний редактор), д-р істор. наук, проф.; Рябіка В. Л. (зам. головн. ред.), канд. політ. наук; Делієва Я. Г. (відпов. секретар).

I. Економічні науки: Зверьяков М. І., д-р економ. наук, проф.; Левицький М. А., д-р економ. наук, проф.; Матвеев С. О., д-р економ. наук, проф.; Осипов В. І., д-р економ. наук, проф.; Уперенко М. О., д-р економ. наук, проф.; Харічков С. К., д-р економ. наук, проф.

II. Політичні науки: Балабаєва З. В., д-р філософ. наук, проф.; Василенко С. Д., д-р політ. наук, проф.; Кармазіна М. С., д-р політ. наук, проф.; Коваль І. М., д-р політ. наук, проф.; Пахарев А. М., д-р політ. наук, проф.; Пойченко А. М., д-р політ. наук, проф.

III. Історичні науки: Демін О. Б., д-р істор. наук, проф.; Парієнко Г. К., д-р істор. наук, проф.; Соколов В. М., д-р істор. наук, проф.; Солдатенко В. Ф., д-р істор. наук, проф., член-кор. НАН України; Стьопін А. О., д-р істор. наук, проф.; Хмарський В. М., д-р істор. наук, проф.

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського державного економічного університету 22 квітня 2008 року, прот. № 6.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 4 квітня 2008 р., протокол № 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник “Науковий вісник” зареєстрований президією ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7 як наукове видання з економічних, історичних наук; зареєстрований президією ВАК України від 8 червня 2005 р. № 2-05/5 як наукове видання з політичних наук.

Затверджено Вченою радою Одеського державного економічного університету 15 травня 2009 р., прот. № 7.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

**УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ
ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

Вітчизняна наукова література широко представлена роботами українських науковців по формуванню та управлінню банківським капіталом [1]. Особливою гостроти проблеми управління банківським капіталом набувають в сьогоденні, коли до України докотилася світова фінансово- економічна криза, яка, в першу чергу, вразила банківську систему, підірвавши її ліквідність [3].

Впровадження у вітчизняну банківську практику положень Базеля-II щодо капіталу та нагляду за ним, ускладнило виконання регулятивних вимог до капіталу банків але підштовхнуло банківську систему до значного зростання банківського капіталу та поліпшення його структури [2]. Аналіз даних таблиці 1 [4] показує, що статутний капітал банків України станом на 01.01.09 року в зрівнянні з 01.01.02 р. (в 2001 році введена нова система формування статутного, власного та регулятивного капіталів банків) зріс в вісімнадцять разів та склав 82454 млн. грн., власний капітал, відповідно, 15 разів та 119263 млн. грн., регулятивний капітал, відповідно, 15 разів та 123066 млн. грн.. Особливо вразливий ріст названих видів капіталів відбувся в 2008 році.

Проте, навіть така рекордна для України капіталізація, яку продемонструвала банківська система з 2000 року, і особливо в 2008 році, не змогла врятувати її ліквідність, слабкість якої стала проявлятися з вересня 2008 року та досягла свого критичного значення в теперішній час. Економічна криза, підірвавши фінансовий стан України взагалі та окремо підкосивши банківську систему, стане в 2009 році і напевно в подальшому головною негативною проблемою, що потребує постійної та невпинної уваги.

Різкий зріст не вороття банківських кредитів призвело до рекордних збитків та череди можливого банкрутства банків. За станом на 01.04.09 р. збитки показали 42 комерційні банки України з 182 працюючих. В перше з 2000 р. українська банківська система в першому кварталі 2009 року закінчила діяльність зі збитком 7,02 млрд. грн.

Найбільш великі збитки по результатам діяльності в першому кварталі показав Укрпромбанк — 4,44 млрд. грн., на дру-

Таблиця 1

Пасиви банків України на 1 січня 2009 року, млн. грн.

Назва показника	01.01. 2002 р.	01.01. 2003 р.	01.01. 2004 р.	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.
Пасиви всього	47 591	63 896	100 234	134 348	231 878	340 179	599 396	926 086
Власний капітал	7 915	9 983	12 882	18 421	25 451	42 566	69 578	119 263
У тому числі сплачений зарєєстрований статутний капітал	4 575	6 003	8 116	11 648	16 144	26 266	42 873	82 455
Частка капіталу в пасивах	16.6	15.6	12.9	13.7	11.9	12.5	11.6	12.9
Зобов'язання банків	39 676	53 913	87 352	115 927	188 427	297 613	529 818	806 823
У т.ч. кошти суб'єктів господарювання	15 653	19 703	27 987	40 128	61 214	76 898	111 995	143 928
Із них строкові кошти суб'єктів господарювання	4 698	6 161	10 391	15 377	26 807	37 675	54 189	73 352
Кошти фіз. осіб	11 165	19 092	32 113	41 207	72 542	106 078	163 482	213 219
Із них строкові кошти фіз. осіб	8 060	14 128	24 861	33 204	55 257	81 850	125 625	175 142
Регулятивний капітал	8 025	10 099	13 274	18 188	26 373	41 148	72 265	123 066
Адекватність регулятивного капіталу	20.69	18.01	15.11	16.81	14.95	14.19	13.92	14.01
Доходи, млн. грн.	8 583	10 470	13 949	20 072	27 537	41 645	68 185	122 580
Витрати, млн. грн.	8 051	9 785	13 122	18 809	25 367	37 501	61 565	115 276
Результат діяльності, млн. грн.	532	685	827	1 263	2 170	4 144	6 620	7 304
Рентабельність активів, %	1.27	1.27	1.04	1.07	1.31	1.61	1.50	1.03
Рентабельність капіталу, %	7.50	7.97	7.61	8.43	10.39	13.52	12.67	8.51
Чиста процентна маржа, %	6.94	6.00	5.78	4.90	4.90	5.30	5.03	5.30
Чистий спред, %	8.45	7.20	6.97	5.72	5.78	5.76	5.31	5.18

гому місці Укрсіббанк — 851,82 млн. грн., а на третьому місці — “Надра” — 557,53 млн. грн. В десятку найбільш збиткових фінансових установ потрапили також Райфайзен Банк Аваль (368,9 млн. грн.), ОТП Банк (211,8 млн. грн.), Сведбанк (167,7 млн. грн.), Альфа-банк (161,7 млн. грн.), Єрсте Банк (143,7 млн. грн.) [5].

В близькій перспективі експерти-фахівці не чикають підвищення доходності банківського бізнесу. Згідно оптимістичним прогнозам збитки вітчизняних банків в другому кварталі 2009 року зростуть до 15 млрд. грн.. По різним прогнозам протягом 2009 року може бути закрита порядком 20-30 українських банків, багато фінансових установ змінять своїх власників.

Доказом таких прогнозів можуть бути слідуючи аргументи:

- українські фінансово-промислові групи, які володіють банками, значно втратили свій капітал;
- іноземні фінансові установи — власники українських банків — сьогодні виживають завдяки фінансовій підтримки своїх урядів;
- банківська система України втратила довіри вкладників і це зараз найбільш болюча проблема, з якою зіткнулися комерційні банки: відток депозитів з жовтня 2008 року склав понад 100 млрд. грн. [6];
- практично одночасно почався приріст проблемних кредитів, в результаті чого по даним НБУ доля їх на 01.04.09 складала 20 % загальної заборгованості по кредитам [5];
- значні зовнішні виплати українських банків по євро облігаціям та синдицированим кредитам, які склали на 01.01.09 р. близько 5 млрд. дол. США [5].

В складних умовах фінансово-економічної кризи вся налагоджена до цього система капіталізації банків України не витримала суворого екзамєну кризи і почала давати збої. Вже з початку 2009 року намітилась тенденція зменшення власного капіталу банків. За станом на 01.05.09 р. НБУ зафіксував значне скорочення власного капіталу банків — на 4,7 млрд. грн., або на 3,8 %. При чому зі зростанням розміру проблемних кредитів власний капітал банків буде зменшуватися, що призведе до подальшого підриву їх ліквідності [8]. На наш погляд, в сучасних умовах економічної кризи система формування та управління банківським капіталом повинна пристосуватися до нових специфічних особливостей фінансового ринку в Україні.

Головним джерелом капіталу банку України повинно стати додаткова капіталізація від власників банків. По розрахункам НБУ в додатковій капіталізації буде нуждатися вся банківська система України. Загальна потреба банків в 2009-

2010 рр. буде складати до 100 млрд. грн., що покриє аналогічну суму грошей в виді вилучених населенням депозитів. Державні українські банки були докапіталізовані урядом в розмірі 15 млрд. грн., в тому числі статутний капітал Ощадбанку був збільшений на 13 млрд. грн., а статутний капітал Укрексімбанку — на 2 млрд. грн. [6].

В умовах економічної рецесії, можливості підтримки банків власниками, або державою значно знижується. Тому збільшення статутних капіталів відмічається тільки у зовсім незначного числа фінансових організацій. Враховуючи вірогідність виникнення масових випадків невороття кредитів не виключено, що регулятором будуть прийматися міри до стимулювання збільшення банками уставних капіталів. Тому враховуючи ці фактори в лютому 2009 року НБУ прийняв Постанову № 49 від 05.02.09 року, яка дозволяє банкам враховувати в їх капіталі не зареєстровані зноси учасників в статутний капітал, а також спрощену процедуру пролонгації кредитів. Це розширює можливості до капіталізації банківських установ і дозволяє деяким банкам перекрити можливе зменшення капіталу за рахунок інших джерел.

Другим, дуже важливим джерелом до капіталізації банківської системи, що дасть змогу підтримувати нормативи адекватності капіталу (Н2 — відношення капіталу до активів) на достатньому рівні є субординований борг.

В останній час за допомогою субординованого боргу особливо активну капіталізуються банки з іноземним капіталом. Цей вид банківських пасивів не включається до власного капіталу, але застосовується при підрахунку регулятивного капіталу банків. Як відомо, саме регулятивний капітал використовується НБУ для підрахунку більшості нормативів діяльності фінансових установ. По суті, субординований борг — це кредит, який відповідає певним вимогам НБУ. Так, відповідно Постанови НБУ № 368 від 28.08.01 року субординований борг може бути залучений як кредит на строк не менше п'яти років. У випадку банкрутства або ліквідації банку такий кредит повертається інвестору тільки після погашення претензій усіх інших кредиторів. На 01.04.09 р. субординований капітал банків України досяг 19,5 млрд. грн., або 16 % усього регулятивного капіталу. Найбільш великий субординований капітал зафіксовано в балансах Урсіббанку

(2,2 млрд. грн.), Альфа-банку (1,9 млрд. грн.), “ВТБ Банку” (1,6 млрд. грн.) та ОТП Банку (1,5 млрд. грн.) [8].

Треба підкреслити популярність цього капіталу, яка пояснюється оперативністю його використання: субординований капітал можна зареєструвати в НБУ протягом місяця, тоді як для збільшення статутного капіталу потрібно мінімум.

В умовах дефіциту капіталу та відсутності в належних розмірах кредитних ресурсів важливою ланкою збереження власного капіталу виступає фінансова допомога комерційним банкам за рахунок проведення зваженої політики рефінансування. По даним НБУ на 01.04.09 р. заборгованість банків перед НБУ по кредитах рефінансування склала 79,3 млрд. грн., що дорівнює приблизно 20 % сукупних активів банківського регулятора. Біля 50 млрд. грн. з цих грошей заборгували НБУ вітчизняні банки, які відносяться до категорії великих. Деякі економісти-банкіри стверджують, що в теперішній час банківська система продовжує функціонувати тільки завдяки рефінансуванню із боку НБУ. Ми вважаємо, що політика рефінансування банків під час кризи в банківській системі грає роль рятувального кола і вже дозволила відійти від банкрутства великій кількості комерційних банків України [9].

Найбільш вагомим, на наш погляд, елементом в збереженні банківської системи України подальшому та надання їй стабільності є програма рекапіталізації банків, тобто їх націоналізації та передача державі. Це зовсім новий фактор виходу з кризи, який використовується в усіх державах світу.

Контролюючи діяльність усіх комерційних банків, уряд публічно вперше за час існування банківської системи розробив програму їх збереження за рахунок рекапіталізації тих українських установ, які в даний час мають поважні фінансові труднощі. В бюджеті на 2009 рік на рекапіталізацію заплановано 44 млрд. грн.. Розробляється схема рекапіталізації українських банків, яка повинна врахувати головне — долю держави в статутному капіталі банків, а також перелік банків підлягаючих націоналізації.

На наш погляд, рекапіталізація банків має такі переваги:

- держава не схильна до ризикової гри на відміну від приватних акціонерів;
- державні банки краще розподіляють кредитні ресурси в цілому по економіці;

- держава концентрує кредити на пріоритетних галузях господарювання.

Система рекапіталізації може мати деякі недоліки. Експерти вважають, що рекапіталізація не поверне довіру вкладників до фінансових установ, так як проблемні банки мають сумнівну репутацію та досить великі збитки за рахунок неякісного кредитного менеджменту.

Література

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики — К.: КНЕУ, 2002 — 276 с.
2. Кротюк В., Куценко О. Базель II: нова концептуальна редакція базельської угоди про капітал // Вісник НБУ — №3. — 2006. — С. 2-5.
3. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України // Вісник НБУ. — № 2. — 2009. — С. 28-33.
4. Вісник НБУ. — № 2. — 2009. — С. 19.
5. Деловая столица. — № 20. — 18 мая 2009. — С. 9.
6. Деловая столица. — № 7. — 16 февраля 2009. — С. 6.
7. Инвест газета. — 2009. — № 8.
8. Бизнес. — 2009. — № 20. — С. 26-27.
9. Бизнес. — 2009. — № 18-19. — С. 26-27.

Резюме

В статті розглядається сучасний стан капіталізації банківської системи України, управління та формування банківським капіталом в умовах фінансової кризи. Аналізуються перспективи виходу банків з фінансово-економічної кризи. Пропонуються деякі рекомендації.

Рецензент канд. економ. наук, професор Л. В. Кузнецова

УДК 332.122 (477)

О. В. Басюк, А. С. Довбня

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У світовій економіці відбуваються якісні зміни, пов'язані з глобалізацією, нерівномірністю розвитку, посиленням боротьби між тенденціями формування однополярного і багатополарного світу,

загостренням конкурентної боротьби між країнами, регіонами і фірмами. У цих умовах, коли ринок отримує визнання як загальноцивілізаційна цінність, сила і потужність будь-якої держави у все більшому ступені визначається конкурентоспроможністю його виробників. Саме забезпечення конкурентоспроможності лежить в основі розробки стратегії розвитку країни, регіону, фірми. Забезпечення умов для цивілізованого і динамічного ринку, створення (формування) конкурентоспроможності — це ключовий елемент в числі національних і регіональних пріоритетів в будь-якій країні, найважливіша функція державного регулювання економіки.

Конкурентоспроможність формується на різних рівнях: товару (послуги), компанії, галузі (ринку), регіону, країни. У зв'язку з цим слід розрізняти відповідно конкурентоспроможність товару, фірми, галузі, регіону, країни. У загальному вигляді конкурентоспроможність означає здатність виконувати свої функції (призначення, місію) з необхідною якістю і вартістю в умовах конкурентного ринку. Конкурентоспроможність може визначатися порівняно з іншими аналогічними об'єктами, часто кращими.

Дослідження конкурентоспроможності підприємств і регіонів в цілому в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенційних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі (10-15 років). Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна політика, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо виявлення економічного потенціалу регіону та укріплення конкурентних переваг підприємств регіону.

Актуальною є проблема регіональної конкурентоспроможності як здатності регіону розвивати та захищати свої конкурентні переваги. Використання конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємств як на внутрішніх так і на зовнішніх ринках. З вищесказаного можна зробити висновок про те, що проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств регіонів є актуальним питанням, вирішенню якого і присвячується ця робота. Загалом, реалії сьогодення свідчать про те, що регіони та інші локальні утворення перетворюються на самостійних гравців світового ринку. Окремі регіони певних держав, що володіють не тільки потуж-

ною ресурсною базою, а й ефективною системою управління, гідно представляють свої країни на міжнародному рівні. Однак на сьогодні далеко не кожен регіон України має необхідний економічний потенціал та ефективну управлінську структуру і, як наслідок, такий регіон може характеризуватись низькою конкурентоспроможністю навіть порівняно з сусідніми регіонами, не кажучи вже про міжнародний рівень.

Проблеми конкурентоспроможності у всій своїй багатогранності знаходяться в фокусі уваги науковців і фахівців, починаючи з самого початку існування ринкової економіки. Засади теорії конкуренції було закладено в класичній роботі А. Сміта “Дослідження з природи і причини багатства народів” (1776 р.). Значний внесок в розвиток теорії конкурентних відносин внесли Д. Рікардо, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, Ф. Найт, Ф. Хайек, К. Р. Макдонел, С. Л. Брю, М. Портер, Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдінов, В. Ф. Семенов та інші. Проте, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти проблеми, а також безліч конкретних практичних питань щодо підвищення конкурентоспроможності потребують опрацювання. Серед сучасних досліджень найбільший внесок у вивчення процесу конкуренції і конкурентоспроможності, конкурентних переваг вніс М. Портер [1, с. 50]. Він відзначає, що конкуренція — динамічний процес, який безперервно змінює ландшафт, на якому з’являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти, що розвивається. Саме завдяки Портеру проблема конкуренції в останні десятиріччя отримала нове звучання, з’явилися роботи, в яких пропонуються різні визначення конкурентоспроможності. Зокрема, В. Ф. Семенов пов’язує конкурентоспроможність регіону з ефективністю прямих іноземних інвестицій що адекватно характеризують сучасний стан і динаміку регіонального розвитку [2, с. 376]. Романов А. Н. пропонує під конкурентоспроможністю розуміти комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик підприємства, що визначають його успіх [3, с. 571]. Автор Великого економічного словника Азріліян А. Н. визначає конкурентоспроможність — як властивість суб’єкта ринкових стосунків виступати на ринку нарівні з конкуруючими суб’єктами ринкових стосунків [4, с. 754].

Фатхутдінов Р. А. визначає конкурентоспроможність як “... властивість об’єктів, що характеризує міру задоволення конкрет-

ної потреби в порівнянні з кращими аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку” [5, с. 35]. Вивчення цих та інших підходів щодо конкурентоспроможності приводить до висновку про існування широкого кола питань, які потребують нових досліджень.

Метою даної статті є дослідження конкурентоспроможності регіону на прикладі підприємств Одеської області.

Ми вважаємо, що економічна конкурентоспроможність підприємств регіону — це здатність кожної реальної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціоналізації регіональної економіки з метою забезпечення стійкого фінансового та економічного становища регіону, одержання максимальної вигоди, задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб на умовах самостійності та самофінансування, у межах існуючого законодавства.

Конкурентні позиції окремого регіону не завжди забезпечують найбільш сприятливі умови для реалізації власних економічних і соціальних інтересів.

До найважливіших конкурентних позицій регіону можна віднести:

1. Зручне економіко-географічне положення і високе транспортне освоєння території регіону.
2. Наявність високо економічних природних та демографічних ресурсів.
3. Наявність у регіоні розвиненого науково-технічного потенціалу і науково-інформаційного середовища.
4. Збалансована бюджетно-фінансова система як запорука економічної самостійності та кредитоспроможності регіону.
5. Наявність у регіоні стабільної податкової системи, чітких правил ліцензування і надійних гарантій для підприємницької та інвестиційної діяльності.
6. Наявність ринкової інфраструктури і кадрів, що володіють знаннями, достатніми для організації ефективності маркетингової, фінансово-кредитної та біржової діяльності.

Розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому (за М. Портером), здійснюється по наступних чотирьох стадіях (рівнях): конкуренція на основі чинників виробництва; конкуренція на основі інвестицій; конкуренція на основі нововведень;

конкуренція на основі багатства. Перші три стадії за М. Портером забезпечують економічне зростання, остання обумовлює застій і спад виробництва (табл. 1) [1, с. 148].

Таблиця 1
Формування конкурентної переваги регіону на різних стадіях економічного розвитку

Стадії	Детермінанти			
	Чинники	Стратегії	Умови попиту	Родинні галузі
Чинники виробництва	+++++			
Інвестиції	+++++	+++++	+++++	
Інновації	+++++	+++++	+++++	+++++
Багатства	+++++	+++++	+++++	+++++

детермінант не використовується

детермінант використовується частково

детермінант використовується повністю

Конкурентна перевага регіону забезпечується таким чином:

1. На першій стадії — завдяки чинникам виробництва: природним ресурсам, сприятливим умовам для виробництва товарів, кваліфікованій робочій силі (забезпечується одним детермінантом);
2. На другій стадії — на основі агресивного інвестування (в основному національних фірм) в освіту, технології, ліцензії (забезпечується трьома детермінантами);
3. На третій стадії — за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень і інших інновацій шляхом дії всіх складових “ромба”;
4. На четвертій стадії — за рахунок вже створеного багатства і спирається на всі детермінанти, які використовуються не повністю.

Роль регіону в створенні конкурентних переваг фірм можна досліджувати по чотирьох взаємозв'язаних напрямках (детермінантах), ті що створюють “регіональний ромб”: параметри чинників (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура та ін.); умови попиту (рівень доходу, еластичність попиту, вимогливість покупців до якості товару і послуг); споріднені і підтримуючі галузі (забезпечують фірму необхідними комплектуючими ресурсами, інформацією, банківськими, страховими і іншими послугами); стратегії фірм, їх структура і суперництво (створюють конкурентне середовище і розвивають конкурентні

переваги). У свою чергу кожна з детермінант аналізується за складовими, ступенем їх дії на конкурентну перевагу регіону, а також необхідністю їх розвитку.

Ґрунтуючись на вищесказаному, дослідженнях кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ [6] та Swot-аналізі Одеської області [7, с. 66] можна сказати, що досліджуваний регіон знаходиться на етапі переходу від стадії “чинників виробництва” до стадії “інвестицій”.

Серед найважливіших конкурентних переваг регіону:

- зручне географічне положення і високе транспортне освоєння території регіону;
- наявність високо економічних природних ресурсів, що становлять міжрегіональний і міжнародний інтерес і можуть бути об'єктами активної інвестиційної діяльності;
- наявність у регіоні розвинутого науково-технічного потенціалу і науково-інформаційного середовища;
- збалансовану бюджетно-фінансова систему як запоруку економічної самостійності та кредитоспроможності регіону;
- наявність в регіоні стабільної податкової системи, чітких правил ліцензування і надійних гарантій для підприємницької та інвестиційної діяльності;
- наявність сучасної ринкової інфраструктури і кадрів, що володіють знаннями, достатніми для організації ефективної маркетингової, фінансово-кредитної та біржової діяльності;
- сприятливу екологічну ситуацію, що робить регіон привабливим як для розміщення нових робочих місць, так і для проживання населення;
- наявність у регіоні надійного зовнішньоекономічного потенціалу, під яким розуміють можливість активної участі в світових господарських зв'язках.

Таким чином, до сильних сторін Одеської області відносять: морегосподарський комплекс з потужними портами, транспортно-перевалочні комплекси, сільське господарство, харчова промисловість, можливості розвивати економіку за рахунок сфери послуг. Проте для подальшої реалізації можливостей слід оптимізувати структуру зовнішньоекономічних відносин, визначити пріоритетні галузі і сфери регіонального розвитку, провести структурну перебудову регіональної економіки.

Сконцентровані в області порти та інфраструктура найбільшого в Україні морегосподарського комплексу потребують структурної перебудови, створення надійної автошляхової інфраструктури для зв'язку з іншими регіонами. Мова йде, зокрема, про будівництво автобану Одеса — Рені. Не вирішена доля нафтопроводу Одеса — Броди.

Структура експорту-імпорту має тенденцію до стабільного і традиційного співвідношення сировина-експорт — енергетичні ресурси плюс продукція обробних галузей (імпорт). Тобто саме існування економіки регіону залежить від імпорту нафти, газу, машин та обладнання. В область розвивається плодово-консервна промисловість. Теж можна сказати й про м'ясопереробну, виноробну, рибопереробну, лікєро-горілчану та пивобезалкогольну галузі. В області реалізуються програма розвитку машинобудування, метою якої є повернення конкурентоспроможності його продукції. Дещо зростає конкурентоспроможність продукції легкої промисловості області. Її розвиток в регіоні обмежується відсутністю сировини, а також квотами і ліцензіями щодо поставок продукції на ринки розвинутих країн. Товари, що випускаються підприємствами регіону є якісною характеристикою конкурентних переваг регіону. У 2008 році темпи проросту продукції були більшими у порівнянні з 2007 роком на 50 % (рис. 1).

До переліку якісних характеристик конкурентних переваг регіону слід віднести також:

- 1) показник працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян за категоріями робочих місць. За даними статистичного бюлетеню Одеської області [8, с. 96] у 2008 році працевлаштовано 55 % робітників серед загальної кількості працевлаштованих, 24 % — місця, які не потребують професійної підготовки, та 21 % — посади службовців;
- 2) показник працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян за видами економічної діяльності характеризує динаміку розвитку та потребу у робочій силі (рис. 2).

Слід зазначити, що економіка Одеської області має значну територіальну асиметричність — вона зосереджена в декількох містах, розділених на чотири групи. Перша — агломераційна, включає в себе Одесу, друга — портово-індустріальна: м. Южне, м. Іллічівськ, пмт Овідіополь, Комінтернівське, Білгород-Дністровсь-

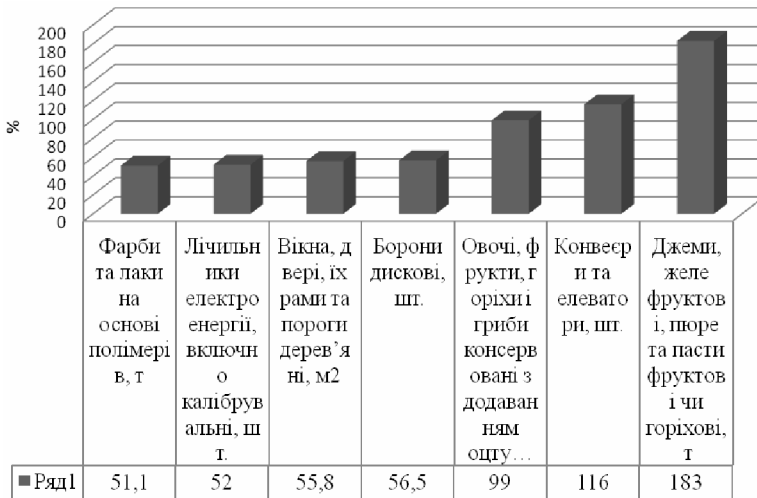


Рис. 1. Темп приросту виробництва деяких видів продукції в Одеській області у 2008 р. (розраховано самостійно автором за [8, с.11-14])

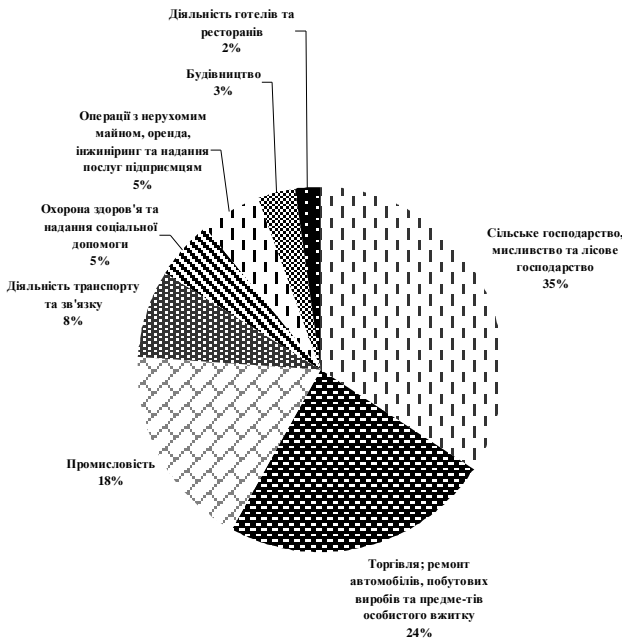


Рис. 2. Структура працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян за видами економічної діяльності в Одеській області за 2008 р.

кий. Третя група міст — придунайська (Ізмаїл, Рені, Кілія), яка має транспортно-економічну та рекреаційно-туристичну спеціалізацію. І остання група — аграрно-транспортна — це міста Котовськ, Балта, Кодима, Ананьїв. Одеська область — має сім морських та річкових портів, серед яких чотири більших порти України: Одеський, Іллічівський, Южний, Ізмаїльський.

Вихід до моря дав поштовх для розвитку таких галузей як машинобудування, обробна промисловість, легка та харчова галузі. Відсутність в Одеському регіоні корисних копалин і добувних підприємств майже не вплинуло на бурхливий розвиток його економіки. Одеська область вміло використовувала наявний потенціал. Завдяки портам, сільському господарству, харчовим заводам і комбінатам.

У багатьох аспектах конкурентоспроможність галузей економіки Одеської області визначає її наближеність до Чорного моря. Завдяки цій обставині в області добре розвинута транспортна інфраструктура, яка дозволяє експортувати майже всю продукцію, яку виробляє регіон. Більше того, без послуг портів не може обійтися жодна область нашої країни. Зовнішньоекономічний обіг Одеської області невпинно зростає. Крім того, експорт перевищує імпорту. Регіон торгує більш, ніж зі 160 країнами. За об'ємами послуг знаходиться на третьому місці в Україні. Проте аналіз діяльності показує, що Одеська область не є лідером у зовнішньоекономічних зв'язках нашої держави. Більше того, вона втрачає традиції транзитного регіону.

Велика надія щодо підвищення конкурентоспроможності покладалися на вільні економічні зони, створені в Одеській області — “Порто-франко” та “Рені”. Проте інвестування в їх розвиток іноземного капітану обмежилося створенням інфраструктури. Саме по собі цей факт має позитивну складову, адже за час існування цих зон створені нові термінали, реставровані перевалочні комплекси, збудовано причал. Але діяльність цих зон повинна ще сприяти переробці місцевої сировини, виготовленню продукції високої якості, орієнтованої на експорт. Це, зокрема, може бути виробництво одягу, продуктів харчування, супутніх продуктів хімічної промисловості, будматеріалів. Значні перспективи щодо підвищення конкурентоспроможності у такої галузі як туризм і рекреація. Їх розвиток вимагає цілеспрямованих комплексних дій, які потребують значних коштів.

Важливим є також підвищення конкурентоспроможності регіону на основі корпоративних і фірмових програм конкурентної боротьби, які передбачають вдосконалення техніки і технології, організаційної структури та систем управління фінансами, персоналом, застосування маркетингу й інших методів підвищення ефективності роботи підприємств [7, с. 67].

Підвищення конкурентоспроможності Одеського регіону має відбуватися за рахунок налагодження його міжрегіональних економічних зв'язків відповідно до загально регіональних інтересів та потреб у задоволенні попиту і пропозиції товарів, виробничих, соціальних і ділових послуг через: розвиток і розміщення підприємств із випуску товарів народного споживання, для яких країна може стати містким ринком, чого не можна досягти в межах окремого регіону; маневрування у сфері паливно-енергетичних ресурсів, запасів, тарифів; розвиток транспорту міжнародного призначення; формування і використання науково-освітнього потенціалу для ефективних інвестицій в інноваційні процеси технічного переоснащення підприємств регіонів; підвищення освітнього рівня населення на основі використання створеної мережі закладів освіти всіх рівнів; збереження і ефективну експлуатацію екологічних систем; формування міжрегіональних систем сучасного зв'язку і телекомунікацій для підтримання адекватного інформаційного середовища; налагодження раціональних міжрегіональних поставок природних ресурсів, сировини, матеріалів для кінцевого виробництва товарів із метою зниження витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності на регіональному і світовому ринках; розвиток міжрегіональних маркетингових центрів як основної ланки оптової торгівлі для великих економічних регіонів. Стратегічною метою Одеської області є також: зниження диспропорцій у соціальних показниках районів та міст області, у тому числі заробітній платі та забезпеченні додержання державних соціальних гарантій; збільшення обсягу інвестицій в основний капітал при одночасному зниженні диспропорції за цим показником; створення умов для сталого розвитку регіону, підвищення рівня життя населення, подолання бідності та безробіття, формування середнього класу; забезпечення додержання визначених державних соціальних гарантій стосовно кожного громадянина незалежно від місця його проживання; своєчасне і комплексне розв'язання проблем охорони

довкілля; розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад, посилення мотивації органів місцевого самоврядування щодо зміцнення місцевих бюджетів; зміцнення матеріальної бази органів місцевого самоврядування та підвищення їх ресурсного забезпечення.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
2. Семенов В. Ф. Регіональна економіка: Навч. посіб. — К.: МП Леся, 2008. — 596 с.
3. Маркетинг: Учебник / Под ред. А. Н. Романова. — М.: Банки и биржи, 1996. — 558 с.
4. Азріліян А. Н. Великий економічний словник. — М.: Інститут нової економіки, 2002. — С. 754
5. Фатхутдінов Р. А. Стратегічний маркетинг. — М.: Бізнес-школа, 2000. — С. 35.
6. Звіт про науково-дослідну роботу кафедри Регіональної економіки і екології за 2005-2008 рік. ОДЕУ “Міжрегіональні диспропорції соціально-економічного розвитку України” № 0105U008964.
7. Семенов В. Ф., Логвіновська С. І. Маркетинг у сферах і галузях економіки регіону: Мат. 2-ої Міжн. (6-ої Всеукр.) наук. конф. (м. Чернівці, 13-14 квітня 2007 р.). — Чернівці: Рута, 2007. — С. 64-69.
8. Статистичний бюлетень. Економічне і соціальне становище Одеської області за 2008 рік. — Одеса, 2009. — 147 с.

Резюме

В работе рассмотрены самые важные конкурентные позиции региона. Даны определения конкурентоспособности региона различными авторами. Определены качественные характеристики конкурентных преимуществ региона. Предложены пути улучшения конкуренции предприятий Одесского региона.

Рецензент доктор економ. наук, профессор В. Ф. Семенов

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД

Важливою складовою дослідження економічної безпеки країни в сучасних умовах є визначення і аналіз системи її показників, необхідність формування якої пояснюється, в першу чергу, потребою держави в конкретних показниках-орієнтирах економічного розвитку та подальшому обґрунтуванні доцільності проведення окремих напрямів економічних реформ. Індикатори безпеки дають змогу адекватно сприймати економічну ситуацію, а також характер економічних процесів на макrorівні через призму їх відповідності національним інтересам і вимогам національної безпеки. Тому комплекс показників і критеріїв відіграє ключову роль в описі і аналізі стану економічної системи, а також відкриває можливість корекції цього стану на основі розробки відповідних програм, що є досить актуальним саме в сучасних кризових умовах.

Метою нашої статті є аналіз основних методологічних підходів до оцінки економічної безпеки країни, а також побудова авторської системи критеріїв і показників економічної безпеки.

Розробка та практика використання різних систем індикаторів економічної безпеки описується як у зарубіжній так і вітчизняній літературі. До одних із перших проєктів у цій сфері можна віднести так званий барометр економічної кон'юнктури, розроблений у 1916 році У. Пірсоном (США). Робота над цим показником була продовжена У. Мітчеллом [14]. Сьогодні система економічних індикаторів, що лежить в основі барометру економічної кон'юнктури, широко використовується Національним бюро економічних досліджень США. Для побудови барометру із показників господарської діяльності усіх сфер економіки вибираються ті, які піддаються циклічним коливанням. Кожен із вибраних показників "очищується" від довгострокового тренду і від сезонних коливань. Потім для усіх очищених рядів вибираються точки циклічних максимумів та мінімумів, а ряди групуються по низхідній циклічній поведінці. Економічний барометр використовується як інструмент для аналізу та прогнозування економічної кон'юнктури в країні.

Серед інших зарубіжних досліджень у сфері показників та індикаторів економічної безпеки відмітимо класифікацію, запропо-

новану американськими вченими Дж. Де ла Торре і Д. Некаром [8]. Показники безпеки (в їх термінології фактори) вони розподілили на дві групи — економічні та політичні. В кожній із груп відповідно виділили внутрішні та зовнішні. Аналіз внутрішніх економічних показників, на їх думку, дозволяє скласти загальну характеристику економічного розвитку країни та виділити найбільш уразливі місця. Зовнішні економічні показники відображають рівень впливу зовнішніх обмежень на внутрішню економічну політику.

Широкого відображення проблема оцінки та моніторингу індикаторів економічної безпеки знайшла у російській економічній літературі та офіційних нормативних документах.

Розглядаючи економічну безпеку як невід’ємну важливу характеристику економіки російськими вченими та практиками а рігори припускається можливість кількісного вираження стану економічної безпеки країни за допомогою доволі стандартного набору макроекономічних параметрів. Однією з найбільш ґрунтовних розробок в цьому напрямку виступає концепція Олейнікова Е. А. [12, с. 413], який запропонував розширену диференціацію індикаторів економічної безпеки на основі системи ознак, таких як рівень об’єкту економічної безпеки, ступінь значимості показників, період дії загроз та їх прогнозування, напрям впливу на економіку та склад загроз. Згідно кожної ознаки наводиться перелік її складових, а кожна складова, в свою чергу, характеризується вже конкретними показниками. В даній класифікації виділяються загальні, базові макроекономічні, часткові виробничі і соціальні показники.

Найбільшого розповсюдження, зокрема і у офіційних нормативно-правових актах, отримала система показників, підготовлена С. Ю. Глазьевим. Цей підхід мав в “коридорах влади” настільки потужне лобі, що урядом Російської Федерації видано постанову, у якій було затверджено “перелік критеріїв економічної безпеки РФ і федеральних органів виконавчої влади, відповідальних за розробку їх кількісних (порогових) і якісних параметрів” [7]. Сам цей перелік являє собою сукупність певних умов і станів функціонування економіки, а також кількісне співвідношення близько 40 народногосподарських параметрів, які в документі називаються індикаторами економічної безпеки. Для

кожного із них були також указані і відповідні порогові значення [10, с. 64; 13, с. 80].

Слід звернути увагу на різко протилежну точку зору щодо використання критеріїв економічної безпеки директора Інституту економічного аналізу А. Іларіонова [4, с. 35], який дав різку критику прийнятих в офіційному документі показників. Він обґрунтовує невідповідність фактичних показників дійсному стану, бо переважно статистична інформація відсутня, а при її наявності — не відповідає реаліям. Одночасно ним здійснено порівняльний аналіз фактичних показників економічного стану розвинених країн з пороговими значеннями, запропонованими до використання у Росії. Узагальнення показало, що немає жодної держави, яка б відповідала вимогам економічної безпеки, та є невідповідність за тими чи іншими показниками, коли вони знаходяться за “критичною межею”. А. Іларіонов робить висновок, що ці показники не можуть використовуватися для аналізу проблем економічної безпеки ні з теоретичної, ні з практичної точки зору. На думку науковця одним з найважливіших показників стану економічної безпеки є рівень економічного розвитку, який, у свою чергу, визначається кількістю виробленого валового внутрішнього продукту на душу населення та темпами приросту цього показника.

Більшість вітчизняних фахівців, що досліджують проблеми економічної безпеки, певним чином запозичують міжнародний досвід та здобутки російських науковців. У своїй праці [11] Шлемко В. Т. та Бінько І. Ф. серед загальної кількості індикаторів пропонують виділити 12 основних, які відображають фактичний стан економічного розвитку держави та дають чітке уявлення про перебіг трансформаційних процесів. Проте, потрібно зауважити, що серед наведеного переліку окремі показники, наприклад енергетична залежність, потребують переосмислення стосовно доцільності їх введення до системи індикаторів економічної безпеки. На теперішній час Україна має не тільки зазначену енергетичну залежність, а й продовольчу, фінансову, а вони не відображені у даній системі. Тому на нашу думку, необхідно або відобразити всі “залежності”, або взагалі не відобразити їх. Позитивним моментом є той факт, що наведені індикатори є тими основними (базовими), що відображають головні засади

економічного розвитку, а в майбутніх розробках можливо розширення даної системи показників.

Науковці Інституту економічного прогнозування НАН України під керівництвом В. М. Геєця у Концепції економічної безпеки України [5] висунули пропозицію диференціювати індикатори за наступними окремими об'єктами економічної безпеки: фінансовий стан суб'єктів господарювання, збалансованість макроекономічних пропорцій, грошово-кредитна система, технологічний рівень виробництва, структура та рівень виробництва, виробнича інфраструктура, матеріальні ресурси, зайнятість та ринок праці, взаємовідносини між працедавцями та найманими працівниками, ринкова інфраструктура, інституційні перетворення, зовнішня торгівля, зовнішні інвестиції, розвиток науки і техніки. Об'єкт структури та рівня виробництва включає такі індикатори, як валовий внутрішній продукт, питома вага переробних галузей економіки у валовому випуску товарів та послуг, структура використання виробничих потужностей, рівень монополізації економіки. Кожний об'єкт включає від 2 індикаторів (зайнятість та ринок праці) до 11 (збалансованість макроекономічних пропорцій). Даний принцип дає можливість з великою точністю провести аналіз як економічної безпеки держави. Їх здобутком є розрахунок інтегрального показника економічної безпеки та його прогноз.

Інтенсифікація наукових досліджень з проблем економічної безпеки, намагання вітчизняних фахівців знайти ефективні та якісні рішення для скорішого подолання кризового стану економіки України сприяли виходу праць О. І. Барановського "Фінансова безпека" (1999 р.) [1] і М. М. Єрмошенко "Фінансова безпека: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення" (2001 р.) [3], в яких узагальнюються порогові критичні значення індикаторів фінансової безпеки, їх зміст та структуру [1], а також запропоновано критерії, що характеризують економічну сферу, визначати по її складових (секторах) [3]. Кожний сектор економіки (а їх 10) включає до свого складу критерії (характеристики) та порогові значення індикаторів, притаманні обраному аспекту. Наведені якісні та кількісні критерії та їх порогові значення характеризують економічну сферу, яка притаманна ринковим відносинам і знаходиться в безпечному стані. Позитивним є наведення деталізованої системи порогових значень (які можуть слугувати критеріями стосовно приєднання

країн-кандидатів до Маастрихтської угоди) та розподіл індикаторів по секторах.

Ґрунтовні дослідження визначних вітчизняних науковців стали основою Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2003 року [6]. В даній Методиці економічну безпеку визначено головною складовою національної безпеки держави, встановлено перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обрахування інтегрального індексу економічної безпеки. Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України у цілому по економіці і за окремими сферами діяльності.

Не дивлячись на різноманіття розглянутих підходів та способів оцінки рівня економічної безпеки країни, а також побудови на основі них офіційної методики розрахунку рівня економічної безпеки, на нашу думку, сучасна практика вимагає дещо іншого підходу до визначення критеріїв і показників економічної безпеки. Це пояснюється в першу чергу тим, що усі попередні підходи до систематизації показників не стали надійним орієнтиром у забезпеченні економічної безпеки країни, а також мали ряд недоліків:

- емпіричний підхід, опір на статистичні взаємозв'язки, а не на причинно-наслідкові залежності в економіці;
- суб'єктивізм у відборі показників, у результаті чого індикатори не дають повної цілісної картини;
- статична інтерпретація економічних явищ у відриві від динамічної складової, що знаходить відображення у запропонованих індикаторах та показниках.

Загальноприйнятим є те, що дослідження будь-якого економічного явища чи процесу доцільно здійснювати із використанням системної методології. Не виключенням є і економічна безпека країни. При цьому доцільно використовувати поняття гомеостазу, який є однією з ключових характеристик будь-якої системи. Зважаючи на це, під економічною безпекою ми будемо

розуміти здатність довільної економічної системи зберігати значення ключових параметрів її розвитку в певних заданих межах незалежно від впливу негативних зовнішніх факторів.

На рівні національної економіки дані ключові параметри можна визначити на основі переліку цілей економічної політики держави. В найбільш повному і поширеному вигляді П. Самуельсон виділяє дев'ять цілей: економічне зростання, економічна свобода, економічна ефективність, розумний торгівельний баланс, стабільний рівень цін, економічна забезпеченість, справедливий розподіл доходів, повна зайнятість, екологічна безпека. У середині ХХ століття даний перелік був зведений до так званого “магічного чотирикутника” — чотирьох ключових цілей, досягнення яких в значній мірі означає також досягнення і інших цілей: економічне зростання, розумний торгівельний баланс, стабільний рівень цін і повна зайнятість. Сучасні економісти вчені і практики фактично зводять даний перелік до двох визначальних цілей економічної політики — економічне зростання і стабільний рівень цін. Зважаючи на це, основними складовими економічної безпеки є виробнича та монетарна, а первинними показниками їх оцінки будуть темпи росту ВВП на душу населення і дефлятора ВВП як основного показника, що показує вплив рівня цін на національну економіку, тобто характеризує інтенсивність інфляції.

Виходячи із цього, економічна безпека країни визначається нами як здатність її національної економіки зберігати в певних заданих межах темп економічного зростання та темп інфляції незалежно від впливу факторів зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище функціонування національної економіки як системи можна розглядати на таких двох основних рівнях: мезосередовище, яке являє собою безпосереднє зовнішнє середовище для національної економіки, тобто певний регіон чи частина світу (для України це може бути Європа і Центральна Азія), і мегасередовище, тобто світова економіка.

Оцінка економічної безпеки, використовуючи системний підхід, повинна здійснюватися на основі таких вихідних властивостей економічної безпеки як розвиток, стійкість, незалежність [9, с. 54], кожній із яких буде відповідати свій показник.

Розвиток — це спрямований, незворотний рух системи, який характеризується зміною її якісного стану, являючи собою при

цьому передумову для зростання. Таким чином, спорідненим і похідним від розвитку поняттям є кількісна категорія, яка інтегрує зовнішній бік розвитку, — економічне зростання. Економічне зростання є центральною економічною проблемою, що стоїть перед усіма країнами. За його динамікою судять про розвиток економічної системи, про життєвий рівень населення, про те, як вирішуються проблеми обмеженості ресурсів. Це основний показник добробуту будь-якої країни, одна з основних макроекономічних цілей, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання національного доходу у порівнянні із зростанням чисельності населення. Провідним показником економічного зростання в країні є темп росту реального ВВП на душу населення. Тому оцінка економічного розвитку, як основної вихідної властивості економічної безпеки повинна здійснюватися за допомогою порівняння відносного середньорічного темпу росту ВВП на душу населення в Україні із аналогічним показником та за відповідний період у світі, а також із середнім показником для країн Європи та Центральної Азії. В контексті економічної безпеки нас цікавить якнайбільше перевищення темпів росту ВВП на душу населення в Україні порівняно із середньосвітовими та середньоєвропейськими темпами росту. Аналогічно потрібно розраховувати і співвідношення середньорічних національних, регіональних та світових темпів інфляції. Бажаними є якнайбільше перевищення середньосвітового та середньо-регіонального темпів росту дефлятора ВВП над національним.

Стан економічного зростання та прогресивного розвитку національної економічної системи не можливо розглядати і забезпечити без поняття стійкості. Стійкою є система, за якої перехід від початкового до заданого стану зростання відбувається таким чином, що жоден із множини її чинників (рівень цін, ріст виробництва) не виходить за межі на заданій траєкторії зміни стану економічної системи, що веде до економічного зростання. Показником, який би оцінив стан стійкості економічної системи з точки зору її економічної безпеки, на нашу думку, може бути середньоквадратичне відхилення (квадратний корінь з дисперсії). Цей показник показує наскільки сильно відхиляються фактичні темпи росту ВВП на душу населення та дефлятора ВВП від їх середнього значення за період, тобто наскільки стійкими і стабільними є дані темпи росту. Оцінюючи економічну безпеку, її виробничу та монетарну

складові, нас цікавитимуть якнайнижчі значення середньоквадратичного відхилення, що буде означати стабільність темпів економічного зростання і відповідно цінову стабільність.

Головним елементом економічної безпеки, на думку Я. Тінбергена, є рівень незалежності країни або її суверенітет, що показує, в якій мірі населення країни визначає функціонування її інститутів [15, р.21]. Це може проявляється, зокрема, і у впливі зовнішнього мега- і мезосередовища на темпи економічного зростання в країні, а також на рівень цін. Тому кількісним показником незалежності, як вихідної властивості системи економічної безпеки повинні бути коефіцієнти кореляції динаміки середніх національних темпів росту ВВП на душу населення та інфляції із середньосвітовими (мегакореляція) та відповідно із середньоєвропейськими (мезокореляція). Нас цікавлять якнайнижчі значення даних коефіцієнтів, тобто чим ближче значення коефіцієнтів до нуля, тим менша залежність динаміки економічного зростання і рівня цін в країні від умов зовнішнього мега- і мезосередовища.

Для того, щоб отримати кінцеві інтегральні показники виробничої і монетарної безпеки, нам потрібно перемножити відповідно раніше отриманих п'ять показників: величини обернені до відносних темпів росту, середньоквадратичні відхилення і коефіцієнти кореляції на мезо- та мегарівнях. Інтегральний коефіцієнт економічної безпеки розраховується як добуток коефіцієнтів виробничої та монетарної безпеки.

Отже, економічна безпека являє собою складну суперечливу систему, що характеризується різноманітням властивостей та форм прояву, тому її усестороння кількісна оцінка може бути зроблена лише через систему показників, яка повинна відображати відповідні систему її якісних взаємодоповнюючих характеристик. Аналізуючи основні методологічні підходи до оцінки економічної безпеки країни, як вітчизняними так і зарубіжними науковцями, робимо висновок, що всі вони передбачають використання порогових (граничних) значень індикаторів економічної безпеки, при цьому безпека досягається за умови, коли весь комплекс фактичних показників знаходиться у межах допустимих порогових значень. Проте перелічені спроби систематизації показників економічної безпеки мають ряд недоліків, що вимагає, на нашу думку, дещо іншого підходу до визначення системи критеріїв і показників економічної безпеки.

Автором запропоновано систему критеріїв і показників економічної безпеки, яка ґрунтується на виділенні основних властивостей системи економічної безпеки, а також їх кількісному вимірі за допомогою набору показників. Метод оцінки передбачає в кінцевому результаті розрахунок коефіцієнтів виробничої, монетарної і економічної безпеки у цілому. За умови успішної апробації і подальшого удосконалення запропонована система, на нашу думку, може стати певним внеском в теорію економічної безпеки і надати дієву допомогу як державним органам, так і недержавним організаціям в забезпеченні економічної безпеки особи, суспільства і держави.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека: Моногр. / Ін-т економіки і прогнозування НАН України. — К.: Фенікс, 1999. — 338 с.
2. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: Моногр. — К.: Укрархбудінформ, 2001. — 122 с.
3. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. — К.: КНТЕУ, 2001. — 309 с.
4. Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. — 1998. — № 10. — С. 35-58.
5. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економ. прогнозування, кер. проекту Геєць В. М. — К.: Логос, 1999. — 56 с.
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки в Україні. Затверджена наказом Міністерства економіки України від 2.03.2007 року № 60 // http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
7. О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения): Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608. // <http://www.pcp.ru/manage/printdoc?tid=&nd=9019345&prevDoc=9019345>.
8. Подколзина И. А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска в зарубежных исследованиях // Вестник МГУ. — 1996. — № 5, сер. 12. Политические науки. — С. 31.

9. Саєнко О. С. Економічна безпека як система: початковий етап аналізу // Науковий вісник Чернівецького нац. ун-ту: Збірник наук. праць. Вип. 368-369. Економіка. — Чернівці: Рута, 2008. — С. 53-56.
10. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России // Вопросы экономики. — 2001. — № 8. — С. 64-79.
11. Шлемко В. Т., Бінько І. Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення. — К.: НІСД, 1997. — 144 с.
12. Экономическая и национальная безопасность: Учеб. / Под ред. Е. А. Олейникова. — М.: Экзамен, 2005. — 768 с.
13. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учеб. / Под ред. В. К. Сенчагова. — М.: Дело, 2005. — 896 с.
14. Mitchell W. C. What Happens during business cycles. — N. Y., 1951.
15. Tinbergen Jan, Fischer Dietrich. Warfare an welfare // Brighton, Sussex. — N. Y., 1987. — 189 p.

Резюме

В статье рассмотрены основные методологические подходы к определению системы показателей экономической безопасности страны. В связи с тем, что современная практика требует иных подходов к оценке экономической безопасности страны, автором предложена новая система критериев и показателей, которая основывается на выделении свойств системы экономической безопасности — развития, стойкости и независимости.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор А. И. Ковалев

УДК 330.33.012(477)

С. М. Деревіженко

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЗА 2007-2009 рр.

Мале підприємництво — це невід’ємна складова високорозвиненої ринкової економіки, атрибут сучасної моделі ринкового господарства. Ця форма підприємництва надає економіці гнучкості, мобілізує солідні фінансові та виробничі ресурси, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції й усунення монополізму, є важливим фактором структурної перебудови та

раціонального використання ресурсів, вирішення соціальних проблем. Вона дає змогу підприємцям швидко реалізувати свої ідеї, адаптуватися до місцевого ринку, гнучко і оперативно реагувати на зміни ринкових умов, змінювати накладні витрати порівняно з великими фірмами, суттєво зміцнити економічну, фінансову базу місцевих органів влади, позитивно впливати на розвиток невеликих поселень, відроджувати художні, народні промисли тощо. В країнах із ринковою системою господарювання малі підприємства є наймасовішою, найдинамічнішою і найгнучкішою формою ділового життя.

Майже в усіх країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності і підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів, насамперед малого підприємництва. Адже в умовах ринкової економіки мале підприємництво виконує важливу виробничо-економічну функцію, і його роль постійно зростає. Регулювання розвитку малого підприємництва в сучасних умовах (особливо в сучасних умовах — умовах фінансової та економічної кризи взагалі) має стати одним із пріоритетів державної економічної політики в Україні, як і в багатьох країнах. Закладена в Україні основа системи фінансово-кредитної, організаційної, інформаційно-консультативної підтримки малого підприємництва потребує значного коригування.

Наразі спостерігається загострена суперечність між існуючим попитом з боку суб'єктів малого підприємництва щодо отримання фінансово-кредитної, організаційної, інформаційно-консультативної, науково-технічної державної підтримки і практичною недосяжністю для пересічного суб'єкта малого підприємництва отримання такої підтримки. Отже, сьогоденний стан малого та середнього бізнесу не можна сприймати як задовільний. Малий бізнес поки що не є повноцінним провідником ринкових інновацій і рушієм економічного зростання. В Україні найменше серед країн Європи та СНД малих та середніх підприємств на 1 тис. мешканців. І це навіть при тому, що усі останні роки цей показник невпинно зростає. Між 50-60 % валового внутрішнього продукту економічно розвинених країн і 10 % ВВП, які виробляють малі підприємства України — прірва та широке поле для роботи.

На підставі положень Закону “Про державну підтримку малого підприємництва” кожен рік затверджується Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва. Крім того,

необхідно зазначити, що на підставі заходів Національної програми розробляються регіональні програми підтримки підприємництва, які дають значний поштовх для розвитку цього сектору економіки в регіонах.

В той же час, виконання заходів будь-якої програми в значній мірі залежить від того, наскільки вони будуть забезпечені фінансово. А основна проблема реалізації Національної програми — хронічне недофінансування. Не враховуючи 2003 рік, коли фінансування було на рівні 80 %, в усі інші роки, з 2001 по теперішній час, фінансування заходів Програми складало від 0 до 18 % від загальної потреби, що звичайно вплинуло на якість її результатів. У 2007-2008 роках — це 1,8-2 млн. грн., що складає лише 1 % від необхідної суми. У 2009 році в умовах фінансової кризи, коли при належній підтримці з боку держави саме розвиток малого підприємництва може забезпечити робочими місцями мільйони звільнених працівників і при незначних фінансових вливаннях створити умови для поповнення бюджетів усіх рівнів, Законом України “Про Державний бюджет України на 2009 рік” на фінансування заходів Національної програми взагалі передбачено лише 400 тис. грн.

Звичайно, Програма щорічно передбачає низку заходів, які потребують виконання певної роботи, але можуть виконуватися за рахунок власних джерел виконавців в межах своїх повноважень.

В той же час, більша частина заходів Програми має загальнодержавне значення і потребує залучення коштів саме державного бюджету. В зв'язку з цим, з року в рік не вдається в повній мірі реалізувати ряд заходів щодо фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктів малого підприємництва, розвитку інфраструктури. Коштів, як правило, вистачає лише на організацію найбільш важливих загальнодержавних заходів щодо розвитку підприємництва, розроблення методичних посібників та проведення семінарів з питань започаткування та ведення власної справи. Тобто, можна зробити висновок, що одним з основних гальмуючих факторів розвитку підприємництва є недостатність у підприємців коштів для розвитку власної справи та високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами. Для вирішення цієї проблеми Законом України “Про Державний бюджет України на 2008 рік” та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” було передбачено 32 млн.

грн. на відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проєктів. За результатами 2008 року Державним Комітетом Підприємництва та його територіальними представництвами отримано 29 369 тис. грн., фактично використано на часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами 29 359 тис. грн., що становить 91,8 % від передбаченої на 2008 рік суми.

З метою всебічної підтримки малого та середнього бізнесу за такими основними напрямками, як створення пільгових умов для швидкого початку підприємницької діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій, створення адекватної правової та податкової бази відповідно до норм та стандартів ЄС 2 липня 2008 року був підписаний Указ Президента України “Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств” № 603/2008.

Завдяки реалізації відповідної державної політики та активізації громадського впливу представників малого бізнесу, останнім часом спостерігались певні позитивні зрушення в сфері удосконалення нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності, усунення правових та адміністративних перешкод на шляху розвитку малого підприємництва, запровадження нових підходів до державного регулювання на місцевому рівні.

Найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадають на 1991-1996 роки і дорівнюють в середньому 148-191 % щорічно. В період з 1996 по 2003 рік включно показники зростання майже однакові: щорічно 114-117 %. Починаючи з 2004 року, відбуваються стрибкоподібні зміни темпів приросту суб'єктів підприємництва: з 4,7 % до 8,4 % (2004-2005 рр.) та від 3 % у 2006 році до 11 % у 2007.

На початок 2008 року загальна кількість суб'єктів підприємництва в Україні дорівнювала близько 2,6 млн. одиниць.

Серед всіх підприємств випереджаюче кількісне зростання є характерним для малих підприємств (проти середніх та великих). Їх кількість порівняно з початком активних ринкових перетворень (1995 рік) збільшилась в 3,4 рази. Причому, до 2007 року в країні зберігалась позитивна тенденція збільшення кількісного показника малих підприємств майже в усіх регіонах України (рис. 1).

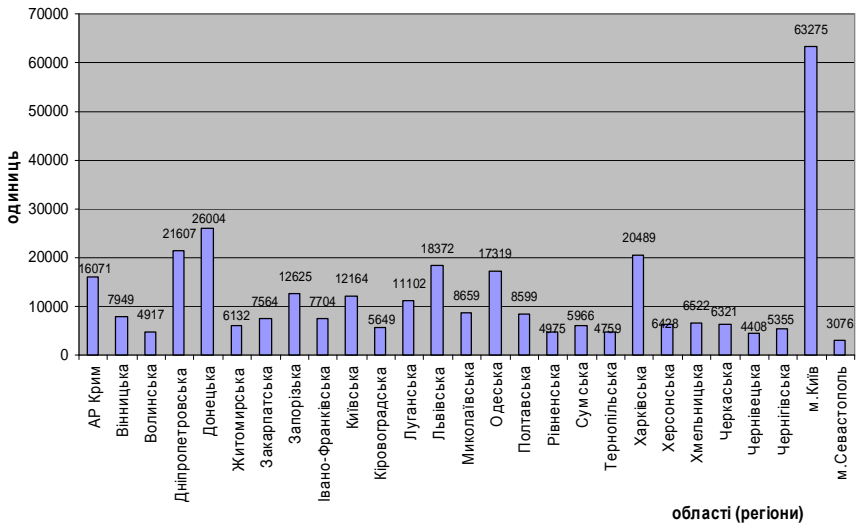


Рис. 1. Кількість малих підприємств за регіонами України у 2007 році

Показник середньої кількості малих підприємств по Україні у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2007 році становив 70 одиниць.

Досить показовим у контексті усвідомлення особливостей розвитку малих підприємств в Україні є аналіз їхньої регіональної та галузевої структури і розподілу за кількістю зайнятих. А він засвідчує, що, незважаючи на зростання їхньої чисельності, диспропорції, які існували у територіальному розподілі малих підприємств, зберігаються. Розрив між регіонами-лідерами та регіонами-аутсайдерами в розподілі малих підприємств залишається досить глибоким. У Донецькій, Львівській, Київській, Дніпропетровській, Одеській областях та Автономній Республіці Крим кількість підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб населення, перевищує середній загальнодержавний показник і становить 60-120 підприємств, у той час як у Чернігівській і Вінницькій областях вона ледь сягає 30.

Це можна пояснити економічним потенціалом регіону, наявністю ресурсів, ставленням органів влади до малого бізнесу, наявністю ринкової інфраструктури та інформаційним забезпеченням.

Розподіл питомої ваги малих підприємств за основними видами економічної діяльності у 2007 році виглядав таким чином:

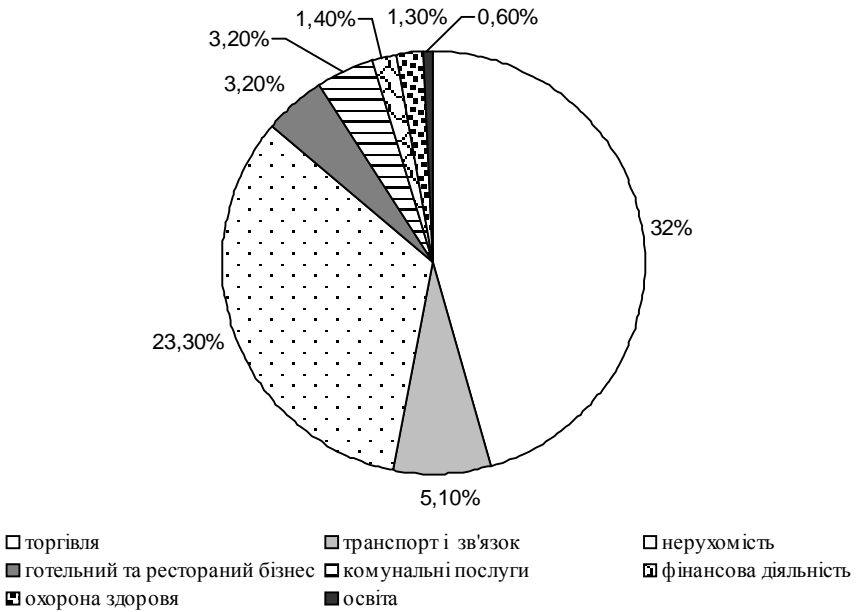


Рис. 2. Розподіл питомої ваги малих підприємств за основними видами економічної діяльності у 2007 р.

Узагальнюючи позитивні і негативні сторони розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, можна зазначити, що за кількісними оцінками розвиток цього сектору економіки поступово наближується до європейських показників. Це підтверджує показник кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва на тисячу населення, який у 2007 році досяг 56,6 одиниць (у Великій Британії — 59, Німеччині — 43, Франції — 42, Португалії — 66, Італії — 72).

Проте, кількість саме малих підприємств, без урахування фізичних осіб-підприємців, на душу населення в Україні, принаймні, утричі відстає від показників країн Центральної та Східної Європи і у десять разів — від розвинених країн світу, таке уповільнення навряд чи можна розглядати як свідчення

насичення відповідних ринкових ниш. У середньому на початок 2008 р. інтенсивність малого бізнесу — кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. чол. населення — становила близько 70 од. Порівняння цього показника з аналогічними у деяких країнах ринкової економіки (США — 750, Італія — 680, Велика Британія — 460, Німеччина — 400, Франція — 350) говорить про те, що українські малі підприємства досі не набули “критичної маси”, потрібної для ефективного функціонування економіки. Потреби господарства України вимагають збільшення інтенсивності у 3-4 рази.

Аналіз ситуації свідчить, що суттєвих змін у розвитку малого бізнесу в Україні за останні роки не відбувалося, він ще й досі не відіграє тої ролі, якої заслуговує, і практично перебуває на початковому етапі свого розвитку.

Саме тому актуальною є проблема розробки методів і різних механізмів, які будуть спрямовані на забезпечення ефективного розвитку малого бізнесу в Україні, а отже, і на формування економічної стабільності в Україні.

Одним з напрямків удосконалення підприємницького середовища в умовах кризи має бути завершення впровадження принципу “єдиного вікна” при здійсненні державної реєстрації суб’єктів господарювання та постановки їх на облік у відповідних органах.

Пропонується також скасувати низку місцевих податків та зборів, оскільки витрати на їх адміністрування перевищують доходи від їх стягнення, а умови є обтяжливими для суб’єктів господарювання та потребують додаткових витрат на складання та подання численних та трудомістких форм звітності. Що, як не криза, є підставою для перегляду існуючої податкової системи, яка є майже найгіршою у всій Європі?

Тобто, антикризові програми мають бути спрямовані не на виживання, а стимулювання й розвиток конкурентоспроможності України та її підприємницького сектора.

Література

1. Бондарук Т. Г. Державна політика підтримки малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 6. — С. 115-121.

2. Виговська В. В. Малий бізнес України: Сучасний стан і тенденції розвитку // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1. — С. 59-64.
3. Корнух О. М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні: Сутність, форми та напрями // Економіка та держава. — 2008. — № 7. — С. 82-84.
4. Ляпін Д. Порівняння окремих аспектів політики розвитку малого підприємництва в Україні та країнах ЄС // Вісник КНТЕУ. — 2008. — № 5. — С. 25-30.

Резюме

В роботі показано перевагу малого підприємництва по порівнянню з іншими формами господарювання, проаналізовано його розвиток в Україні з 2001р по 2008 роки.

Рецензент канд. економ. наук, доцент З. Я. Господинова

УДК

О. В. Разгулова

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Бюджетна система — це сукупність всіх бюджетів, які діють на території країни. За цим простим визначенням криється дуже складна за структурою система, яка за вісімнадцять років незалежності України зазнала багатьох змін, особливо це стосується тих змін, які вніс Бюджетний кодекс. Але країна не зупинилась у своєму розвитку, тому принципи, за допомогою яких будується бюджетна система країни, також потребують змін. Саме тому вибираючи тему для написання цієї статті, нам хотілось визначити якою має бути бюджетна система в Україні. Актуальність даної статті полягає в тому, що багато грошових ресурсів перерозподіляється за допомогою бюджету як складової частини бюджетної системи. Багато закладів фінансуються за допомогою бюджетних коштів, а щоб здійснювати ефективне фінансування необхідно не тільки мати стабільне джерело доходів, а й злагоджену співпрацю усіх ланок бюджетної системи. Теоретичним дослідженням питань формування бюджетної системи України приділяли та приділяють увагу такі провідні вітчизняні вчені, як В. Опарін, О. Василик, О. Мазуренко, Ц. Огонь, К. Павлюк, В. Бе-

седін, С. Буковинський, С. Гасанов, С. Лондар та інші. Вони у своїх роботах також звертали свою увагу на досвід побудови бюджетної системи у розвинутих країнах світу. Ми погоджуємося з тим, що як вдало бюджетна система побудована, залежить і розвиток самої країни. А так як бюджетна система нашої країни ще тільки формується, необхідно щоб набагато більше це питання підіймалось у наукових працях. Отже з вище сказаного можна побачити, що питання реформування бюджетної системи в Україні є дуже важливим, тому що від того, як будуть побудовані взаємовідносини між бюджетами різних рівнів, залежить економічний розвиток країни і добробут її громадян.

Метою даної статті є розкриття шляхів подальшого удосконалення бюджетної системи.

Бюджетна система України — це об'єднання всіх ланок державного бюджету на єдиних принципах [1]. Правові засади бюджетної системи становлять Конституція України, Бюджетний кодекс України, закон про Державний бюджет України на відповідний рік, Закони про систему оподаткування 1994 р. та 1997 р., інші закони та нормативно-правові акти, що регулюють бюджетні правовідносини. Але незважаючи на таку велику кількість законодавчих актів, за допомогою яких формується та удосконалюється бюджетна система, можна відмітити те, що багато з них суперечать одне одному. Тому основним, на нашу думку, завданням у реформуванні бюджетної системи являється удосконалення законодавчої бази, яка б допомогла односторонньо трактувати ті чи інші положення побудови бюджетної системи. Важливим кроком у зведені законодавчих актів в один єдиний нормативний акт, стало прийняття та введення в дію з 1 січня 2002 року Бюджетного кодексу України. Сьогоднішня бюджетна система України, бюджетний процес, міжбюджетні відносини, нововведення у бюджетному устрої відображені у Бюджетному кодексі України від 21 червня 2001 року — бюджетній конституції України. Бюджетна система ґрунтується на принципах єдності, збалансованості, обґрунтованості, ефективності, субсидіарності, повноти, достовірності, гласності, наочності, самостійності усіх бюджетів, що входять до бюджетної системи України [1].

Але виникає питання чому ж так виходить, що за всі роки незалежності України уряд так і не зміг забезпечити виконання більшої частини цих принципів? Відповідь є дуже простою,

урядовці не ставлять перед собою цілей виконання цих принципів, що призводить до закладення до бюджету не обґрунтованих макроекономічних показників, умисне збільшення дохідної бази Державного бюджету та відсутність подетальної розбивки напрямків використання бюджетних коштів. Найбільш наглядним прикладом того, як дотримуються принципів побудови бюджетної системи є те, що Державний бюджет України, республіканський бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, міські, районні, районні в містах, селищні, сільські бюджети є самостійними. Самостійність бюджетів забезпечується наявністю власних доходних джерел і правом визначення напрямів їх використання відповідно до законодавства. Але більшість таких “самостійних” бюджетів позбавлені джерел фінансування своїх власних видатків. Аналіз принципів бюджетної системи показує, що не всі вони безпосередньо відносяться до бюджетної системи, деякі недостатньо чітко сформульовані. Тому в ході подальшого удосконалення правової бази бюджетного устрою необхідні уточнення в складі принципів бюджетної системи України.

Також поряд з такою проблемою, як дієвість принципів побудови бюджетної системи, стоїть досить невизначена проблема взаємодії бюджетів різних рівнів. Якщо подивитися у корінь цього питання, то можна сказати лише одне, що в нашій країні бюджетні відносини розвиваються поступово, досить повільно удосконалюються. Підтвердженням цього є статистичні дані, які вказують на те, що в Україні дуже великий ступінь централізації бюджетних ресурсів. Крім того спостерігається зниження фінансових можливостей органів місцевого самоуправління. Тут необхідна науково-обґрунтована концепція розмежування доходів та витрат різних ланок бюджетної системи.

Тенденція до зниження частини доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України означає послаблення фінансових можливостей місцевих органів влади у реалізації поставлених перед ними задач. Визначаючим, при обґрунтуванні концепції міжбюджетних відносин, повинні бути факти ефективного використання коштів, посилення контролю зі сторони держави за господарською діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, встановлення взаємозв'язку між розмірами бюджетних видатків і результатами економічної діяльності в регіонах.

Фінансові проблеми між центром і регіонами намагалися розв'язати рядом заходів, що були намічені в Бюджетній резолюції 2000 року, проте не вдалось їх реалізувати в силу деяких серйозних причин (в першу чергу відсутність наукового обґрунтування норм бюджетної забезпеченості на одного мешканця). Від розмов перейшли до більш конкретних рішень.

У Бюджетному кодексі України відображені шляхи виходу з міжбюджетних конфліктів. Про необхідність підвищення ролі місцевих бюджетів розмова йде в багатьох публікаціях періодики, цього потребує і практика фінансування видатків соціального характеру.

На потязі усього періоду незалежності України Державний бюджет займав провідне місце в бюджетній системі. Його питома вага за період з 2005-2007 рр. складав не менш як 65 % по доходам і 58,6 % по видаткам [9]. Доля місцевих бюджетів, в порівнянні з 1995 роком, знизилась у доходах зведеного бюджету майже на 12 % (без урахування міжбюджетних трансфертів) [7]. У видатках зведеного бюджету роль місцевих бюджетів повільно зростає. У період з 2004-2007 рр. у зведеному бюджеті видатки перевищують доходи, причому по мірі зростання видатків істотно зростає дефіцит [8]. Це відбувається шляхом все більшої концентрації важливіших видів доходів у централізованому фонді і надання все більшого кола повноважень регіональним органам влади. У зв'язку з цим значно посилюється перерозподільна роль Державного бюджету та скорочується фінансова база і права органів місцевого самоврядування. Подібні процеси не погоджуються з задачами бюджетної політики і напрямками подальшої демократизації суспільства [6].

Отже, з усього вище сказаного, можна зробити деякі висновки. Наша країна є досить молодою, тому ми вважаємо, що все ще попереду. Але в той же самий час не слід залишати всі проблеми стосовно побудови бюджетної системи не розв'язаними. Тому як вихід із ситуації, пропонуємо проводити обговорення між науковцями, економістами та політиками проблем подальшого розвитку країни. До таких проблем відноситься, в тому числі, і побудова бюджетної системи України. Саме так у розвинутих країнах світу вирішуються ті чи інші проблеми. Історія вже показала нам багато прикладів, коли науковці пропонували свої теорії, а уряд їх впроваджував у життя. Так діють

Таблиця 1

Розподіл податкових доходів у зведеному, державному та місцевих бюджетах, млн. грн., %

Статті доходів	2003	2004	2005	2006	2007
I. Зведений бюджет					
Податкові надходження у зведеному бюджеті	46849,3	51077,2	64677,1	101191,2	129464,5
% до доходів зведеного бюджету	72,2	69,0	73,1	73,2	73,3
II. Державний бюджет					
Податкові надходження у державному бюджеті	30726,2	33200,2	42945,6	65875,5	86482,3
% до податкових надходжень зведеного бюджету	47,4	44,9	48,5	47,7	49,0
III. Місцеві бюджети					
Податкові надходження місцевих бюджетів	16123,1	17877,0	21731,5	35315,7	42982,2
% до податкових надходжень зведеного бюджету	24,8	24,1	24,6	25,5	24,3

Джерело: розраховано відповідно до даних Міністерства Фінансів України.

економіки високорозвинутих країн. З вище названих проблем, які існують в бюджетній системі України хотілось би виділити одну, яка на наш погляд є дуже гострою в наш час. Вона стосується ролі місцевих бюджетів в Україні. На наш погляд, щоб її подолати треба виконати ряд заходів:

1. Розширити можливості місцевих органів влади ефективно формувати та виконувати місцеві бюджети. Чітке розмежування як дохідних, так і видаткових повноважень і застосування формули для обчислення трансфертів дасть змогу місцевим органам влади розпочати формування відповідних бюджетів одразу після другого читання закону про бюджет, після затвердження загальної суми міжбюджетних трансфертів.
2. Прозорість бюджетних рішень. Обсяг всіх трансфертів місцевим бюджетам обчислюється лише на основі формули, визначеної Міністерством фінансів.
3. Стабільне надходження трансфертів з Державного бюджету за умови, що доходи державного бюджету будуть виконані на рівні не менше 100 %, є гарантією ефективного виконання місцевих бюджетів.

4. Встановити частку обсягу місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на рівні не менше як 50 %, зважаючи на соціальну спрямованість покладених на місцеві органи влади функцій

Як вихід із ситуації потрібно використовувати досвід країн, які раніше входили до складу Радянського Союзу, це насамперед досвід побудови бюджетної системи Білорусії, Росії та інших країн, які також як і Україна знаходяться у процесі трансформації. Отже ми вважаємо, що потенціал в Україні є, просто необхідно більше уваги приділяти внутрішнім проблемам і не займатись популізмом.

Література

1. Бюджетний Кодекс України, Закон від 21.06.2001 № 2542-III, остання редакція від 01.01.2008.
2. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України: Підруч. для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 606 с.
3. Державні фінанси: Навч. посібник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Атіка, 2004. — 368 с.
4. № 3000 на 2009-й // Інвест газета. — № 40. — 2008, 13 жовтня.
5. Статистичні щорічники України за 2004, 2005, 2006, 2007 роки.
6. Ганевич Є. М., Краснощок С. С. Финанси. Курс лекцій. — О.: Пальмира, 2006. — 600 с.
7. Порядок формування та використання коштів місцевих бюджетів // Фінанси України. — 2005. — № 1.
8. Фінансова підтримка місцевих бюджетів в умовах бюджетного унітаризму в Україні // Фінанси України. — 2008. — № 9.
9. Доходи бюджету як домінанта фінансової стабільності держави // Фінанси України. — 2008. — № 3.
10. www.minfin.gov.ua

Резюме

В статье раскрывается сущность бюджета как главного инструмента регулирования экономического развития.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. С. Волохова

ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Современный глобальный кризис ставит в центр внимания экономической науки наиболее фундаментальные проблемы, заставляя искать новые методологические подходы к их теоретическому исследованию. Данное обстоятельство заставляет по-новому взглянуть на такую методологическую проблему, как соотношение альтернативных возможностей экономического выбора и прав собственности.

Продолжающиеся в экономической литературе методологические дискуссии свидетельствуют о том, что методологические проблемы продолжают оставаться в центре внимания экономистов [1, с. 41-45; 2, с. 71-97; 3, с. 7-9; 4, с. 173-185; 5, с. 52-64; 6, с. 54-78; 7, с. 24-42; 8, с. 71-80]. Можно предположить, что современный кризис будет способствовать не только усилению интереса к фундаментальным методологическим проблемам и появлению новых подходов к их решению. Кризис стимулирует и постановку новых научных задач, решение которых потребует по-новому взглянуть на наиболее фундаментальные основы методологии экономической теории. К таким теоретическим задачам, для решения которых необходимо затронуть самые глубинные, фундаментальные пласты методологии экономического исследования относится соотношение альтернативных возможностей и прав собственности.

Как известно, важнейшим источником деятельностного подхода является методологический активизм, выраженный в наиболее чистой форме Фихте. Не только марксистский деятельностный подход, но и (хотя и менее явно) “австрийский” активизм при всем их антагонизме восходят в этом отношении к одному источнику — активизму Фихте. Это генетическое родство создает определенные возможности для их синтеза.

Неоклассика восприняла многое из “австрийского” активизма. Между материальным миром и миром “праксеологической реальности” она помещает особую предметность — альтернативные возможности человеческой деятельности. Как известно, именно австрийская школа в лице Ф. Визера ввела в экономическую теорию понятие альтернативной стоимости или альтернативных

издержек, то есть издержек тех утрачиваемых возможностей, которыми приходится жертвовать ради получения данного блага. Эта концепция стала одним из наиболее фундаментальных оснований не только неоавстрийской школы, но и неоклассики.

“Праксеологическая реальность — не физический мир, — подчеркивает Л. Мизес, — а сознательная реакция человека на данное состояние этого мира. Экономическая теория — это не наука о предметах и осязаемых материальных объектах; это наука о людях, их намерениях и действиях. Блага, товары, богатство и все остальные понятия поведения не являются элементами природы; они элементы человеческих намерений и поведения. Тому, кто хочет заняться их изучением, не нужно смотреть на внешний мир; он должен искать их в намерениях действующих людей [9, с. 89].

В отличие от радикального активизма Фихте праксеология Мизеса не стремится отрицать объективное существования материального мира; она вообще методологически индифферентна к объективности его существования. Ее интересуют совсем другие, идеальные объекты человеческой деятельности — альтернативные возможности, из которых делает свой выбор экономический субъект, а не материальность тех вещей, с которыми связаны эти альтернативные возможности. Вследствие этого своего интереса не к материальным, а прежде всего к идеальным объектам человеческой деятельности или феноменам деятельности (по аналогии с гуссерлевским пониманием феномена как интенционального объекта) австрийская праксеология в отличие от марксистского деятельностного подхода выступает как своего рода феноменология человеческой деятельности.

При этом следует учитывать, что параллельно с проникновением в экономическую теорию “австрийского” по своему происхождению понятия альтернативных издержек в современное мышление вошло разработанное Э. Гуссерлем понятие интенциональных объектов. Феноменологическая редукция Э. Гуссерля, как и методологическое сомнение Декарта, исходит из несомненности факта сознания. Но, если несомненно сознание, то несомненно, следовательно, и то, на что оно направлено. Ведь нельзя разрывать акт сознания пополам. Не бывает интенциональности, направленности без того, на что она направлена. Значит, в сознании трансцендентального субъекта существуют не только акты мышления, но и те объекты, на которые направлены эти акты.

А как быть с природными вещами, явлениями, процессами, событиями и т. д.? В результате феноменологической редукции их существование подвергнуто сомнению. Они “выносятся за скобки”. Однако хотя их существование в качестве реальных, независимых от сознания вещей проблематично, но как части актов трансцендентального сознания они существуют несомненно. Они существуют в сознании как бы в снятом виде, лишь как части сознания, не более того. Это и есть интенциональные объекты или феномены. Независимо от сознания интенциональные объекты не существуют. Нет интенционального объекта без субъекта. Если реальные объекты трансцендентны сознанию, то интенциональные объекты — это части сознания, целиком и полностью зависящие от него и вне сознания не существующие. Зато в то время, как существование реальных объектов подлежит сомнению, существование интенциональных объектов является несомненным.

Таким образом, если у Фихте (говоря грубо и упрощенно) существует только субъект, то у Гуссерля достоверно существуют объекты, хотя и интенциональные. Понятие интенционального объекта открывает определенные перспективы разработки теории деятельности. Но во отличие от Фихте, самого Гуссерля интересовало в основном познание, а не практическая деятельность, хотя в принципе интенциональные объекты могут рассматриваться как объекты не только познания, но и практической, в частности, экономической деятельности.

Гуссерль не акцентировал внимание на деятельности, как Фихте. Поэтому у него интенциональные объекты выступают как образы материальных вещей, на которые направлено сознание познающего, но не слишком активно действующего субъекта. Вследствие такого фактически предполагаемого бездействия познающего субъекта теряет всякий смысл рассмотрение альтернативных возможностей действий в качестве особого класса интенциональных объектов, являющихся объектами уже не созерцания, а выбора. Если же предположить вслед за Фихте субъекта не созерцающим, а действующим, то возникает совершенно новая категория интенциональных объектов — интенциональные объекты выбора, в качестве которых выступают альтернативные возможности действий.

Таким образом, с одной стороны, Фихте, разумеется, не мог использовать понятия интенциональных объектов для разработки

деятельностного подхода, а, с другой стороны, Гуссерль разработал понимание феноменов как интенциональных объектов, но при этом был далек от деятельностного подхода. Поэтому ни тот, ни другой не рассматривали, хотя и по разным причинам, альтернативные возможности как интенциональные объекты выбора. Между тем выделение этого особого, “деятельностного” класса интенциональных объектов способно открыть новые перспективы и существенно расширить границы применения деятельностного подхода.

Если в соответствии с подходом современной экономической теории рассматривать экономическую деятельность прежде всего как индивидуальный выбор из того набора альтернативных возможностей, который известен ее субъекту, то интенциональными объектами такого выбора как раз и являются эти самые альтернативные возможности. Они образуют ту самую феноменологическую предметность, ту “праксеологическую реальность”, с изучения которой и начинается современная экономическая теория. Такое феноменологическое понимание предметности фактически присуще современной экономической теории в ее и неаустрийском, и неоклассическом, и неоинституциональных вариантах.

Возьмем, например, неоинституциональную теорию прав собственности. Вообще говоря, права собственности, то есть права индивидов использовать ресурсы [10, с. 47] — это исторически определенная форма возможностей выбора индивидом своих действий, а рыночная трансакция, то есть обмен правами собственности — это специфическая общественная форма обмена этими возможностями. Собственность рассматривается в неоинституциональной теории в духе англосаксонского права — как пучок, набор правомочий. В свою очередь каждое правомочие представляет собой определенный набор возможностей, открывающихся перед его владельцем. Следовательно, обмен правами собственности, правомочиями — это есть, в конечном счете, обмен возможностями. Р. Коуз подчеркивает, что “на рынке торгуют не материальными предметами, как часто предполагают экономисты, а правами осуществлять определенные действия” [11, с. 348]. Каждое правомочие расширяет возможности субъекта, его выбор. Так, А. Алчиан определяет систему прав собственности как “совокупность методов предоставления конкретным индивидам “полномочий” выбирать любой способ использования конкретных благ из класса незапрещенных способов использования этих благ”.

Это, впрочем, прекрасно понимал и сам основоположник деятельности подхода. Фихте характеризует “право собственности как право, исключающее действия, а не вещи. Это происходит так. Пока все живут смирно друг возле друга, между ними не возникает споров. Только впервые тогда, когда они начинают проявлять себя в деятельности, они сталкиваются друг с другом. Свободная деятельность — источник борьбы сил. Она, следовательно, и является тем предметом, о котором должны договариваться спорящие; эта деятельность, а не вещи, составляет предмет договора. Собственность на предмет свободной деятельности вытекает и выводится из исключительного права на свободную деятельность. Я не буду утомлять себя, придумывая средства для идеального владения этим деревом, если никто из тех, кто приближается к нему, его не трогает и если только мне одному полагается снимать с него плоды, когда я захочу. ...Таким образом, на основе договора всех со всеми распределяется сфера свободной деятельности между отдельными индивидами, и из этого деления возникает собственность” [12, с. 35-36].

Особое внимание неоинституционализм уделяет разделению (расщеплению) прав собственности на один и тот же объект. Например, А. Алчиан описывает расщепление прав собственности на землю следующим образом. “Под этим я подразумеваю то обстоятельство, что каждый из нескольких человек может в одно и то же время обладать некоторой частью прав на использование данной земли. А — может обладать правом выращивать на ней пшеницу, В — правом пересекать этот участок земли пешком, С — правом обрасывать на землю пепел от курения, D — правом летать над ней на самолете, E — правом вызывать вибрацию земли из-за использования какого-то размещенного поблизости оборудования. Причем, каждое из этих прав перемещается. В итоге права частной собственности на отдельные способы использования земли “принадлежат” разным лицам”. Соответственно и товарный обмен рассматривается в неоинституциональной теории не как обмен материальными предметами, а как обмен правами собственности, то есть, иначе говоря, как обмен возможностями действовать определенным образом в отношении этих предметов. Такой обмен возможностями и образует содержание рыночных трансакций, а издержки этого обмена правами собственности образуют трансакционные издержки.

Существует, однако, не только обмен возможностями, но и творческое создание принципиально новых возможностей. Эти творчески созданные возможности значительно усложняют определение прав собственности. “Например, внедрение новых технических средств, как-то автомобиль, копировальные машины, компьютеры, видеоленки, зачастую порождает неопределенность в отношении прав собственности, в результате чего права, имеющие ценность, остаются в общественном “секторе собственности” [10, с. 53]. С точки зрения магистральной исторической тенденции, в этой неопределенности прав собственности обнаруживается начало их подрыва, происходящего по мере развития элементов творческого создания новых альтернативных возможностей. Это начало перехода от рыночных транзакций как обмена правами собственности к межличностному творческому общению, предполагающему свободный обмен новыми возможностями.

Таким образом, определяющим для способа обмена является его интенциональный объект, то есть то, какие именно альтернативные возможности обмениваются. В этом смысле объект обмена определяет способ обмена. Личностным, творчески созданным возможностям адекватен свободный межличностный обмен. Рыночные же транзакции адекватны общественным возможностям, но не всем, а лишь тем общественным возможностям, которые имеют исключительное, конкурентное использование. Использование их одним субъектом исключает их использование другим. “Обеспечение прав собственности предусматривает исключение других лиц из числа пользователей ограниченных ресурсов” [10, с. 49]. Однако в специфически исторической форме прав собственности выступает лишь часть общественных возможностей в то время, как другая часть открыта для всеобщего использования.

Такой подход имеет принципиальное значение для понимания проблем современной глобальной экономики, связанных с незащищенностью многих прав интеллектуальной собственности и высокими транзакционными издержками в быстро развивающихся сферах “новой экономики”. Фундаментальной особенностью “новой экономики” является то, что права собственности и рыночные отношения в этой сфере выступают как иррациональные, превращенные, мнимые формы, которые противоречат своему содержанию. Учет этого фундаментального противоречия важен для понимания природы современного глобального кризиса.

Литература

1. Гриценко А. Экономическая теория в современном мире // Экономика Украины. — 2008. — № 10. — С. 40-55.
2. Мочерный С. В. Методологія економічного дослідження. — Львов: Світ, 2001.
3. Гальчинский А. Экономическая наука: проблемы методологического обновления // Экономика Украины. — 2007. — № 3. — С. 4-12.
4. Арутюнов В. Х., Мішин В. М., Свінціцький В. М. Методологія соціально-економічного пізнання. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 173.
5. Еременко В. Экономическая наука: проблемы логики, методологии, классификации // Экономика Украины. 2005. — № 12. — С. 52-64.
6. Бабицкий А. Ф. Социал. Законы и теория экономических процессов настоящего и будущего. — К.: МАУП, 2005. — 406 с.
7. Радаев В. В. Условия развития экономической теории // Экономическая теория. — 2004. — № 1. — С. 24-42.
8. Балацкий Е. Диалектика познания и новая парадигма экономической науки. // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 7. — С. 71-80.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность. — М.: Экономика, 2001. — 878 с.
10. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. — М.: Дело, 2001 — 487 с.
11. Коуз Р. Г. Нобелевская лекция “Институциональная структура производства” (1991) — Природа фирмы. — М., 2001. — 447 с.
12. Фихте Й. Г. Замкнутое торговое государство. — М.: Московский рабочий, 1923 — 175 с.

Резюме

В статті розкриваються методологічні основи розмежування різних типів альтернативних можливостей, включаючи права власності, які спираються на послідовне проведення підходу з позицій теорії діяльності.

Рецензент доктор економ. наук, професор С. В. Мартыновский

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова робота на підприємстві перш за все направлена на створення фінансових ресурсів для розвитку в цілях забезпечення зростання рентабельності, інвестиційної привабливості, тобто поліпшення фінансового стану підприємства. Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств на основі фінансової звітності, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень.

Аналіз фінансового стану підприємства на основі фінансової звітності використовує весь комплекс доступної обліково-звітної інформації, носить оперативний характер і цілком підпорядкований волі керівництва підприємством. Мета аналізу полягає не тільки і не стільки в тому, щоб встановити і оцінити фінансовий стан підприємства, але ще і в тому, щоб постійно проводити роботу спрямовану на його поліпшення. Аналіз фінансового стану показує за якими конкретними напрямками треба вести цю роботу, дає можливість виявити найбільш важливі аспекти і найбільш слабкі позиції у фінансовому стані підприємства.

В оперативній діяльності підприємства аналіз фінансової звітності використовується для [4, 5]:

- оцінки фінансового стану підприємства;
- встановлення обмежень при формуванні планів та бюджетів (наприклад, можна обмежити ліквідність, оборотність запасів, відношення власних та позикових коштів, вартість залучення капіталу, собівартість продукції, рентабельність і т. і.);
- оцінки прогнозованих та досягнутих результатів діяльності.

Оцінка фінансового стану може бути виконана з різним ступенем деталізації залежно від мети аналізу, наявної інформації, програмного, технічного і кадрового забезпечення. Найбільш доцільним є виділення процедур експрес-аналізу і поглибленого аналізу фінансового стану [1].

Незважаючи на відмінності в численних існуючих методиках майже весь спектр методичних підходів до проведення аналізу фінансової звітності включає такі етапи: 1) формування множини фінансових коефіцієнтів; 2) визначення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства [5].

Фінансовий аналіз є частиною загального, повного аналізу господарської діяльності; якщо він заснований на даних тільки бухгалтерської звітності — зовнішній аналіз; внутрішньогосподарчий аналіз може бути доповнений і іншими аспектами: аналізом ефективності авансування капіталу, аналізом взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку.

Зовнішній аналіз призначений для так званих зовнішніх споживачів (контролюючі органи, органи управління, податкові органи, банки, фондові та товарні біржі, інші ділові партнери підприємства, у тому числі, і насамперед, кредитори та потенційні інвестори підприємства). Призначення аналітичних матеріалів зовнішнього аналізу визначається виходячи із специфічних потреб перелічених споживачів: контроль за діяльністю підприємства, визначення податкового потенціалу, міри ліквідності та ризику при інвестуванні коштів, перспектив своєчасного повернення боргів. Зовнішній аналіз з огляду на це має досить загальні об'єкти дослідження, а саме: динаміка прибутку і рентабельності, ліквідність, платоспроможність, динаміка зміни структури капіталу за джерелами його формування, тощо.

Зовнішній аналіз орієнтований на публічну, зовнішню офіційну бухгалтерську та статистичну звітність. Його основними інформаційними джерелами виступають, насамперед, бухгалтерський баланс підприємства, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів підприємства, документи податкової звітності. Це відкрита звітна інформація, звідси максимальна відкритість результатів аналізу [2, 3, 4].

Отже, фінансовий аналіз можна розділити на традиційний фінансовий аналіз, що являє собою аналіз фінансової звітності підприємства, що може здійснюватися як внутрішніми так і зовнішніми незалежними аналітиками (зовнішній), та деталізований чи поглиблений фінансовий аналіз, що заснований не тільки на даних публічної звітності, але й внутрішніх даних управлінського обліку підприємства, що як правило не є доступними для зовнішніх аналітиків (тому такий аналіз також називають внутрішнім).

Для проведення аналізу на основі фінансової звітності існує багато типових методик, оскільки вихідна інформація уніфікована відповідними стандартами бухгалтерського, податкового і статистичного обліку та звітності. Природно, число аналітичних задач, їх складність обмежені даними цієї досить небагатої інформаційної бази. На практиці вибрані основні методи аналізу фінансової звітності: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, метод фінансових коефіцієнтів, порівняльний аналіз, факторний аналіз [2, 3, 4].

Горизонтальний аналіз — порівняння кожної позиції з попереднім періодом. Горизонтальний аналіз полягає в побудові однієї або декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні балансові показники доповнюються абсолютними та відносними показниками динаміки. Мета горизонтального аналізу полягає в тому, щоб виявити абсолютні і відносні зміни розмірів різноманітних статей балансу та інших фінансових звітів за визначений період, дати оцінку цим змінам. Для аналізу беруть базисні темпи росту за декілька періодів. Найчастіше розбивка на періоди відбувається поквартально.

Цінність результатів горизонтального аналізу суттєво знижується в умовах інфляції, коливань цін на ресурси та частих нововведень у податковому законодавстві, які впливають на розподіл доходу. В цій ситуації на деяких підприємствах з високими темпами оборотності коштів (здіяних переважно у секторі роздрібної торгівлі та наданні послуг) доцільним було б здійснення горизонтального аналізу з врахуванням не щоквартальних, а щомісячних змін показників у статтях балансу підприємства [2, 3, 4].

Велике значення для оцінки фінансового стану має також вертикальний (структурний) аналіз, що дає представлення фінансового звіту у вигляді відносних показників структури. Вертикальний аналіз — визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат в цілому. Мета вертикального аналізу полягає в розрахунку питомої ваги окремих статей у підсумку балансу й оцінці його змін. За допомогою вертикального аналізу можна проводити міжгосподарські порівняння підприємств, а відносні показники згладжують негативний вплив інфляційних процесів [2, 3, 4]. Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного.

Трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з поряд попередніх періодів і визначення тренду. За допомогою тренду формуються можливі значення показників в майбутньому, а отже, здійснюється перспективний аналіз. Аналіз фінансових коефіцієнтів — розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язку показників. Саме аналіз фінансових показників — індикаторів фінансового стану підприємства складає найважливішу складову процедури аналізу фінансової звітності підприємства.

Порівняльний аналіз — це і внутрішньогосподарчий аналіз зведених показників підрозділів, цехів, дочірніх фірм і т. і., і міжгосподарський аналіз підприємства порівняно з даними конкурентів, з середньогалузевими і середніми загальноекономічними даними [2, 3, 4].

Факторний аналіз — аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих і стохастичних прийомів дослідження. Багато математичних методів: кореляційний аналіз, регресивний аналіз, і ін., увійшли до кола аналітичних розробок значно пізніше. Методи економічної кібернетики і оптимального програмування, економічні методи, методи дослідження операцій і теорії ухвалення рішення, безумовно, можуть знайти безпосереднє застосування в рамках фінансового аналізу [2].

Всі вище перелічені методи відносяться до формалізованих методів аналізу. Проте існують і неформалізовані методи: експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні і т. п., які засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні. В даний час практично неможливо відособити прийоми і методи якої-небудь науки як властиві виключно їй. Так і у фінансовому аналізі застосовуються різні методи і прийоми, раніше не використовувані в ньому.

Все це зайвий раз свідчить про те, що аналіз фінансової звітності в сучасних умовах стає елементом управління, інструментом оцінки надійності потенційного партнера. Фінансовий аналіз — це інструмент, необхідний для досягнення стратегічних цілей підприємства та виконання його місії. Аналіз діяльності підприємства на основі його фінансової звітності традиційно проводиться за такими напрямками [1, 2, 3, 4, 6]:

- аналіз майна та джерел його формування;

- аналіз ліквідності балансу, ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз фінансової стійкості та типу фінансової ситуації;
- аналіз швидкості обертання активів та капіталу (ділової активності);
- аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- інтегральна оцінка фінансового стану підприємства із застосуванням відомих регресійних моделей.

Аналіз фінансової звітності дає можливість оцінити [1, 5]:

- майновий стан підприємства;
- ступінь підприємницького ризику;
- достатність капіталу для поточної діяльності і довгострокових інвестицій;
- потребу в додаткових джерелах фінансування;
- здібність до нарощування капіталу;
- раціональність залучення позикових засобів;
- рівень ефективності діяльності та використання капіталу;
- обґрунтованість політики розподілу і використання прибутку.

Результати фінансового аналізу дозволяють виявити вразливі місця, що вимагають особливої уваги, і розробити заходи щодо їх ліквідації.

Так, наприклад, за результатами аналізу фінансової звітності можливо виявити три основні проблеми в фінансовому стані підприємства [1, 6]:

1. Дефіцит грошових коштів. Низька платоспроможність. На практиці це означає, що у підприємства найближчим часом може не вистачити або вже не вистачає коштів для того, щоб своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, тобто означає появлення “фінансових дир”. Про низьку платоспроможність свідчать також свєрхнормативні заборгованості перед бюджетом, персоналом, кредиторами, погрожуюче зростання обсягів кредитів. Про можливі проблеми з погашенням зобов'язань свідчить зниження коефіцієнтів ліквідності.
2. Недостатнє задоволення інтересів власників. Цю проблему зазвичай називають “низька рентабельність власного капіталу”. На практиці це значить, що власник отримує доходи

неадекватно малі своїм вкладенням. Следством такої ситуації може бути і незадоволення менеджментом організації, і бажання вийти з компанії. Про зниження віддачі на вкладений в підприємство капітал свідчить зниження всіх показників рентабельності.

3. Зниження фінансової незалежності або низька фінансова стійкість. На практиці низька фінансова стійкість погрожує можливими проблемами з погашенням зобов'язань у майбутньому та залежністю компанії від кредиторів, втратою самостійності. Про зростання залежності від кредиторів свідчить зниження коефіцієнту автономії або, навпаки, зростання коефіцієнту фінансового левериджу.

Отже, основною функцією фінансового обліку та аналізу у системі управління фінансовим станом підприємства є забезпечення її необхідною інформацією для формування обґрунтованих управлінських рішень (рис. 1).

Формування цієї інформації починається у системі фінансового обліку підприємства з урахуванням діючої облікової політики, потім відображується у фінансовій звітності [7], яка служить основною інформаційною базою фінансового аналізу. Результати фінансового аналізу в свою чергу становлять інформаційну базу процесу прийняття управлінських рішень щодо управління фінансовим станом підприємства.

Література

1. Волощук Л. О. Проблемні питання та напрямки удосконалення фінансового аналізу // Сборник научных трудов “Вестник НТУ ХПИ”. — 2006. — № 13 (1). — С. 61-63.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2005. 560 с.
3. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003 — 224 с.
4. Кубышкин И. Использование финансового анализа для управления компанией // Финансовый директор. — 2005. — № 4. — www.cfin.ru
5. Матвійчук А. В., Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію нечіткої логіки // Фінанси підприємств. — 2007. — № 12. — С. 115-128.

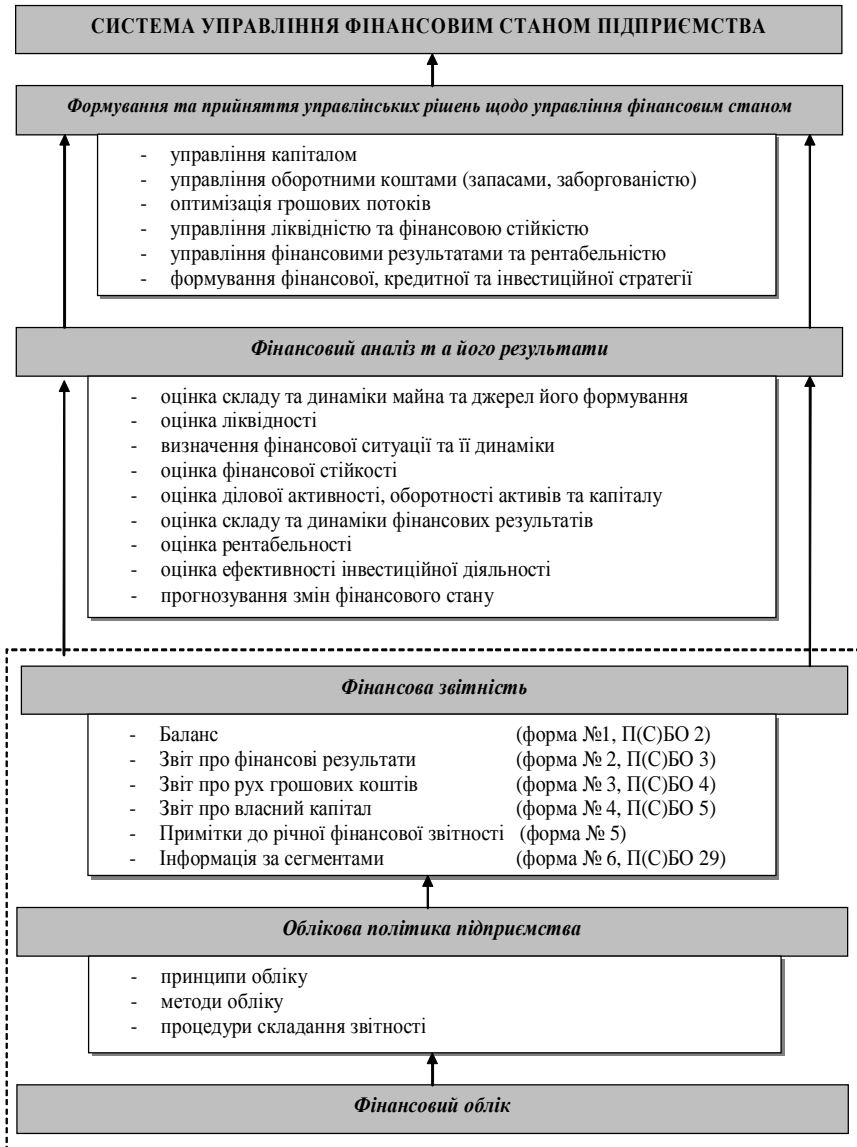


Рис. 1. Взаємозв'язок фінансового обліку, фінансового аналізу та системи управління фінансовим станом через інформаційні потоки

6. Хиггинс Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. М.: Вильямс, 2007. — 464 с.
7. Финансовая отчетность // Все о бухгалтерском учете. — 2009. — № 7.

Резюме

В статье рассмотрены сущность, основные виды, методы и задачи анализа финансового состояния предприятия на основе данных финансовой отчетности, определена роль финансового учета и финансового анализа в учетно-аналитическом обеспечении управления финансовым состоянием предприятия.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор И. П. Продиус

УДК 65.012.34:339.146.2

А. С. Мироненко

ВЗАЄМОДІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ В ІНТЕГРОВАНОМУ ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК

Інтегрована логістика як системна функція підприємства забезпечує просторову та часову трансформацію матеріальних потоків, забезпечуючи його розвиток. На наступних етапах відбувається подальша інтеграція функцій в цілях ефективного руху матеріальних потоків. В системах створення доданої вартості за допомогою управління інформаційними ресурсами найбільш повно забезпечується ефективний та економічно вигідний рух матеріальних, фінансових потоків та персоналу. Концепція з управління логістичними процесами між підприємствами підтримується технологіями інтегрованих ланцюгів поставок.

Логістика розглядається як сфера компетентності, яка зв'язує компанію з її споживачами та постачальниками. Потіки інформації про споживачів (та від них) поступають до компанії в формі даних про продажі, прогнози та замовлення. Ця інформація перетворюється в конкретні плани виробництва та закупівель. Матеріальні ресурси, які поступають, дають початок потоку запасів, які поступово набувають додаткової вартості, рух якого завершується передачею права власності на готові продукти споживачам [3, с. 348].

В теперішньому конкурентному середовищі підприємство може стати по-справжньому ефективним тільки у тому випад-

ку, якщо йому вдасться залучити в інтеграцію своїх споживачів та постачальників.

Базовий процес, не обмежується тільки рамками бізнесу та не є виключною рисою виробничих компаній. Потреба в інтеграції притаманна всім типам ділових підприємств (у всіх галузях), також як і організація державного сектору. Компанії оптової та роздрібної торгівлі, як правило, грають роль сполучної ланки між етапами фізичного розподілу та закупівель крім традиційного виробництва. В будь-якому випадку оптові та роздрібні торговці повинні завершувати логістичний процес створення додаткової вартості.

Оперативне управління логістикою регулює рух та зберігання запасів матеріалів та готової продукції. Логістичні операції починаються із надходження матеріальних ресурсів чи виробничих компонентів від постачальника та закінчуються доставкою виробленого продукту споживачу. У оптового торговця логістика охоплює широкий спектр дій та закупівель товарів для перепродажу до пошуку та залучення нових покупців та доставки купівель клієнтам.

Головна задача інтегрованої логістики полягає в координації при переміщенні запасів, яке надає їм додаткову вартість. Об'єднання цих трьох областей дає можливість компанії налагодити єдине управління матеріальними потоками, які пересуваються між її підприємствами, джерелами поставок та споживачами.

Інформація виявляє конкретні потреби конкретних об'єктів логістичної системи. Крім цього, інформація об'єднує три області логістики. Власне, виявлення потреб і потрібні в першу чергу для планування та інтеграції логістичних операцій. Кожна область логістики висуває свої вимоги до розмірів замовлень, доступності запасів, а також швидкості їх руху. Головні задачі інформаційного обміну полягає в узгодженні цих відмінностей. Інформаційний потік рухається паралельно з практичною діяльністю в сферах фізичного розподілу, забезпечення виробництва та постачання. В той час як в цих областях проводиться реальна робота логістики, інформація полегшує координацію та планування повсякденних операцій, а також контроль над ними.

Весь масив логістичної інформації утворюють два основних потоки: координаційний та операційний. Координація втілюється в планах, які визначають: стратегічні цілі; обмеження, обумовлені наявними потужностями; потреби логістики; розміщення

запасів; виробничі потреби; потреби постачання; прогнози на майбутнє [1, с. 420].

Ключовими факторами вартості компанії служать її стратегічні цілі, засновані на маркетингових та фінансових цілях. У фінансовому відношенні стратегічні плани докладно визначають, які ресурси потрібні для створення запасів, дебіторської заборгованості, виробничих приміщень, обладнанні та потужностей. Обмеження, обумовлені наявними потужностями, координують внутрішні та зовнішні потреби.

Потреби логістики встановлюються на основі даних про ресурси, які поступають, прогнозів, графіків збуту, замовлень клієнтів, звітів про стан запасів. Потреби логістики визначають параметри функціонування вартісного ланцюга.

Розміщення запасів відображає взаємозв'язок між плануванням/координацією та оперативною діяльністю та говорить про те, коли, в якому складі та куди повинні поступати запаси. Унікальна властивість запасів полягає в тому, що вони є невід'ємною частиною і координаційного, і оперативного потоків, які складають інформаційний масив логістики. В інформаційному плані розміщення запасів конкретно визначає що, де і коли повинно відбуватися в рамках єдиного логістичного процесу. Управління запасами як елемент операцій — це безперервна повсякденна робота, тому йому відведено проміжне місце між координаційним та оперативним інформаційним потоками.

Виробничі плани будуються на потребах логістики та зазвичай знаходять відображення у розміщенні запасів.

Потреби постачання отримують втілення в графіку зовнішніх поставок. В оптовій та роздрібній торгівлі постачання підтримує безперервну пропозицію продуктів для продажу [4, с. 250].

Прогнозування намічає параметри майбутньої діяльності на основі минулих та поточних показників, а також планових нормативів.

Загальне призначення інформаційного потоку планування/координації полягає в інтеграції окремих операцій в фірмі та полегшенні інтегрованої діяльності в цілому. Без високої ступені інтеграції зберігаються умови для непродуктивного використання ресурсів та утворення надлишкових запасів.

Інформаційні потреби другого типу диктуються необхідністю організувати отримання, обробку та доставку запасів так, як це необхідно для виконання замовлення клієнтів та для закупівель.

Оперативні потреби в інформації відносяться до: управління замовленнями; обробці замовлень; розподілу; управлінню запасами; транспортування; постачанню.

Управління замовленнями пов'язано з обміном інформацією про потреби між учасниками вартісного ланцюга, включаючи ту її ланку, де відбувається фізичний розподіл готових продуктів. Головна функція управління замовленнями — точне формулювання та розміщення споживацьких замовлень.

Обробка замовлень означає розподіл запасів та обов'язків таким чином, щоб задовольнити запити споживачів. Сучасні системи обробки замовлень, засновані на високо розвинутих технологіях, дозволяють підтримувати двосторонній зв'язок із споживачами та заздалегідь оговорювати умови замовлень, так щоб вони вписувались в рамки, встановлені плановими параметрами логістичної діяльності.

В сфері розподілу інформаційні потоки служать для полегшення та координації роботи окремих підрозділів логістики, які забезпечують такий кількісний та якісний склад матеріалів чи продуктів, який необхідний для виконання замовлення. Головне тут — надавати бажаний асортимент товарів у потрібні строки з мінімальним дублюванням дій та мінімальними непродуктивними витратами.

Управління запасами зводиться до використання інформації, яка поступає, для суворого виконання планів логістики.

В області транспортування та вантажопереробки інформація служить інструментом управління доставкою за призначенням.

В постачанні потребується інформація, придатна для підготовки, зміни чи відміни замовлення на закупівлю при повному узгодженні з постачальниками.

Головне призначення оперативного потоку інформації складається в підтримці інтеграції дій в сферах фізичного розподілу, матеріально-технічного забезпечення виробництва та постачання. В той час як потік планування/координація забезпечує інформацію про планові параметри діяльності, оперативний потік потрібний для управління повсякденною роботою.

Інформаційні системи логістики покликані забезпечити інтеграцію всіх видів логістичної діяльності. Інтеграція спирається на чотири рівні інформаційного забезпечення: обслуговування угод, управлінський контроль, аналіз рішень та стратегічне планування.

Потік логістичної інформації проходить через наступні п'ять модулів: отримання замовлень; обробка замовлень; транспортування та вантажопереробка (відвантаження); розподіл; управління запасами. Файли містять дані та інформацію, які забезпечують міжфункціональну взаємодію всередині логістичної системи. Основна база даних, яка служить для інформаційної підтримки операцій розподілу, складається з наступних файлів: дані про замовлення; дані про запаси у складському господарстві; дані обліку дебіторської заборгованості; дані про планові потреби розподілу.

Модуль управління та введення даних включається до роботи, коли в логістичну інформаційну систему поступає інформація ззовні чи коли менеджери приймають те чи інше рішення. Це відбувається зазвичай в наступних ситуаціях: отримання замовлення; отримання запиту про стан замовлення; складання та узгодження прогнозів; встановлення транспортного тарифу; надходження вантажів на зберігання. Звітність складається з багато чисельних узагальнених, деталізованих та особливих довідок, які представляють собою інформаційний супровід логістичних операцій. Рух інформаційного потоку, який зв'язує між собою всі ці компоненти логістичної інформаційної системи, відбувається по комунікаційним каналам [3, с. 188].

В логістиці інформація є одним з ключових факторів зберігання конкурентоспроможності. Сьогодні для цього мало просто мати логістичну інформаційну систему. Конкурентноздатність в теперішньому та в майбутньому забезпечить така логістична інформаційна система, яка здатна надати інформаційну підтримку не тільки базових логістичних операцій, але й управлінського контролю, аналізу оперативних рішень та стратегічного планування. В правильно організованій логістичній інформаційній системі інформація повинна бути легкодоступною, точною та своєчасною. До того ж система повинна бути в змозі виявляти виключні ситуації, бути гнучкою та видавати інформацію в зручній для користування формі.

Логістична інформаційна система становить собою становий хребет сучасних логістичних операцій. В минулому ця інфраструктура призначалася головним чином для управління операціями, пов'язаними з прийомом та обробкою замовлень, а також доставкою їх споживачам. Сьогодні конкурентноздатна система повинна крім цього забезпечувати планування потреб,

управлінський контроль, аналіз рішень та інтеграцію з іншими учасниками логістичного ланцюга. Сьогодні багато підприємств перебудовують свої внутрішні та зовнішні інформаційні потоки, щоб домогтися більшої інтеграції та гнучкості при одночасному скороченні витрат. Оскільки інформаційні технології розвиваються наваго швидше інших ресурсів логістики, таких, як технології вантажопереробки та транспортування, необхідно постійне оновлення інформаційного забезпечення.

Таким чином, можна зробити висновок, що не тільки матеріальний потік запасів відіграє велику в інтеграції логістичних операцій, але й інформаційний потік, який дозволяє координувати та контролювати діяльність підприємства та інтегрувати до її ланцюга поставок інших учасників. Впровадження на підприємстві ефективної системи логістичної інформації є великим резервом оптимізації всіх бізнес-процесів підприємства. Використання електроніки дозволяє знизити витрати логістики завдяки більш ефективному управлінню інформаційними потоками, збільшенню їх швидкості та координації [1, с. 510].

Література

1. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 630 с.
2. Саркисов С. В. Управление логистическими цепями поставок. — М.: Дело, 2006. — 368 с.
3. Современная логистика. 7-е издание / Вордлоу Д. Л., Вуд Д. Ф., Джонсон Дж., Мерфи П. Р. мл. — СПб.: Вильямс, 2004. — 624 с.
4. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 503 с.

Резюме

Автор исследует проблему взаимодействия логистических потоков в интегрированной цепи поставок.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Е. Н. Волошина

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Актуальность темы исследования заключается в том, что в условиях ожесточённой конкуренции, нестабильной внешней среды возникает потребность в применении наиболее современных и эффективных концепций повышения конкурентоспособности. Значение стратегического поведения, позволяющего компаниям выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия, а особенно за последние полгода. Все компании в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в компании, но и вырабатывать стратегию долгосрочного выживания, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. Именно поэтому исключительно важным становится своевременное повышение конкурентоспособности, которая обеспечит компании конкурентные преимущества в быстро меняющейся окружающей среде.

На сегодняшний день, хозяйствующим субъектам для выживания непременно следует соблюдать требования рынка: удовлетворять потребность потребителей более качественно и по более приемлемой для них цене. Данное требование представляет стремление субъектов рыночного хозяйства овладеть вниманием покупателей и стимулировать их к покупке товаров у данных субъектов рынка [3, с. 128].

Выявление конкурентных преимуществ на предприятии предопределяет формированию устойчивой, конкурентной позиции на рынке. Основой должна быть строго отшлифованная и наилучшим образом сформированная стратегия повышения конкурентоспособности, основанная на конкурентных преимуществах предприятия [2, с. 347].

Целью данной статьи является исследование конкурентных преимуществ предприятия, а также мероприятий направленных на повышения конкурентоспособности основанных на конкурентных преимуществах предприятия в целом.

Конкуренция — состязательная борьба между товаропроизводителями за наиболее выгодные рынки сбыта. Конкуренция

выступает как высшая побудительная сила, которая заставляет изготовителей продукции повышать ее качество, снижать затраты на производство, повышать производительность труда работников и т. д. [5, с. 38].

Теоретической и методологической основой исследования служат труды ученых в области маркетинга, менеджмента, исследований рынков, аналитических и статистических исследований, нормативно — правовые акты государства, регулирующие вопросы конкурентной борьбы между участниками рынка.

В последнее время проблемы повышения конкурентоспособности предприятий рассматривались в работах украинских и иностранных ученых таких как: Фатхутдинов Р. А., Огородов С. И., Моисеева Н. К., Анискин Ю. П., Хамел Г., Прахалад К. К., Тренев Н. Н. и др. В них рассматривались вопросы и проблемы разработки и формирования стратегий по повышению конкурентоспособности компаний, основные группы факторов влияющих на конкурентное положение компаний, типовые стратегии конкурентной борьбы, конкретные мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции, определена роль качества, как неотъемлемой составляющей для ведения конкурентной борьбы на рынке. Основные теоретические аспекты конкуренции были рассмотрены в трудах Портера М. Э., Котлера Ф., Мескона и других ученых.

Появление большого количества новых предприятий и организаций, либерализация импорта, образование рынка капитала, акционерных предприятий, внедрение на рынок Украины иностранных компаний — все это значительно усложнило рыночную ситуацию и создало условия для бурного развития конкуренции. Неизбежность конкурентной борьбы между компаниями вызвана приоритетом “покупателей над продавцами” на современном рынке. В своем стремлении к удовлетворению запросов потребителей, производители стремятся превзойти друг друга с целью быть востребованными как в определенном кругу потребителей, так и на всем рынке. Конкуренция, как элемент экономической свободы, несет в себе одновременно как позитивные, так и негативные последствия. В её условиях побеждает тот, кто при том же качестве товара имеет меньшие издержки или при тех же издержках производит продукцию более высокого качества. Таким образом, победа в конкурентной борьбе — не разовая, не

случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий [1, с. 83].

В качестве объекта исследования магистерской работы было выбрано общество с ограниченной ответственностью, совместное предприятие “Витмарк-Украина” — крупнейший украинский производитель соков, нектаров, сокосодержащих напитков, детского питания, консервированных фруктов, пюреобразных и концентрированных полуфабрикатов. Доля на рынке соков 21 %. Оборот компании в 2007 году составил 724 млн. грн.

На сегодняшний день на соковом рынке сформировались следующие основные тенденции:

- Повышение цен на сырье.
- Рост потребительских цен.
- Потребительский “кризис” — снижение уровня жизни.
- Укрупнение рынка — увеличение игроков рынка.

В связи со сформировавшимися рыночными тенденциями, компании “Витмарк-Украина” необходимо было разработать такую стратегию повышения конкурентоспособности, способную в оперативные сроки снизить влияние данных факторов на компанию. Благодаря оперативным и своевременным изменениям в стратегиях конкурентной борьбы, компании удалось избежать воздействия внешних угроз на деятельность в целом. Используя инновационные методы и приемы конкурентной борьбы компании, удается не только сохранить свою долю рынка, но также и постепенно наращивать ее.

Конкурентоспособность предприятия это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Конкурентоспособность продукции представляет собой также немаловажный показатель конкурентоспособности предприятия, так как производство и сбыт такого товара обеспечивают наличие денежного потока [4, с. 245].

Проанализировав сегодняшнее конкурентное положение компании на рынке можно сделать вывод о том, что для компании присущи такие основные конкурентные преимущества:

- *Инновационность* — скорость разработки и запуска новых продуктов на рынке. Компания в среднем не менее чем раз в пол года за последние несколько лет выпускает новые или ребрендирует (обновляет) ранее созданные продукты. Причем их инновационность заключается в том, что они обладают рядом свойств и качеств отличающих их от товаров конкурентов. Это дает непосредственное конкурентное преимущество над конкурентами.
- *Высокая степень узнаваемости брендов* — бренды компании обладают высокой степенью узнаваемости среди потребителей. В ходе проведенных исследований более 87 % респондентов (потребителей соковой продукции) знают и пробовали некоторые виды продукции компании и готовы потреблять ее снова. Это дает преимущество над аналогичными брендами других производителей.
- *Новое оборудование и технологии* — одно из важнейших конкурентных преимуществ компании. Благодаря использованию данного оборудования компания может не только уменьшить издержки производства, но также и выпускать продукцию, отвечающую международным стандартам качества. Это позволяет компании заниматься внешнеэкономической деятельностью, а также превосходить по качеству продукции компании на внутреннем рынке.
- *Высокое качество продукции* — продукция компании выпускается согласно международными стандартами качества серии ISO 9000, ISO 14000, HACCP. Так на предприятии внедрена и функционирует “Система менеджмента качества” отвечающая за поддержания качества продукции на высоком уровне на всех этапах ее создания от сырья к готовому продукту. Каждый руководитель подразделения/отдела должен ознакомить своих работников с основными документами СМК: “Миссия, цели, политика и стандарты в области качества”, также на предприятии действует “Руководство по качеству”. Внедрение на предприятии международных стандартов качества является необходимой составляющей повы-

пения конкурентоспособности продукции. Так как компания занимается выпуском детского питания, то СМК и сама продукция должна быть на высоком уровне.

- ” Широкий ассортиментный перечень продукции — позволяет предприятия вести ценовую конкуренцию в различных ценовых сегментах рынка, а также удовлетворять потребности различных групп потребителей.
- ” Наличие производственного опыта (с 1994 года) позволяет гибко реагировать на изменяющиеся тенденции рынка.
- ” Наличие собственной сети дистрибуции.

• Проанализировав конкурентные преимущества компании “Витмарк-Украина” можно отметить, что на основе данных конкурентных преимуществ, компания занимает конкурентное положение на рынке (второе место на рынке). Ее продукция постоянно востребована среди потребителей, а также обладает рядом ценностей способных удовлетворить запросы любой категории потребителей на рынке. Разработанные мероприятия по повышению конкурентоспособности на сегодняшний день работают эффективно. Даже в условиях экономического кризиса, что немаловажно.

• Можно прийти к выводу, что компания имеет перспективный потенциал роста как на внутреннем, так и на внешних рынках. Именно ограниченность в финансовых ресурсах является на сегодня, пожалуй, самым весомым барьером на пути дальнейшего стремительного завоевания рынка СНН (сокосодержащих негазированных напитков). Для того чтобы преодолеть данный барьер, компании необходимо разрабатывать и создавать инновационные продукты (так как “лобовая атака” здесь бессмысленна), а также переходить в смежные категории рынка СНН (так как темпы роста в ключевой категории снизились), доселе не являющимися для компании ключевыми — завоевывать перспективные ниши рынка. Одним из перспективных вариантов для компании является категория газированных сокосодержащих напитков. Так как в последнее время увеличился спрос на продукты с возможностью потреблять “на ходу” (удобная ПЭТ упаковка формата 0,5 л). Поэтому целесообразным было бы выпускать ряд полезных для потребителя продуктов для потребления “на ходу”. При этом продукт должен быть новаторским, доступным, обладать рядом специфических свойств (конкурентных преимуществ), которые бу-

дут выделять данный продукт от продуктов конкурентов и максимально удовлетворять пожелания потребителей.

К основным путям повышения конкурентоспособности компании “Витмарк-Украина” можно отнести: вход в смежные категории рынка CSD (рынок CSD — сладкие газированные напитки — больше в три раза чем рынок СНН) с новыми инновационными продуктами; развитие сегмента соковых напитков внутри категории СНН и запуск более прибыльных продуктов в ПЭТ упаковке; выпуск новых форматов продукции в ПЭТ-упаковке для потребления “на ходу”; занятие привлекательных ниш и сегментов рынка новыми, инновационными продуктами.

Одним из предложенных путей повышения конкурентоспособности компании является выход в смежную категорию рынка (сладкие газированные напитки) причем исключительно с новым инновационным продуктом не имеющего аналогов на рынке. Данное преимущество создается благодаря использованию новейших технологий на предприятии, высокого качества продукции без использования консервантов и красителей — натуральность продуктов. Выпуск данного продукта под уже известной торговой маркой с высоким имиджем даст дополнительное конкурентное преимущество. Обоснованность данной стратегии заключается в том, что данный рынок очень объемный — основная доля рынка сосредоточена у трех компаний (в сумме до 50 % рынка). Оставшаяся же доля рынка сосредоточена у многочисленных компаний с долей рынка (от 5 % рынка до 1 %).

Поэтому, выход в данный рынок с совершенно новым инновационным продуктом, не имеющим аналогов на рынке, но удовлетворяющим запросы потребителей, создаст для компании “Витмарк-Украина” необходимое конкурентное преимущество в данной категории.

Предложенная маркетинговая стратегия сможет не только принести дополнительные финансовые средства для компании, но также укрепить финансовое положение, повысить имидж компании, повысить конкурентное положение на рынке, увеличить узнаваемость брендов компании среди потенциальных потребителей, а также даст возможность для дальнейшего развития компании в категории сладких газированных напитков и завоевания ее доли.

Литература

1. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Уч. пособ. — М.: Гном-Пресс, 1998. — 382 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Маркетинг, 2002. — 892 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
4. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости. — М.: Олимп-Бизнес, 2000. — 432 с.
5. Портер М. Э. Конкуренция. — М.: Вильямс, 2002. — 496 с.

Резюме

У статті проаналізовано зміст таких категорій як конкурентоспроможність організації та її продукції. Підкреслена важливість підвищення рівня конкурентоспроможності на підприємствах. Розглянуто основні напрямки покращення конкурентоспроможності у досліджуваного підприємства.

Рецензент канд. техн. наук, доцент И. В. Лебедев

УДК 504.062.2 (477)

М. С. Нічитайлова, Ю. О. Ніколаєв

ВПЛИВ ІНВЕСТУВАННЯ НА ЗАЙНЯТІСТЬ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді є наступною. У трансформаційній економіці України простежуються як позитивні, так і негативні тенденції щодо формування та використання трудових ресурсів. Нові соціально-економічні взаємовідносини суб'єктів ринку праці вимагають всебічного вивчення, узагальнення та розробки науково-практичних рекомендацій щодо вирішення проблеми підвищення ефективної зайнятості в умовах активізації інвестиційного процесу.

Зв'язок проблеми з важливими науковими та практичними завданнями витікає з того факту, що вона ніколи не залишалася поза увагою економічної науки. Значний внесок у створення існуючих методологічних підходів щодо розв'язання проблем інвестування та зайнятості зробили такі відомі економісти, як

Дж. Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, П. Массе, Дж. С. Міль, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, М. Фрідмен та багато інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій підтверджує важливість даної проблеми. Дослідженню рушійних сил інвестиційного процесу присвятили свою публікацію Воронін І. К., Денисенко Ю. В. Ці автори справедливо доводять, що “в основі інвестиційного процесу лежить система відносин, яка складається на інвестиційному ринку під впливом попиту (з боку держави та бізнесу) та пропозиції (заощаджень), а також наявних регуляторів (насамперед, норми відсотка) та інституту посередників” [1, с. 63]. Діденко Я. О. у своїй статті проаналізував процеси інвестування і зайнятості в контексті рівноваги товарного та грошового ринків. Як справедливо стверджує Діденко Я. О., “якщо в період рівноваги ринкової системи спостерігається поліпшення інвестиційного клімату (що є можливим у період масового освоєння передових технологій, унаслідок цілеспрямованих дій держави чи з інших причин), то підприємці, оптимістично оцінюючи перспективи виробництва і орієнтуючись на існуючу норму відсотка, збільшать інвестиції і зайнятість, використовуючи з цією метою наявні запаси заощаджень” [2, с. 64]. Шляхам досягнення продуктивної зайнятості в Україні присвячена публікація Бондарчука К. П. Він зазначає: “умовою продуктивної зайнятості є зростання рівня доходів населення, задоволення працюючих своєю роботою, результатами трудової діяльності [3, с. 163].

Разом з тим, досі залишається недослідженою проблема посилення ролі інвестиційного процесу у створенні робочих місць, підвищенні продуктивності праці, формуванні раціональної структури зайнятості. Наукова значущість комплексу проблем, пов'язаних із впливом інвестиційного процесу на забезпечення ефективної зайнятості в трансформаційній економіці України, зумовили мету і конкретні завдання дослідження, результати якого викладені у даній статті.

Мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні та систематизації комплексу умов, що мають бути створені для формування сприятливого соціально-економічного середовища, яке забезпечить процес формування ефективної зайнятості на основі використання власних і залучених інвестиційних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження почнемо з тези про те, що недостатність власних економічних ресурсів в Україні

вимагає пошуку додаткових джерел фінансування трансформаційних процесів. Суттєвим фактором відродження вітчизняного виробничого потенціалу та забезпечення ефективної зайнятості є залучення іноземного капіталу й використання інститутів спільного інвестування. Розглянемо детальніше ці два важливі чинники створення нових робочих місць та їхню роль у забезпеченні ефективної зайнятості.

Нині суб'єкти господарювання і державний бюджет не можуть проінвестувати внутрішні потреби національної економіки повністю. Залучення вітчизняного банківського капіталу до інвестування суб'єктів господарювання є недостатнім через слабкість самої банківської системи та незадовільний фінансовий стан підприємств, що самі потребують інвестицій (не кажучи вже про їхню нездатність повернути залучені кредити у визначені терміни). Структурна перебудова на шляху до ринкової трансформації економіки України може бути пришвидшена у разі ефективного залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Наближення термінів повернення Україною залучених кредитів міжнародним фінансовим організаціям змушує уряд і підприємницькі кола до пошуку шляхів інвестування вітчизняних підприємств, які б не збільшували зовнішній державний борг України, гальмуючи цим розвиток трансформаційних процесів. Залучення ПІІ, що не призводять до зростання зовнішньої заборгованості держави, є одним з ефективних механізмів вирішення цієї проблеми.

Загальний обсяг необхідних іноземних інвестицій в економіку України має перевищувати 40 млрд. дол. США, у тому числі для металургії — 7; машинобудування — 5,1; транспорту — 3,7; хімії та нафтохімії — 3,3 млрд. дол. США [4, с. 5]. На нашу думку, найголовнішими завданнями українського уряду щодо активізації іноземної інвестиційної діяльності є: лібералізація руху капіталу, валютного ринку та зняття обмежень на репатріацію прибутків; зменшення тінізації економіки; формування умов для існування платоспроможного внутрішнього попиту; зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях; мінімізація бюрократичних обмежень; зниження податкових ставок і зменшення кількості податків; розвиток ринкової інфраструктури, фондового ринку, ринків лізингу, інжинірингу, консалтингу.

З метою активізації прямого іноземного інвестування держава повинна розв'язати проблеми макроекономічної стабілізації, ак-

тивізувати дію комплексу важелів регулювання інвестиційної діяльності, а саме: суворо дотримуватися визначених пріоритетів у розвитку національної економіки; мати ефективний механізм публічного контролю за їхнім виконанням; контролювати та певним чином регулювати галузевий розподіл іноземних інвестицій; створити соціально-економічні та нормативно-правові основи збільшення необхідних обсягів іноземних інвестицій; впровадити персональну відповідальність високих урядовців за терміни і напрямки використання іноземних інвестицій, а також широке інформування про це громадськості; спростити процедуру участі іноземних інвесторів у процесі приватизації державного майна; мати зважену, обґрунтовану політику щодо встановлення податкових пільг; активізувати кредитну політику, розвивати практику надання гарантій під іноземні кредити не лише урядом чи НБУ, а й комерційними банками.

Тільки системний підхід до проблем іноземного інвестування, розуміння і аналіз його як допоміжного до вітчизняного інвестиційного процесу, дозволить раціоналізувати й активізувати цей чинник створення нових робочих місць і забезпечення ефективної зайнятості в Україні.

Одним зі шляхів збільшення зайнятості в Україні, за умов незначного рівня споживання населення та зростання ресурсів підприємств, які були зорієнтовані переважно на експорт, є зростання інвестиційних видатків.

Як свідчать дані таблиці 1, зміна інвестицій в реальному вимірі впливає на зайнятість населення: так, падіння обсягу реальних інвестицій за період з 2001 по 2003 роки призвело до зростання навантаження на одне робоче місце з 11 до 30 чоловік, зменшення попиту на робочу силу з 35,2 тис. осіб до 34,6 тис. осіб, а також позначилося зростанням офіційного рівня безробіття. Поступове зростання з 2003 року обсягу інвестицій в основний капітал сприяло покращенню стану зайнятості населення: скороченню навантаження на одне робоче місце — з 30 до 9 осіб, зростанню попиту на робочу силу з 34,6 тис. осіб до 123,9 тис. осіб та скороченню офіційного рівня безробіття.

Якщо розглянути регіональний розподіл рівня інвестування, то також можна простежити зв'язок між обсягом інвестицій і рівнем зайнятості населення. Як свідчать дані таблиці 2, регіони з меншим, ніж в цілому по Україні, рівнем безробіття мають

більший обсяг інвестицій в основний капітал: так, на регіони з вищим, ніж у цілому по Україні рівнем зайнятості (9 областей і м. Київ), припадає 63 % всіх інвестицій в основний капітал.

Таблиця 1

Показники зайнятості та інвестицій в основний капітал в Україні у 2001-2007 рр.*

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Офіційний рівень безробіття, %	1,3	2,3	3,7	4,3	4,2	3,7	3,8
Попит на роботу силу, на кінець періоду, тис. осіб	35,2	34,8	34,6	50,7	68,2	96,9	123,9
Навантаження на одне роб. місце, вакансію, осіб	11	20	30	24	17	11	9
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.	12 557	12 401	13 958	17 552	23 629	32 573	37 178
Індекс цін виробників ПЦВ), % зміни до грудня попереднього року	17,3	5	35,3	15,7	20,8	0,9	5,7
Інвестиції в основний капітал, скореговані на ПЦВ (за базовий період був прийн. 2001 р.), млн. грн.	12 557	11 810	9 825	10 678	11 900	16 258	17 556

* Матеріали розраховані авторами статті за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та Держкомстату України

Цей зв'язок неможна назвати досить сильним, оскільки, поперше, низький рівень інвестиційних вкладень (у 1990 році інвестиції в основний капітал у порівняних цінах склали 55 368 млн. грн.; у 2006 році — лише 16 857 млн. грн.) не дозволяє чинити достатній вплив на рівень зайнятості, а по-друге — зростання інвестицій супроводжується закриттям нерентабельних виробництв, скороченням надлишкової робочої сили і т. ін., тобто факторами, що зумовлюють формування структурного безробіття.

Зазначимо, що подальше зростання рівня зайнятості всежтаки потребує збільшення інвестування. Цьому може сприяти формування ефективного інвестиційного механізму, що передбачає собою механізм взаємодії двох протилежних за виконуваними функціями і цілями діяльності економічних суб'єктів: підприємства та домогосподарства. Підприємство як суб'єкт економіки створює нову вартість (виробляє товар) і реалізує її.

Економічні ресурси для забезпечення процесу виробництва та збуту продукції купує у домогосподарств.

Таблиця 2

Показники зайнятості та обсягу інвестицій в регіональному розрізі України в 2006 році **

Регіони	Рівень безробіття, у % до загальної чисельності економічно активного населення	Інвестиції в основний капітал у порівняльних цінах, млн. грн.	Чисельність населення за регіонами, млн. чоловік	Інвестиції в основний капітал на одну особу, грн.
м. Київ	5,7	3002	2,6	1150,5
АР Крим	6,7	715	2,4	295,4
Полтавська	8,3	722	1,6	439,7
Дніпропетровська	8,9	1429	3,6	398,6
Волинська	9,1	277	1,1	260,7
Вінницька	9,4	292	1,8	163,9
Рівненська	9,8	303	1,2	257,5
Одеська	9,9	1295	2,5	522,5
Донецька	10,3	1868	4,9	383,4
Запорізька	10,9	664	1,9	342,9
Україна	11	16857	48,7	346,3
Харківська	11,2	990	2,9	338,6
Миколаївська	11,9	381	1,3	299,5
Черкаська	11,9	220	1,4	156
Київська	12	713	1,8	388,2
Чернігівська	12,2	281	1,2	225,4
Львівська	12,4	694	2,6	263
Херсонська	12,5	208	1,2	176
Хмельницька	12,5	302	1,4	210
Закарпатська	12,8	270	1,3	214,4
Житомирська	13,3	168	1,4	120,1
Івано-Франківська	13,3	444	1,4	313,8
Луганська	13,5	635	2,6	247,1
Кіровоградська	15,2	213	1,1	187,2
Сумська	16,5	499	1,3	381,2
Тернопільська	16,7	145	1,1	126,5
Чернівецька	18,8	127	0,9	137,3

** Матеріали розраховані авторами статті за даними Державного комітету статистики України

Внутрішніми джерелами здійснення підприємствами інвестицій є: прибуток, який залишається на підприємстві його власникам; амортизація та заборгованість перед контрагентами, що сформувалась внаслідок передбаченої умовами розрахунків відстрочки оплати. Однак, якщо розглядати всі підприємства загалом, цих

внутрішніх джерел недостатньо для фінансування інвестицій. Протилежною відносно підприємств стороною економічних взаємовідносин є домогосподарства. Їх роль в економічній системі полягає у споживанні виробленої продукції. В будь-якому випадку домогосподарства не використовують весь отриманий дохід на споживання, направляючи його частину на заощадження.

Таким чином, в економіці функціонують дві системи основних суб'єктів: підприємства, що потребують інвестицій для забезпечення зростання основного й оборотного капіталів, і домогосподарства, що мають тимчасово вільні ресурси і бажають їхнього прибуткового вкладення. Тому потрібен механізм, який дозволяв би використовувати ресурси домогосподарств на здійснення підприємствами інвестицій. Це можна забезпечити за рахунок функціонування фінансового ринку, важливою складовою якого є наявність фінансових посередників.

Усю сукупність фінансових посередників можна розділити на декілька типів у залежності від обраного критерію. Найбільш вагомим критерієм є спосіб залучення коштів (формування пасивів фінансово-кредитних установ). За цією ознакою можна виділити: установи, що формують кредитні ресурси за рахунок прийому вкладів (депозитні інститути); установи, що залучають кошти шляхом емісії власних цінних паперів, які їхні клієнти можуть реалізовувати або безпосередньо їм, або третім особам. Такого типу установами є інститути спільного інвестування.

Сьогодні необхідно створювати нові механізми спільного інвестування, які б забезпечували реальний притік грошових коштів до підприємств, що потребують значних капітальних вкладень у розвиток і модернізацію.

Нажаль, в Україні інститути спільного інвестування не набули помітної ваги, що можна пояснити так:

- по-перше, створення механізму спільного інвестування потребує прийняття значної кількості підзаконних нормативних актів, які б регулювали окремі питання спільного інвестування;
- по-друге, непрозорість діяльності вітчизняних емітентів, здійснення операцій через дочірні компанії, офшорні фірми, що зменшує доходи дрібних емітентів (та інші порушення їхніх прав), посилюють рівень ризику інвестицій у вітчизняні підприємства для інвесторів, які здійснюють портфельні інвестиції, в тому числі і для інститутів спільного інвестування;

- по-третє, брак ліквідних інструментів інвестування та цінних паперів з фіксованим доходом унеможлиблює достатню диверсифікацію фондового портфелю інститутів спільного інвестування в Україні.

Разом із тим необхідно зазначити, що Україна має великі перспективи розвитку інститутів спільного інвестування, пов'язані насамперед зі значними обсягами заощаджень населення, що існують переважно у формі накопичення іноземної валюти. Крім того, інститути спільного інвестування можуть стати тим механізмом, який забезпечить повернення коштів із-за кордону. Без сумніву, це має сприяти створенню нових робочих місць і забезпеченню ефективної зайнятості в Україні.

З викладеного в статті дослідження можна зробити наступні основні висновки. Вирішення проблеми економічного зростання, у тому числі і проблеми зайнятості, значною мірою залежить від реалізації дієвих шляхів забезпечення ефективності інвестиційного процесу. Нами доведено, що найважливішими шляхами в цьому напрямі є активізація залучення іноземних інвестицій та подальший розвиток інститутів спільного інвестування в Україні. Розв'язання проблем ефективності інвестиційного процесу щодо забезпечення ефективної зайнятості потрібно здійснювати з урахуванням єдності регіональної та галузевої структур продуктивних сил, адже їхнє нераціональне розміщення й ігнорування регіональних особливостей відтворення трудового потенціалу призводить до незбалансованості відтворення робочих місць і трудових ресурсів, їхнього неефективного використання, деформацій розвитку матеріального виробництва і сфери обслуговування населення, диспропорцій в економічному та соціальному розвитку регіонів.

Перспективи подальших досліджень в даному напрямку, на нашу думку, полягають у визначенні шляхів адаптації кейнсіанських інструментів макроекономічного регулювання до сучасних українських реалій з метою більш ефективного інвестування у створення нових робочих місць та підвищення рівня зайнятості в Україні.

Література

1. Воронін І. К., Денисенко Ю. В. Факторні умови здійснення інвестиційної діяльності // Банківська справа. — 2009. — № 1. — С. 62-64.

2. Діденко Я. О. Ринкова модель зайнятості: основні ознаки та шляхи її формування в Україні // Вісник Академії праці та соціальних відносин. — 2008. — № 3. — С. 60-65.
3. Бондарчук К. П. Професійне орієнтування як фактор забезпечення повної, продуктивної та вільно обраної зайнятості // Зайнятість та ринок праці. — 2008. — № 4. — С. 162-169.
4. Шпек Р. О. Іноземні інвестиції в Україні // Урядовий кур'єр. — 2008. — № 62. — С. 5-6.

Резюме

В статті розглядаються шляхи активізації інвестиційного процесу з метою вирішення проблеми зайнятості в Україні. Доведено, що найважливішими шляхами в цьому напрямку є активізація привертання іноземних інвестицій та подальше розвиток інститутів спільного інвестування в Україні.

Рецензент доктор економ. наук, професор Н. А. Левицький

УДК 65.012.8:338.242.2

А. Ю. Кравчук

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Створення умов економічної безпеки бізнесу належить до числа найважливіших завдань будь-якої фірми та є необхідною умовою постійного економічного зростання у конкурентному середовищі. Альтернативою поняттю економічної безпеки є економічні погрози або ризики, до яких безпосередньо відносяться:

- зміни законодавчого та адміністративного оточення;
- проблеми внутрішнього середовища бізнесу;
- діяльність конкурентів.

Фах країн ринкової економіки та вітчизняний досвід створення умов економічної безпеки діяльності свідчать, що лише законодавчі заходи є в сучасних умовах недостатніми [1, с. 77]. Це свідчить, що актуальність впровадження нових ідей з метою забезпечення умов економічної безпеки бізнесу має бути одним з елементів довгострокової стратегії розвитку бізнесу. Проектування створення умов економічної безпеки діяльності фірми є необхідним чинником її економічного зростання в жорсткому

конкурентному середовищі. Питання забезпечення умов економічної безпеки діяльності має бути предметом діяльності вищого управлінського персоналу фірми та її власників.

Дана проблематика досліджена у трудах таких вітчизняних вчених як Глазьев С. Ю., Гончаренко О. М., Губський Б. В., Гутман Г. В., Лисицин Є. М., Мунтіян В. І. та інші.

Проблема створення умов економічної безпеки бізнесу досить багатогранна і має безліч невирішених питань, по-перше це забезпечення належного стану економічної безпеки підприємства (фірми) як умови динамічного економічного росту в жорсткому конкурентному середовищі.

Мета даної статті — дослідити умови підвищення рівня економічної безпеки фірми як підґрунтя економічного зростання бізнесу. Задачі дослідження — обґрунтувати сутність поняття економічної безпеки діяльності фірми, її структуру та вплив на створення конкурентної переваги.

Об'єкт дослідження — умови економічної безпеки діяльності фірми, що займається імпортом товарів. Предмет дослідження — відносини, що формуються при здійсненні діяльності з імпорту та продажу імпортованої продукції на внутрішньому ринку України.

Практичне значення — обґрунтовано необхідність включення завдань з забезпечення створення умов економічної безпеки діяльності як найважливішої складової при розробці стратегії розвитку фірми та створенні стратегічної конкурентної переваги.

Економічна безпека — це здатність і можливість для фірми розвиватися в умовах змін законодавчого та адміністративного середовища, а також наявності різноманітних конфліктів внутрішнього середовища, невизначеності, ризиків, впливу конкурентів щодо умов поточної та перспективної діяльності [6, с. 5]. Можна відокремити зовнішні та внутрішні фактори економічної безпеки — необхідний рівень економічної безпеки фірми можуть бути створені за рахунок внутрішніх системних факторів, що обумовлюють адаптивність бізнесу до змін взагалі.

Забезпечення необхідного рівня економічної безпеки бізнесу є структурованою задачею. Слід відокремити створення умов:

- ресурсної безпеки діяльності;
- технологічної безпеки діяльності;
- податкової безпеки;

- кваліфікаційної безпеки;
- інноваційної;
- конкурентної тощо.

Поняття погрози (ризик) економічної безпеки діяльності фірми також можуть бути структуровані, на погрози:

- нестачі ресурсів бізнесу;
- невідповідності технологічного рівня;
- помилок у податковому плануванні фірми;
- низького або невідповідного інноваційного рівня продукту;
- погрози дій з боку конкурентів.

На сучасному етапі стану та темпів розвитку ринкових відносин в Україні, головною проблемою економічної безпеки діяльності є збереження бізнес — системи фірми, що займається торгово-посередницькою у т. р. імпортною діяльністю, як єдиного цілого, що забезпечує стійкість та конкурентноздатність, адаптивність до змін та гнучкість в умовах оточення, що постійно змінюється. Не підлягає сумніву той факт, що найголовнішим для імпортної фірми є забезпечення цілісності її як господарської системи мікро рівня. Тільки, коли імпортна фірма існує та діє як збалансована система — вона може витримати вплив негативних змін зовнішнього середовища.

Слід підкреслити, що для фірми, що займається імпортними операціями існує дилема безпеки, що складається в мінімізації наступного протиріччя:

- можливістю закупівлі най якісної та дорогої продукції, що також користується стійким попитом у країнах ринкової економіки;
- вірогідністю непродажу цієї продукції на внутрішньому ринку країни та порушенням внаслідок цього умов діяльності власної внутрішньої системи бізнесу, що діє на ринкових принципах.

Інший аспект — дотримання принципів економічної безпеки діяльності при здійсненні платежів за продукцію. Цей фактор не тільки впливає на ефективність імпорту, але й може зруйнувати бізнес взагалі, якщо фірма виконає 100 % переказ, а продукцію не отримає, або отримає несвоєчасно. Для запобігання цьому та дотримання умов економічної безпеки бізнесу умови здійснення платежів за товар визначаються у контракті.

Найчастіше імпортна фірма, використовує дві форми розрахунків: переказ та акредитив. Система розрахунків переказами не дає гарантії в тому, що постачальник взагалі поставить товар, за який було переказано кошти. Тому при розрахунках банківськими переказами звичайно включаються зобов'язання надати фінансові гарантії платежів. Такими гарантіями можуть бути гарантії банків. Найпоширенішою формою платежу при розрахунку готівкою є акредитивна форма, вона повністю відповідає принципам. Як визначається рівень економічної безпеки діяльності фірми? Існує чотири групи методів:

1. Спостереження основних показників фінансово — економічної діяльності і порівняння їх із показниками попередніх років.
2. Метод експертної оцінки.
3. Оцінка темпів економічного росту бізнесу по основних показниках і динаміка їхніх змін.
4. Математичні методи.

При аналізі стану рівня економічної безпеки на рівні фірми найчастіше використовуються методи експертної оцінки. Слід відзначити, що не всі показники економічної безпеки можуть бути виражені в кількісній формі і це залежить від специфіки діяльності, що здійснює фірма.

Мінімізацію погроз має починатись при плануванні стратегії розвитку діяльності фірми і пріоритет слід надавати створенню: — по — перше, умов простого відтворення, а по — друге, умов економічної безпеки діяльності і лише по — третє — умов розширеного відтворення бізнесу.

Економічна безпека бізнесу як властивість економічних процесів забезпечується двома механізмами: самоорганізації і управління. Механізм управління економічною безпекою діяльності це цілеспрямований вплив менеджменту на розвиток фірми в інтересах підтримки такої її властивості, як безпека. Механізми самоорганізації включаються тоді, коли фірма має достатній рівень корпоративної культури, що передбачає близьку систему цінностей, цілей і інтересів у робітників та менеджменту, відданість фірмі та справам, що вона здійснює. При розробці стратегії розвитку фірми слід поділяти увагу та здійснювати супровід бізнес-проектів з точки зору оптимізації рівня економічної безпеки, що має містити:

- оцінку підприємницьких ризиків і перспективної діяльності “старих” клієнтів;
- надання рекомендацій клієнтам по підвищенню ефективності їхньої діяльності при користуванні послугами та товарами нашої фірми;
- оцінку надійності нових клієнтів фірми.

Таким чином, можна зробити наступний висновок: з метою забезпечення умов економічної безпеки діяльності фірма має розробити алгоритм поведінки на ринку, який буде орієнтованим на запобігання і мінімізацію ризиків і їхніх наслідків. Алгоритм, у свою чергу повинен допомогти мінімізувати зовнішні і внутрішні ризики, такі як: загальний стан економіки; стан суспільства; стан галузі; інституціональний стан; ризики, що пов’язані з управлінськими рішеннями на фірмі.

Розвинута фірма, що достатньо довго діє на ринку може дозволити собі:

- розробку рекомендацій і алгоритму управління ризиками;
- розробка проектів по зниженню рівня ризиків та проектування анти ризикових заходів.

Слід відзначити, що при цьому менеджмент має дотримуватись правила “ефект — витрати” і управління ризиком має бути економічно доцільним. Як результат імпортна фірма може створити організаційний механізм для управління ризиками, який буде ідентифікувати та оцінювати ризики бізнесу та розробляти анти ризикові заходи.

По результатах досліджень можна зробити наступні висновки:

- моніторинг та управління ризиками бізнесу дозволить забезпечити необхідний та достатній рівень економічної безпеки діяльності, що забезпечить придбання конкурентної переваги;
- планування забезпечення необхідного рівня економічної безпеки діяльності має як тактичну, так і стратегічну перспективу;
- розробка стратегії росту бізнесу має містити розділи, що стосуються створення умов економічної безпеки діяльності;
- проект створення умов економічної безпеки діяльності фірми дозволить мінімізувати негативний вплив змін законодавчого та адміністративного оточення на бізнес.

Література

1. Глазьев С. Основы обеспечения экономической безопасности — альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. — 2005. — № 1. — С. 75-86.
2. Гончаренко О. М., Лисицин Є. М. Методологічні засади розробки нової редакції концепції національної безпеки України. — К.: НІСД, 2006. — 164 с.
3. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. — К., 2001. — С. 13.
4. Гутман Г., Лапыгин Ю., Прилепский А. Экономическая безопасность региона: теория и практика. — М.: Наука, 2006. — 225 с.
5. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки; за ред. А. І. Сухорукова. — К., 2003. — 64 с.
6. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. — К.: Видавництво КВІЦ. — 2007. — 136 с.

Резюме

В статье раскрывается понятие экономической безопасности бизнеса в аспекте создания условий конкурентоспособности.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н.С. Логвинова

УДК 336.713

Л. В. Жердецька, В. М. Кочорба

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІЛІЙНОЇ МЕРЕЖІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Важливу роль у формуванні довгострокових конкурентних переваг банківських установ відіграє рівень розвиненості та структурної досконалості філійної мережі, за допомогою якої можна не лише збільшити обсяги операцій, а й суттєво поліпшити їх якість.

В умовах стрімкого зростання обсягів діяльності банківських установ недовіди побудови філійної мережі залишаються непоміченими, оскільки не впливають на перманентно зростаючі обсяги продажів банківських продуктів і послуг. Водночас, враховуючи сучасні тенденції посилення негативного впливу світової фінансової кризи на діяльність вітчизняної банківської си-

стеми, банки вимушені скорочувати діяльність чи закривати ті регіональні підрозділи, які не забезпечують необхідний рівень рентабельності. Отже, сучасні умови функціонування і розвитку банківського бізнесу актуалізують питання здійснення обґрунтованого управління філійною мережею банківських установ.

Комплексні теоретичні розробки, що обґрунтовують тенденції розвитку філійної мережі українських банків та методичні підходи до оцінки ефективного управління фінансовою діяльністю філій, практично відсутні. Увага науковців, в основному, зосереджується на загальних питаннях банківського менеджменту, зокрема, управління фінансами для досягнення фінансової стійкості банку.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання управління сучасними банківськими установами стали провідними темами досліджень відомих зарубіжних економістів: Дж. Сінкі, П. Роуз, Н. Бакстер, У. Бреддік та інші, вітчизняних: О. В. Васюренка, В. І. Грушка, О. Д. Заруби, О. А. Кириченко, С. М. Козьменка, В. В. Коваленко, В. І. Міщенко, Л. О. Примостки, І. В. Сало, Н. Г. Слав'янської та інших. Високо оцінюючи вклад вітчизняних та зарубіжних авторів у вирішення зазначених питань, варто зазначити необхідність подальшого поглиблення теоретико-методичних досліджень і практичних розробок з урахуванням специфіки діяльності банківських установ у сучасних умовах фінансової кризи.

Метою даного дослідження є комплексне дослідження розвитку регіональної мережі банківської системи України, та обґрунтування міри її впливу на фінансові показники найбільших банків (І група).

Вітчизняні науковці виділяють наступні особливості розвитку банківської системи України у період 2003 — I півріччя 2008 рр. [1, с. 40; 2, с. 30; 3, с. 316]:

- необхідність оптимізації структури банківської системи України (проблема малих банків);
- недостатній рівень капіталізації (зменшення нормативу адекватності регулятивного капіталу);
- проблеми покращання якості активів банків (зменшення питомої ваги високоліквідних активів);
- дефіцит довгострокових ресурсів (збільшення розриву довгострокової ліквідності);

- залежність від стану зовнішніх фінансових ринків (збільшення частки міжбанківських позичок у структурі фінансових ресурсів);
- експансія іноземного капіталу (збільшення кількості банків з іноземним капіталом та їх частки в банківській системі).

Необхідно зазначити, що цілі, які ставлять перед собою банки з іноземним капіталом, поширюючи свою діяльність на інші країни, визначають не тільки стратегію їхньої діяльності, але й способи їх впливу на національну банківську систему. Якщо на сталих ринках іноземні банки, як правило, лише доповнюють діяльність національних банківських установ, то на ринках, що розвиваються (яким нині є український), іноземні банки розвинутих країн відіграють провідну роль та істотно впливають на трансформацію національної банківської системи, що останнім часом є досить актуальним для України.

Стрімке зростання кількості та ринкової частки дочірніх установ міжнародних банківських груп і посилення конкурентної боротьби, приводять до змін змісту стратегічних пріоритетів банків: стратегічною метою більшості вітчизняних банків стає максимізація ринкової частки.

Використання зарубіжних технологій управління спричинило наступні зміни: ускладнилися організаційні структури, розвивається мережа філій та відділень, збільшується рівень диверсифікованості продуктів та послуг, удосконалюється програмне забезпечення. Водночас на цьому етапі підвищується централізація управління. Банки розширюють мережу регіональних відділень, скорочуючи кількість тих філій, які мають більший ступінь автономності. Про скорочення кількості автономних філій свідчать дані табл. 1.

Вазначимо, що за період з 2006 по 2008 рік збільшується кількість банківських установ з одночасним зменшенням їх філійної мережі. Указане спричиняє зменшення середньої кількості філій, що припадає на одну банківську установу. Необхідно зазначити, що посилення вказаних тенденцій є характерним і для наступного періоду розвитку банківської системи України, пов'язаного з впливом світової фінансової кризи на банківський ринок України.

Посилення централізації управління підтверджується також тим, що банки переходять на централізовану модель управління кореспондентським рахунком у СЕП НБУ [6].

Таблиця 1

Показники розвитку філійної мережі вітчизняних банківських установ у період 01.10.2006 - 01.02.2009 рр.

Період	Кількість банківських установ	Кількість діючих філій банків України	Середня кількість філій на одну банківську установу
01.10.2006	166	1409	8,49
01.01.2007	170	1415	8,32
01.04.2007	173	1404	8,12
01.07.2007	173	1390	8,03
01.10.2007	174	1397	8,03
01.01.2008	175	1362	7,78
01.04.2008	176	1357	7,71
01.07.2008	178	1336	7,51
01.10.2008	181	1344	7,43
01.01.2009	184	1314	7,14
01.02.2009	185	1300	7,03

Джерела для розрахунків: [4, 5]

Для досягнення поставленої у дослідженні мети, необхідно проаналізувати процеси розвитку мережі філій та відділень провідних українських банків (табл. 2).

Таблиця 2

Тенденції розвитку регіональної мережі провідних банків України

Назва банків	На 01.01.2000 р.		На 01.01.2006 р.		Зміни за період 2000-2006 рр.		На 01.01.2009 р.		Зміни на 2006-2009 рр.	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Промінвест-банк	186	18	164	595	-22	577	163	732	-1	137
Уксоцбанк	96	295	46	488	-50	193	24	500	-22	12
ПриватБанк	50	394	42	1989	-8	1595	36	2910	-6	921
Райффайзен Банк Аваль	74	826	36	1352	-38	526	28	1840	-8	488
УкрСиббанк	8	220	12	992	4	772	26	950	14	-42
Ощадбанк	450	7847	434	5902	-16	-1945	382	6100	-52	198
Банк "Надра"	10	121	15	520	5	399	28	610	13	90
Разом	874	9721	749	11838	-125	2117	687	13642	-62	1804

Умовні позначення 1, 3, 7 — кількість філій; 2, 4, 8 — кількість відділень; 5, 9 — зміни кількості філій; 6, 10 — зміни кількості відділень.

Як видно з таблиці 2, з 2000 р. по 2006 р. загалом по групі кількість філій зменшилась на 125 одиниць або на % і становила на 01.01.2006 149 одиниць, за той же період кількість відділень зросла на 2177 і на 01.01.2006 становила 11838 одиниць. Таке збільшення кількості відділень можна пояснити розпочатою експансією на український ринок банківських послуг іноземного капіталу і початком розвитку роздрібного кредитування. З банків цієї групи особливе місце посідає Ощадбанк який зменшив свою необґрунтовано велику регіональну мережу майже на 2000 одиниць. Кількість філій збільшили лише банк “Надра” і УкрСиббанк, у яких їх кількість була меншою, ніж кількість регіонів України.

На період з 2006 по осінь 2008 припадає активізація роздрібного кредитування і проникненням іноземного капіталу в банківську систему країни, тому за цей період показники розвитку регіональної мережі банків України майже сягнули показників шести попередніх років: кількість відділень зросла на 1804 одиниці, можна відмітити лише УкрСиббанк, кількість відділень якого зменшилась на 42 одиниці, що пов'язано з переглядом його організаційної структури новими іноземними інвесторами. Кількість філій зменшилась на 62 одиниці. Лише УкрСиббанк та Банк “Надра”, як і в попередньому періоді, продовжували регіональну експансію і збільшили кількість своїх філій до числа регіонів України.

Комплексний аналіз розвитку та ефективності роботи багатофілійних банків потребує порівняння показників розгалуженості мережі їх філій, ринкової частки та прибутковості. Враховуючи значні розбіжності за кількістю філій українських банків, згрупуємо їх залежно від розгалуженості регіональної мережі (табл. 3).

Як видно з таблиці, банки з найбільшою кількістю філій замають і найбільші ринкові частки на ринку України. Водночас прямої залежності між кількістю філій, прибутковістю активів банків та прибутковістю регіональних відділень немає.

Більш детальну характеристику ефективності використання регіональних мереж банками можна побачити на графіку (рис. 1). Як видно з рисунку, залежно від співвідношення розгалуженості філійної мережі банків та розміру прибутку, що припадає на один підрозділ банки можна поділити на такі групи:

Таблиця 3

Показники діяльності багатofilійних банків України станом на 01.01.2009 року

Банки	Кількість структурних підрозділів, од.	Питома вага в банківській системі України, %	Частка ринку за розміром чистих активів, %	ROA, %	Прибуток, що припадає на 1 структурний підрозділ, тис. грн.
I група — 1000 і більше					
Ощадбанк	6100	28,37	6,00	0,53	50,13
ПриватБанк	2910	13,53	8,25	1,61	443,91
Райффайзен Банк Аваль	1840	8,56	6,73	0,81	286,63
II група — 500-999					
УкрСиббанк	950	4,42	5,73	0,77	450,13
Промінвестбанк	732	3,4	2,83	0,36	135,66
Банк „Надра”	610	2,84	3,14	0,08	42,39
Укрсоцбанк	500	2,33	5,11	1,59	1583,59
III група — 250-499					
Банк „Фінанси та Кредит”	350	1,63	1,90	0,77	407,41
Банк „Форум”	300	1,4	2,11	0,05	34,24
Брокбізнесбанк	300	1,4	1,46	0,49	233,38
Укргазбанк	290	1,35	1,52	1,38	704,28
Укрпромбанк	270	1,26	1,65	0,11	66,34
IV група — 0-249					
ВТБ Банк	200	0,93	2,92	0,2	278,84
Альфа-Банк	190	0,88	3,32	0,49	832,96
Сведбанк	180	0,84	1,64	0,25	219,98
ОТП Банк	160	0,74	3,47	0,23	478,72
Укрексімбанк	120	0,56	4,97	1,29	5184,51
ПУМБ	120	0,56	2,07	0,06	109,17

I група — багатofilійні банки, які використовують свою філіальну мережу найбільш ефективно (по мірі зменшення ефективності — Укрсоцбанк, Укрсіббанк, Приватбанк);

II група — багатofilійні банки, які використовують свою філіальну мережу із середнім рівнем прибутковості (Райффазан Банк Аваль);

III група — багатofilійні і банки, які використовують свою філіальну мережу неефективно (банк “Надра”, Промінвестбанк, Ощадбанк);

IV група — банки, що мають середню за розгалуженістю мережу філій та використовують її неефективно (ПУМБ, Укрпромбанк, банк “Форум”);

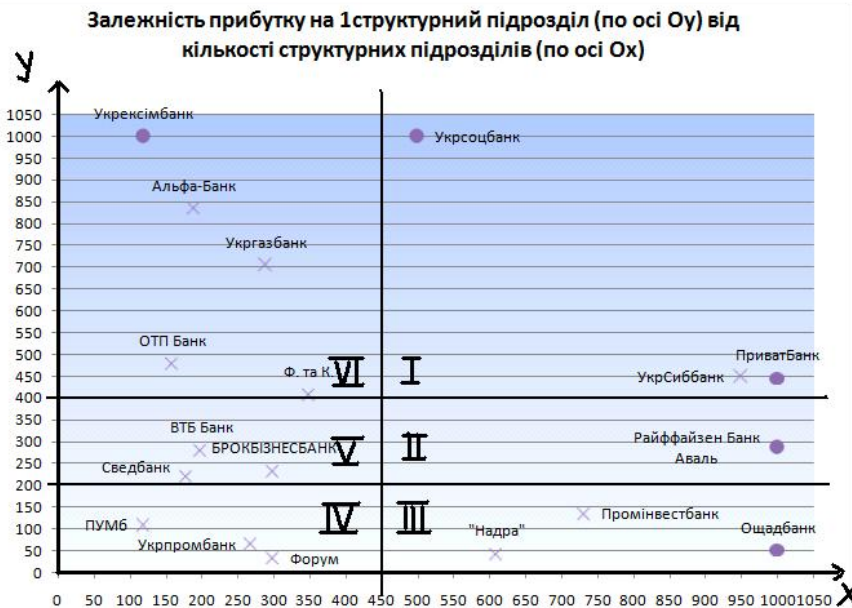


Рис. 1. Матриця оцінки ефективності філійної мережі найбільших банків України станом на 01.01.2009 року

V група — банки, що мають середню за розгалуженістю мережу філій та використовують її з середнім рівнем ефективності (ВТБ банк, Сведбанк, Брокбізнесбанк);

VI група — банки, що мають середню за розгалуженістю мережу філій та використовують свою філіальну мережу найбільш ефективно (Укрексімбанк, Альфа-банк, Укргазбанк, ОТП Банк, банк “Фінанси і кредит”).

З метою збереження прийняттого рівня фінансових показників у період кризи, українські банки вдаються до часткового закриття своїх відділень у різних регіонах. Звуження мережі є одним з методів оптимізації управління витратами. Філії закриваються переважно там, де не вигідно їх утримувати: отже, найбільших збитків від утримання філій зазнають банки, які використовували стратегію просування бренду у регіони та, меншою мірою, слідування за клієнтами. Низка провідних банків України вирішили припинити розширення мережі філій у

2009 році. Водночас найбільший за кількістю відділень (понад 6 тис., з яких 350 на Львівщині) банк України — Ощадбанк, не збирається скорочувати свою мережу з метою збереження комфортності обслуговування та лояльності своїх клієнтів.

Оптимізувати свою філійну мережу збираються проблемні банки. Так, банк “Київ” до початку квітня скоротив свою філіальну мережу на 14 відділень, з них 9 було закрито в Києві. Також були закриті відділення в Миколаєві і Житомирі. Закривалися неприбуткові відділення або відділення, які обслуговували невелику кількість клієнтів.

Родовід Банк почав масштабну реорганізацію своєї філіальної мережі у квітні. Тільки у Києві почали процедуру ліквідації близько 10 відділень Родовід Банку. Тимчасовий адміністратор банку Віктор Кравець зазначає, що і надалі оптимізуватиме філіальну мережу установи, а також буде скорочувати персонал. Втім, керівництво банку не конкретизує плани щодо кількості скорочення відділень та співробітників.

Укрпромбанк з приходом тимчасового адміністратора (20 січня 2009 року) скоротив регіональну мережу на 32 відділення. Так, якщо на початку року працювало 323 структурних підрозділи Укрпромбанку, то вже в кінці березня їх стало 291. Тимчасовий адміністратор Одеса-Банку скоротив кількість відділень з 20 до 19. Керівництво банку “Надра” закрило вже 77 відділень по всій Україні: в Києві закрилося близько 10 відділень і продовжують функціонувати 36 одиниць [7].

Необхідно зазначити, що європейські банки країн, що зазнали значних втрат, скорочують фінансування своїх українських дочірніх установ. Група BNP Paribas повідомила про плани скоротити 100 відділень УкрСиббанку і заморозити кредитування в Україні. В оприлюдненому звіті за IV квартал 2008 року французької банківської групи BNP Paribas, що володіє 51 % акцій однієї з найбільших кредитних установ країни, УкрСиббанком, було заявлено про замороження бізнесу в Україні. У документі вказано, що значні кошти спрямовуватимуться на покриття ризиків на ринках, які розвиваються [8].

Необхідно зазначити, що інші іноземні банки відмовляються офіційно назвати кількість філій та відділень, які підлягають скороченню.

Відомо, що Райффайзен Банк Аваль планує продовжувати “реструктуризацію організаційної структури фінансової установи та оптимізацію мережі відділень”, котру розпочав ще в листопаді. У загальнонаціональну мережу банку, станом на 1 січня 2009 року, входило понад 1840 структурних підрозділи. Скільки їх лишиться після реструктуризації невідомо, але передбачається, що в результаті змін, спричинених фінансовою кризою, звільнять 10 % персоналу.

Ерсте банк не планує зменшувати кількість відділень, незважаючи на загальні тенденції. Скоротити витрати банку планують шляхом пошуку фінансово вигідніших приміщень.

Отже, до осені 2009 р. банки активно нарощували обсяги споживчого кредитування, темпи росту якого були одними з найвищих в Європі. Відповідно такими ж високими темпами збільшувалася і регіональна мережа банків, що було дуже позитивним явищем: підвищувало прибутки банків та сприяло їх подальшому розвитку. Окремі банки відкривали відділення навіть до 2009 р., до періоду посилення економічної кризи, і мусили відразу ж закривати їх.

Зупинивши кредитування населення і зіткнувшись з різким зниженням прибутку, найбільші банки стали активно згортати свої регіональні мережі. За попередніми прогнозами, до кінця 2009 р. регіональна мережа українських банків зменшиться на 25-30 %: у великих містах відкриватимуться міні-відділення, а найменші міста і селища взагалі можуть втратити відділення банківського обслуговування.

На підставі проведеного аналізу було з’ясовано, що з розширенням мережі філій збільшується обсяг активів та зобов’язань банку передусім за рахунок зростання обсягу операцій з фізичними особами. Цей факт дає підстави констатувати, що мережа філій банків України виконує свою головну задачу — забезпечення зростання масштабів та диверсифікацію діяльності банку. Водночас не всі банки ефективно використовують свою регіональну мережу. Для оцінки ефективності роботи філій та відділень банку запропоновано використання матриці оцінки ефективності філійної мережі найбільших банків України.

Отже, враховуючи специфіку філії як каналу збуту банківських послуг, а також її сильні та слабкі сторони, зауважимо, що її ефективне функціонування можливе за умов налагодження ефективного процесу взаємодії банку та його філій шляхом

розробки методичних засад стратегічного управління регіонального розвитку мережі філій вітчизняних банків, які повинні будуватися на оцінці перспектив прибуткової роботи майбутніх регіональних підрозділів банку.

Література

1. Патрікац Л., Крохмалюк Д. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України // Вісник НБУ. — 2004. — № 1. — С. 38-43.
2. Дзюблюк О. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці // Вісник НБУ. — 2005. — № 3. — С. 30-35.
3. Розвиток банківської системи України: Моногр. / Барановський О. І., Барановська В. Г., Бридун Є. В. та інш.; за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського. — К.: Ін-т екон. та прогноз., 2008. — 584 с.
4. Попередні підсумки діяльності банків за 2006-2008 рр. // http://bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.
5. Попередні підсумки діяльності банків України станом на 1 січня 2009 року та на 1 лютого 2009 року (за даними щоденного балансу) // http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Results/2009/01022009.htm; http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Results/2009/01012009.htm.
6. Звіт про базове відстеження результативності Інструкції про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті // http://www.bank.gov.ua/B_zakon/Result/16082006_320/zvit_base_16082006_320.pdf.
7. Проблемні банки: хроніка подій (27 березня) // <http://www.dom2000.com.ua/articles.php?aid=9668>.
8. УкрСиббанк закриває 100 відділень в Україні через кризу // <http://www.newsru.ua/arch/finance/20feb2009/ukrsib.html>.

Резюме

В статье проанализированы основные тенденции развития филиальной сети украинских банков. Предложены методические подходы к оценке эффективности региональной сети многофилиальных банков. Сделаны выводы относительно усиления централизации управления в отечественных банках и сокращения региональных сетей с целью минимизации расходов в кризисных условиях.

Рецензент канд. економ. наук, профессор Л. В. Кузнецова

ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкова трансформація вітчизняної економіки зумовила значні зміни в організації та діяльності агропромислового комплексу країни. В результаті виникла і була реалізована потреба в докорінному реформуванні аграрних відносин на селі, реструктуризації колгоспів і радгоспів у сільськогосподарські підприємства ринково-підприємницьких типів, здійсненні їх переведення на засади приватної власності. Широкий розвиток одержали орендні відносини, передусім земельні, а також фермерство.

Внаслідок таких реформувань організаційні, економічні та соціальні зміни в сільському господарстві істотно вплинули на виробничу діяльність сільськогосподарських підприємств, а також на соціально — економічну ситуацію на селі. За всієї важливості та прогресивної сутності здійснюваних перетворень практичний досвід свідчить про досить низьку ефективність діяльності новостворених сільськогосподарських підприємств внаслідок дії низки об'єктивних причин і обставин, їх непристосованості до нових умов господарювання. Проблеми реформування та розвитку агропромислового виробництва, у тому числі на пореформеному етапі, хоча і знайшли відображення в працях науковців, проте деякі з них лише поставлені й остаточно не розв'язані. Недостатньо висвітлено питання, пов'язані з системністю й комплексністю розвитку сільськогосподарських підприємств, їх місцем у відродженні сільських територій та розвитку соціальної інфраструктури.

Дослідженню проблем розвитку організаційно-правових форм господарювання в АПК та їх ефективності вітчизняні вчені-економісти приділяють досить велику увагу з часу проголошення незалежності України і початку реформаційних процесів у сфері аграрної економіки країни. Питання активізації діяльності та розвитку сільськогосподарських підприємств висвітлюються у працях О. Гудзинського, М. Кісіля, П. Саблука, О. Шпичака, М. Хорунжого, В. Юрчишина, В. Дієсперова, С. Ониська, С. Дем'яненка, В. Месель-Веселяка, О. Онищенко та інших.

Обґрунтувати розвиток сільськогосподарських підприємств на пореформеному етапі та належним чином дослідити його особливості та передумови для оптимальних умов їхнього функціонування.

У процесі трансформаційних змін вітчизняної економіки багатоважливі аграрні формування опинилися у критичному стані через недосконалу систему організаційних, економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання, які потребують докорінних змін.

У процесі аграрної реформи в Україні запроваджена приватна власність на землю, проведено роздержавлення і паювання земель з передачею їх громадянам. На рівноправній основі створені й розвиваються нові організаційно-правові форми підприємств ринкового типу, створені на засадах приватної власності на землю й індивідуальній або сімейній формах організації праці, особисті селянські господарства, а також нова форма — фермерство. Здійснено перерозподіл землі між сільськогосподарськими підприємствами, фермерами і господарствами населення. Якщо у 1990 році підприємства використовували 93,55, а населення — 6,5 % сільськогосподарських угідь, то у 2007 році 47,4 і 42,4 %, а фермери — 10,2 відсотка.

За середніми розмірами сільськогосподарських угідь — 1472 га українські підприємства значно перевищують американські — 179 га. Більше двох третин сільськогосподарських угідь використовується господарствами, які мають від 1,5 до 15 тис. га. Загальна кількість підприємств у 2007 році досягла 23,9 тисяч, з них 4,8 тис. приватних, 6,9 тис. товариств з обмеженою відповідальністю, 6,6 тис. фермерських господарств, 0,8 тис. акціонерних товариств, 1,6 тис. сільськогосподарських кооперативів, 1,9 тис. інших суб'єктів господарювання [1, с. 39].

На думку, П. Т. Саблука, в сільськогосподарських підприємствах кожний працівник повинен відчувати себе своєрідним фермером і якщо цього не буде, такі виробничі структури безперспективні й не зможуть функціонувати в ринкових умовах, хоч би й заручалися будь-чистою підтримкою [2, с. 15].

Розвиток приватних формувань аграрного сектору економіки, як стверджує І. Михасюк, забезпечуватиметься насамперед наданням селянинові можливості вибору бажаного і доцільного варіанту поведінки [3, с. 39]. Проте завершення процесу реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), згідно з Указом Президента України “Про невідкладні заходи

щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки”, за надто короткий проміжок часу та недостатнє вивчення нормативно-методичних матеріалів зумовили прийняття в більшості випадків членами КСП необґрунтованих рішень щодо розпоряджень належними їм земельним частками і майновими паями, включаючи вибір нових форм господарювання. В. А. Рульєв вважає, що здійсненням радикальних заходів на пореформеному етапі стосовно реорганізації сільськогосподарських підприємств змінилася тільки юридична форма [4, с. 215]. Це означає, що кризова ситуація долається вкрай повільно, внаслідок чого збільшення обсягів виробництва і підвищення його ефективності в сільськогосподарських підприємствах не відбувається або має невеликий темп зростання.

Сільськогосподарське підприємство, на думку В. Дієсперова, не звичайна фірма, його функціонування безпосередньо пов’язане з укладом сільського життя. Аграрні реформування мають ґрунтуватися на вітчизняному досвіді з урахуванням національної соціальної специфіки. Успіху тут досягли ті країни, які знаходили свої унікальні рішення, а не застосовували нав’язувані ззовні. Нам належить виробити українську модель сільгоспідприємства, визначаючи водночас правомірність інших форм, які використовуватимуться у відповідних конкретних умовах [5, с. 25].

Приватний аграрний сектор представляють також господарства населення та фермерські. Поява та розвиток фермерства прямо пов’язані з реформуваннями. Поширені фермерські господарства більше в степових, малонаселених регіонах, а взагалі значною частка цього сектора не стала. Будучи базоване на праці членів сім’ї, як трудова форма діяльності, фермерство заслуговує уваги та підтримки. Однак на праці кількох осіб у більшості сільськогосподарських галузей базувати сучасне виробництво неможливо. Фермерське господарювання вимагає більше засобів в розрахунку на одиницю площі, поголів’я, та й продукції. Таке виробництво малонадійне — зміна трудового потенціалу сім’ї вимагає різких змін обсягів діяльності, підміна працівника затруднена, мобільність праці низька. У масовому масштабі фермерство не відповідає вимогам розвитку продуктивних сил у новому часі. Внаслідок усього цього у світовій економіці значення фермерського господарювання зменшується, включаючи США, де

воно традиційне і стало навіть символом американської цивілізації та її сільськогосподарської організації.

Розширення діяльності господарств населення стало ще одним наслідком реформувань. З одного боку, для нього було створено правові та економічні умови з додатковим виділенням значних площ сільгоспугідь. З іншого, виникла необхідність для людей компенсувати втрати роботи та заробітку в офіційному секторі економіки. Отже, є підстава кваліфікувати кількарразове збільшення особистого виробництва явищем вимушеним. Так якщо у 1990 році частка виробленої продукції господарствами населення становила 30,6 % від загальної, то в 2007 році — 60,1 %. Зрозуміло, що ресурси особистих господарств формувалися значною мірою за рахунок місцевих підприємств, виробництво яких стало для селян чужим [6, с. 16-18].

Необхідно взяти до уваги результати досліджень П. Макаренка, за якими в “господарства населення” доцільно виділити в окрему групу “особисті селянські господарства”, до яких немає підстав відносити городи і дачні ділянки, а також невеликі присадибні господарства, які мають споживчий характер. Особисті селянські господарства різняться від фермерських розмірами і тим, що не мають статусу юридичної особи, а їхня діяльність згідно із відповідним Законом України не належить до підприємницької [7, с. 11].

Правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистого селянського господарства регулюються Законом України “Про особисте селянське господарство”, який набув чинності у травні 2003 р. [8]. За цим Законом ОСГ перейшли зі сфери неформальних до сфери формальних інститутів: стаття 1 Закону визначає, що ОСГ — це господарська діяльність, яка не належить до підприємницької [9, с. 59]. У такому трактуванні ОСГ постає не лише як нетоварне виробництво, а й як виробничий осередок для ведення агробізнесу (хоча й без створення юридичної особи) [10, с. 30]. Це особливо важливо в тому плані, що практично означає реальний захист ОСГ, оскільки, як показують дослідження, якщо ОСГ змушені будуть реєструватись як суб’єкти підприємницької діяльності, 41 % товарних ОСГ шукатимуть шляхи реалізації продукції без відповідних документів і 41 % їх стануть взагалі нетоварними, скоротивши обсяги виробництва до потреб родини [9, с. 60].

За умов зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції перевагу слід надавати великим сільськогосподарським підприємствам, оскільки в них діє ефект масштабу виробництва при відносному (на одиницю продукції) зниженні виробничих витрат. Тому, вважають В. А. Рудьєв [4, с. 215] та І. І. Лукинов [11, с. 215], слід зберегти і впроваджувати структури господарств оптимальних розмірів, які можуть застосовувати інтенсивні технології виробництва сільськогосподарської продукції, відповідати новітнім організаційно-управлінським вимогам.

Масштабність — чи не найбільша втрата при реформуваннях сільгоспідприємств. У 1991 році середня площа землекористування колгоспу становила 3520 га, радгоспу — 2347 га. Тепер вона в сільгоспідприємствах не досягає двотисячної величини [5, с. 26].

П. Пушкаренко відмічає, що не слід орієнтуватися на парцеляцію земель і треба її уникати, адже створення дрібних сільськогосподарських підприємств не може вважатися стратегічним напрямом формування в Україні прогресивної організаційної структури сільського господарства ринкового типу. Великі підприємства мають порівняно з невеликими кращий потенціал (кадровий, фінансовий і т. п.) для свого майбутнього [12, с. 60].

Необхідність і доцільність формування багатоукладного агропромислового виробництва в країні визначається складністю і різноманітністю завдань. Тому орієнтація на одну із форм власності та господарювання економічно не виправдана, оскільки кожна з них повинна мати свою “нішу” й утворити, в кінцевому рахунку, багатоукладну систему виробничих відносин. Це зумовлено тим, що ринок як ефективно діючий господарський механізм вимагає передусім розвитку повноцінних товарно-грошових відносин, чисельних самостійних товаровиробників, незалежно від того, за якої форми власності працює виробництво.

Багатоукладна економіка передбачає самостійність товаровиробників. Вибір тих або інших форм власності та господарювання здебільшого визначається природними та економічними умовами. Центральна ідея в перетворенні відносин власності полягала в тому, щоб створити реальних ефективних власників, які б здійснювали управління виробництвом на господарському рівні. У зв'язку з цим пореформений розвиток аграрного сектору має бути спрямований на створення дійсно змішаної економіки, зас-

нованої на різноманітності соціально-економічних форм власності та господарювання.

Основою формування нових, оптимальних за розмірами підприємницьких структур в аграрному секторі АПК є земельна реформа як комплекс правових, економічних, технічних і організаційних заходів, здійснення яких має на меті удосконалення земельних відносин, перехід до нового земельного ладу, адекватному характерові соціально-орієнтованої ринкової економіки країни [13, с. 215].

Одним з основних проявів господарювання на землі є розвиток орендних відносин, який дозволяє перехід земельних ділянок від одних орендарів до інших. Погляди орендарів й орендодавців на строковість договорів різняться. Власники землі не зацікавлені в довгостроковій оренді, оскільки вони хотіли б мати додаткові доходи як результату вкладень у вигляді добрив, засобів поліпшення ґрунтів. Однак орендарі для того, щоб отримати додатковий прибуток, зацікавлені в довгостроковій оренді. Розв'язання цього питання можливе через узгодження інтересів обох суб'єктів відносин за належної участі державних органів.

Не менш важливі є умови оренди, зокрема, оптимальний розмір орендної плати за землю. Згідно інформації Державного комітету України із земельних ресурсів із загальної площі сільгоспугідь — 41 млн. га, половина вже перебуває в приватній власності. 6,8 мільйона громадян (а це 98,6 відсотка) одержали сертифікати на земельну частку — пай. З них більше 6,2 мільйона мають Державні акти про право власності на землю. І тут виникла нова проблема. Серед власників паїв багато людей похилого віку, половина — пенсіонери. І з них майже 30 відсотків не мають спадкоємців. А отже, вони в першу чергу шукатимуть можливості свою землю продати. Ось цю обставину держава не повинна зігнорувати, а зробити все можливе, щоб земля не стала спекулятивним товаром, а кожен, хто володіє нею, не прагнув її відразу ж позбутися. Особливо це стосується оплати за оренду землі. Середній розмір орендної плати у 2008 році становив 148 гривень за гектар [16].

З метою посилення захисту права власності громадян на землю, створення сприятливих умов для ефективного господарювання на ній, формування сталого землекористування, удосконалення системи оцінки землі та платності землекористування

Указом Президента України від 19.08.2008 № 728/2008 змінено плату за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, із 1,5 % до не менше 3 % визначеної відповідно до законодавства вартості частки (паю) та поступового збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності та фінансово-економічного стану орендаря.

Нинішні земельні формації матимуть серйозні наслідки для майбутнього української держави. Важливо, щоб вони спрямувались в інтересах усього суспільства. Не можна допускати одночасного виходу на ринок мільйонів гектарів. У даній ситуації слід спрямувати земельні відносини не на продаж-купівлю, а оренду з поступовим вкладанням прибутків орендарів у сільськогосподарське виробництво. Орендарем та інвестором повинна також бути держава. Необхідна активізація місцевих органів самоврядування в організації сільськогосподарської діяльності [6, с. 42].

Процес реформування аграрних підприємств торкнувся переважно відносин власності. Якщо в подальшому не вжити ефективних заходів щодо підвищення рівня технічного забезпечення реформованих підприємств, то ефект від здійснених перетворень можна звести нанівець.

Технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва характеризується не тільки кількістю технічних засобів, але і їх якістю, продуктивністю машин, відповідністю вимогам екології та безпечністю в роботі. За цими параметрами аграрна Україна значно поступається розвинутим країнам світу.

За якістю вітчизняні енергетичні засоби та сільгосптехніка відстають від світових досягнень на 2-3 покоління. Вони гірші, зокрема, за витратами пального з розрахунку на одиницю потужності двигуна та на одиницю роботи. Сільськогосподарське виробництво країни тримається на ентузіазмі й високому ступені експлуатації сільських товаровиробників [1, с. 42].

Аналіз матеріально-технічної бази в господарствах усіх форм власності показав, що внаслідок фінансової скрути вони не мають можливості своєчасно оновлювати свій технічний потенціал. За даними Д. І. Мазоренка, закупівля сільськогосподарських машин і тракторів за останні роки зменшилась в десятки разів. Рівень зношеності машинно-тракторного парку досяг 65-75 %, коефіцієнт технічної готовності знизився до 0,60, амортизацій-

ний строк відпрацювала значна частина сільськогосподарської техніки, зокрема, зернозбиральних комбайнів [14, с. 42].

Вирішальним і важливим фактором виходу із кризових ситуацій, стабілізації і розвитку економіки на пореформеному етапі є кадри, які відповідають новим умовам господарювання.

При виборі нової господарської структури селянам необхідно звернути особливу увагу й на вибір керівника. Тільки в такому поєднанні новоствореним сільгосп підприємствам може бути забезпечена реальна віддача від приватизації. Якщо уособленням кадрово-управлінського ресурсу стануть керівники не взагалі з їх різним людським і управлінським потенціалом, а керівники особистості, то за цієї умови він зможе виконати своє призначення [4, с. 215].

Кадрова проблема у сільському господарстві має й інший аспект — в міру відродження і розширення виробництва у сільськогосподарських підприємствах зростатиме потреба у висококваліфікованих кадрах масових професій — механізаторів, водіїв, операторів процесів тощо. Між тим, кількість осіб, що навчаються у професійно-технічних навчальних закладах, в Україні має стійку тенденцію до зниження.

До визначальних передумов розвитку сільськогосподарських підприємств і відносин між ними на пореформеному етапі слід віднести формування економічно справедливих і обґрунтованих міжгалузевих відносин, які завжди до цього часу складались не на користь сільського господарства. Зарубіжний досвід, зокрема США, доводить, що при врахуванні паритету цін у сільському господарстві країни закладається такий потенціал, який забезпечує темпи росту продуктивності праці удвічі вищі, ніж в інших галузях.

Одним з найдієвіших чинників виведення аграрних відносин на якісно вищий рівень покликане стати державне регулювання. Пореформений розвиток сільськогосподарських підприємств значною мірою залежатиме від того, які функції при цьому буде виконувати держава. Необхідність державної підтримки розвитку сільського господарства зумовлюється низкою причин:

- по-перше, відтворення в аграрному секторі залежить від загальних економічних законів, але разом з тим має певні особливості, обумовлені характером виробництва;

- по-друге, сільське господарство і продовольчий ринок не є саморегульованими галузями економіки і потребують зовнішнього втручання для захисту інтересів і сільгосптоваровиробника, і споживача;
- по-третє, сільськогосподарське виробництво останнім часом стає дуже капіталомістким, органічний склад капіталу тут вищий, ніж в оброблювальній промисловості. І тому аграрний сектор не в змозі підтримувати на належному рівні власну інфраструктуру, то необхідна допомога держави;
- по-четверте, об'єктивною основою втручання держави у функціонування аграрного сектора є достатньо низький конкурентний потенціал сільськогосподарського виробництва, його неспроможність самостійно протидіяти ціновому тиску з боку монополізованих промислових галузей;
- по-п'яте, в результаті розширення зовнішньоторговельних кордонів Україна сьогодні потребує посилення виваженого протекціонізму, який би визначав пріоритети національних інтересів і лише поступово “відкривав” економіку, у тому числі і її агропромислову сферу для зовнішнього світу;
- нарешті, існує необхідність забезпечення відповідних умов розвитку сільського господарства, в першу чергу субсидування соціальної інфраструктури на селі.

Тому державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників матиме три форми діяльності: протекціоністську (яка припускає захист вітчизняних товаровиробників), ринкову (тобто гарантії збуту усієї виробленої продукції за цінами, які забезпечують нормальне функціонування сільськогосподарських підприємств), програмну (спрямовану на підтримку заходів з технічного переозброєння господарств, їх спеціалізації відповідно до вимог ринку) [15, с. 61].

Найбільша частина сільськогосподарських підприємств знаходяться на стадії становлення. Простежуються тенденції до збільшення кількості підприємств, які можна вважати такими, що вже утвердили себе ефективно діючими і створюють потенціал для подальшого соціально-економічного зростання.

Ключовою науково-організаційною передумовою прискорення й підвищення ефективного пореформеного розвитку сільськогосподарських підприємств є вибір і практичне втілення відповідних науково-методологічних засад.

Література

1. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва: Мат. X річн. зб. Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників 10-11 квітня 2008 року. — К., 2008. — 64 с.
2. Саблук П. Т. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті // Економіка АПК. — 2001. — № 4. — С. 13-19.
3. Михасюк І. Розвиток приватних сільськогосподарських підприємств і подолання аграрної кризи // Економіка України. — 2000. — № 8. — С. 62-65.
4. Рульєв В. А. Проблеми відродження агропромислового комплексу // Проблеми формування ринкової економіки. Реструктуризація аграрних підприємств і земельна реформа: стан, проблеми, перспективи: Міжвід. наук. зб. Спец. Випуск. — К.: КНЕУ, 2000. — 420 с.
5. Дієсперов В. С. Український тип сільськогосподарського підприємства // Агроінком. — 2008. — № 5-6. — С. 25-29.
6. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: Моногр. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 340 с.
7. Макаренко П. М. Методологічні аспекти функціонування господарств населення // Економіка АПК. — 2005. — № 12. — С. 8-11.
8. Закон України “Про особисте селянське господарство” // <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Остапко Т. О. Особисті селянські господарства: інституційні трансформації і перспективи // Економіка АПК. — 2005. — № 11. — С. 58-60.
10. Хорунжий М. Й., Заболотний В. М. Обґрунтування доцільності входження особистих селянських господарств в інтегроване виробництво // Економіка АПК. — 2005. — № 2. — С. 29-34.
11. Лукінов І. І. Регіональна економічна політика в умовах ринкової трансформації суспільства // Національні і регіональні особливості реформування соціально-економічних процесів в Україні та Польщі: Наук. доп. учасн. VII українсько-польського наук. семінару (м. Одеса, 15-20 вересня 1997 р.) — Київ-Одеса-Варшава, 1997. — С. 29.
12. Пушкаренко П. Проблеми соціального відродження села // Економіка України. — 2002. — № 2. — С. 29-34.

13. Федоров М. Земельна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи // Економічний часопис. — 1999. — № 6. — С. 22.
14. Мазоренко Д. І. Проблеми техніко-економічного обслуговування сільськогосподарських підприємств в пост реформений період // Проблеми формування ринкової економіки. Реструктуризація аграрних підприємств і земельна реформа: стан, проблеми, перспективи: Міжвід. наук. зб. Спец. Випуск. — К.: КНЕУ, 2000. — 420 с.
15. Копелець О. О. Державне регулювання розвитку різних форм господарювання в сільському господарстві // Економіка та держава. — 2005. — № 10. — С. 59-62.
16. Інтерв'ю Володимира Воеводіна газеті “Сільські вісті” // http://dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=89400&cat_id=37596.

Резюме

Исследуются проблемы эффективного развития сельскохозяйственных предприятий.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор А. И. Ковалев

УДК 330.117: 331.105.6(477)

В. Ю. Грунтковський

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

В умовах трансформації економіки України та зростаючим ступенем глобалізації перед державою та бізнесом постають нові завдання, які потребують нагального вирішення. Після здобуття Україною незалежності поступово почав відбуватися відхід від патерналізму. Однак, цілковита відмова від вирішальної ролі держави у справі соціального забезпечення відкрила низку проблем, вирішення яких може забезпечити впровадження практики соціальної відповідальності бізнесу.

Визнання соціальної відповідальності підприємства як перед суспільством, покупцями, партнерами, так і перед людьми, що працюють в організації є важливою особливістю сучасної парадигми формування соціально-трудої сфери. Така парадигма стала популярною в 1960-х роках, коли взялася під сумнів теза про єдину мету суб'єктів бізнесу — отримання прибутку, що спри-

чинило вивчення питань про необхідність визнання соціальної відповідальності. Незважаючи на широке розповсюдження даного підходу за кордоном, в Україні його теоретична розробка та практичне впровадження лише розпочинається [2, с. 111].

Дослідженням соціальної відповідальності бізнесу присвятили свої праці такі закордонні вчені як Г. Боуен, Т. Бредгард, Ю. Благгов, К. Девіс, П. Друкер, Д. Елкінгтон, А. Керолл, Ф. Котлер, С. Літовченко, Д. Мун, М. Фрідман, Е. Фрімен та інші. В Україні це питання набуло актуальності порівняно не так давно, однак цей напрямок достатньо актуальний на сьогоднішній день. Серед вітчизняних науковців, які досліджують питання соціальної відповідальності можна виділити праці І. Кімова, Г. Назарова, О. Осінкіна, Г. Попович, Ю. Саєнко, О. Філіпченко, П. Яницького та інші. Однак більшість праць присвячена дослідженню саме визначенню суті понять соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне громадянство та інше. Проте, на даний час відсутня узгоджена позиція щодо оптимальної моделі розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Метою даної статті є розгляд та узагальнення різних підходів щодо розуміння концепції соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) для обґрунтування оптимальної моделі для вітчизняної практики господарювання.

Проблема запровадження в практиці господарювання принципів соціальної відповідальності є достатньо актуальним для вітчизняних підприємств. Однак, не зважаючи на достатню велику кількість різнопланових заходів, що присвячені питанням СВБ та КСВ, які проводяться в Україні, поінформованість серед вітчизняних бізнес-структур залишається не достатньо високою, про що можуть свідчити дані опитування, яке було проведене Українською маркетинговою групою для Офісу координатора системи ООН в Україні. Більшість опитаних українських компаній (78,1 %) знають про соціальну відповідальність бізнесу. Хоча вище зазначений рівень є відносно високим, зробити висновок, що це поняття широко відомо всім суб'єктам було б не вірно, оскільки кожне п'яте підприємство в Україні не інформовано про таку широко розповсюджену у світі практику (рис. 1) [6].

Аналізуючи дані опитування, можна побачити, що визначення суті соціальної відповідальності відрізняється за формою влас-

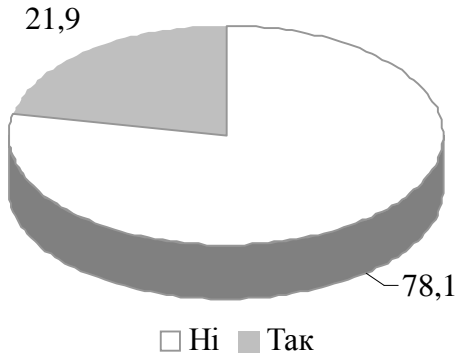


Рис. 1. Поінформованість про поняття “соціальна відповідальність бізнесу”

ності підприємств. Більшість керівників приватних підприємств все ж таки вважають, що держава повинна займатись вирішенням соціальних проблем, в той час як основне завдання самого бізнесу — забезпечувати стейкхолдерам отримання прибутку, а також чесно сплачувати податки. Якщо з даною тезою не згодні повністю або частково — 32,7 % респондентів, то прихильників у неї — 50,2 % із загальної кількості підприємств за всіма формами власності (табл. 1).

Таблиця 1
Оцінка ролі бізнесу у вирішенні соціальних проблем за формами власності (% підприємств)*

	Рішення соціальних проблем – це функція державних структур, а бізнес повинен тільки забезпечувати власникам (акціонерам) отримання прибутку та платити податки державі				
	Державна	Приватна, один власник	Приватна, декілька власників	Акціонерні товариства	Всього
Радше згоджуюсь	8,7	36,8	25,6	28,0	31,6
Радше не згоджуюсь	4,2	21,1	23,8	16,2	20,9
Цілком згоден	5,5	15,5	25,7	18,3	18,6
Невпевнений	25,2	14,9	16,5	29,6	17,2
Цілком не згоджуюсь	56,4	11,6	8,4	8	11,8

* За даними Соціальна відповідальність українського бізнесу. Результати опитування Київ “КІТ” — С. 11

Тому, базуючись на даних аналізу доцільно провести розгляд існуючих моделей соціальної відповідальності та обрати оптимальну саме для українського бізнесу.

В практиці господарювання, узагальнивши підходи до розуміння суті соціальної відповідальності, можна виділити декілька основних моделей соціальної відповідальності, які різняться в першу чергу за підходом щодо ступеня прийнятих на себе зобов'язань по відношенню як до суспільства в цілому, так і до стейкхолдерів зокрема.

Якщо соціальна відповідальність бізнесу визначена як добровільна ініціатива бізнесу в рамках національних законів та регулюючих положень, співставлення різних країн втрачає сенс через велику кількість розбіжностей між системами соціального захисту та режимами зайнятості в Європі. Те, що в одній країні вважається добровільною соціальною відповідальністю, в іншій доволі часто виявляється законодавчим зобов'язанням. Таким чином, можна виділити чотири типи соціальної відповідальності бізнесу (при цьому їх не слід вважати взаємовиключними) (табл. 2) [1, с. 51].

Таблиця 2

Типологія підходів до соціальної відповідальності бізнесу

Акцент \ Ініціатор	Знизу вверх (ініціатива бізнесу)	Зверху вниз (ініціатива уряду)
Соціальна відповідальність	(1) Соціальна відповідальність між бізнесом і суспільством	(3) Соціальна відповідальність між урядом та бізнесом
Відповідальність на рівні ринку праці	(2) Соціальна відповідальність в бізнесі	(4) Соціальна відповідальність між політикою зайнятості та бізнесом

У сучасній практиці перший тип соціальної відповідальності бізнесу зустрічається в ініціативах американського бізнесу, направлених на суспільство (наприклад благодійність). В широкому сенсі він сфокусований на відповідальності бізнесу по відношенню до суспільства і може включати відповідальність по відношенню до охорони довкілля, відповідальність за локальне співтовариство, дотримання прав людини, відповідальність по відношенню до найманих працівників [1, с. 52].

В американській моделі навіть на сьогоднішньому етапі переважає філантропічний підхід, що передбачає розподіл частини прибутку компанії для інвестування її суспільно-корисних ініціа-

тив. Подібного роду добродійна діяльність часто не пов'язується з основною діяльністю компанії і легко може бути скорочена залежно від економічної ситуації і політики компанії [5, с. 25]. Модель ринкового капіталізму США ґрунтується на виключно регулятивній функції держави у сфері соціального захисту населення. Корпорації США беруть на себе додаткову відповідальність за соціальний розвиток своїх колективів [6, с. 11].

Другий тип соціальної відповідальності близький до першого, однак більш вузько орієнтований на відповідальність фірми на ринку праці, особливо її практики найму, підтримки, розвитку та заміщення робочої сили. В даному випадку корпоративна соціальна відповідальність може виражатися в тому, що компанії дотримуються законодавчо закріпленим або колективним договорам щодо охорони здоров'я та безпеки праці, умов праці і т. д. Даний тип соціальної відповідальності бізнесу виходить за рамки національних відмінностей та пов'язаний з людським капіталом, управлінням людськими ресурсами та внутрішніми зобов'язаннями окремих фірм.

Відповідно до європейської моделі КСВ, соціально-відповідальна діяльність компанії пов'язана з досягненням її бізнес-цілей і є частиною стратегії створення додаткової інвестиційної привабливості компанії. Практично всі ініціативи, що фінансуються компанією в рамках такої моделі, мають безпосередньо стосуватися підвищення прибутку [5 с. 27].

Третій тип соціальної відповідальності описує ситуацію, коли активну роль відіграють уряди та соціальні партнери, що прагнуть збільшити додану вартість, підвищити рівень прозорості і згуртованості існуючих бізнес-практик, а також комунікативними методами спонукати інші компанії слідувати тій же лінії поведінки. Програма дій тут дуже широка і стосується того, яким чином бізнес-співтовариство може сприяти соціальному розвитку суспільства на локальному, національному і навіть глобальному рівні. До цього типу соціальної відповідальності відноситься діяльність Європейської комісії [1, с. 52]. Європейська комісія визначає соціальну відповідальність бізнесу так: "...концепція, за допомогою якої компанії на добровільній основі інтегрують соціальні зобов'язання та обов'язки по охороні довколишнього середовища в свою діяльність та взаємодію з партнерами" [8].

Східно-азійська державно-керована модель капіталізму будується на консенсусі між основними бізнесовими групами і передбачає перенесення на бізнес всієї відповідальності за соціальний розвиток населення країни [10, с. 12]. Соціальна відповідальність корпорації в Японії підтримується культурними традиціями країни. Азійська модель корпоративної відповідальності передбачає соціальну згуртованість на рівні компанії і ділову згуртованість на рівні індустріальної групи. Для азійської моделі характерною є активна роль держави, яка впродовж тривалого часу брала участь у стратегічному плануванні бізнесу. Управління бізнесом, з японської точки зору, не може обмежуватися тільки організаційним розвитком і отриманням прибутку. Воно має базуватися на правильному сприйнятті буття, суспільства і навколишнього світу, усвідомленні своєї відповідальності перед суспільством і прагненні до прогресу цивілізації в цілому [5, с. 13].

Третій тип соціальної відповідальності описує ситуацію, коли активну роль відіграють уряди та соціальні партнери, що прагнуть збільшити додану вартість, підвищити рівень прозорості і згуртованості існуючих бізнес-практик, а також комунікативними методами спонукати інші компанії слідувати тій же лінії поведінки. Програма дій тут дуже широка і стосується того, яким чином бізнес-співтовариство може сприяти соціальному розвитку суспільства на локальному, національному і навіть глобальному рівні. До цього типу соціальної відповідальності відноситься діяльність Європейської комісії. До четвертого типу соціальної відповідальності віднесені ситуації, коли лідируюча роль також належить урядам і соціальним партнерам, проте в цьому випадку акцент вужчий — на ринку праці у зв'язку з пропозицією робочої сили і попитом на неї. У даному контексті соціальна відповідальність витікає з політики зайнятості і націлена на те, щоб переконати, мотивувати і змусити працедавців скорочувати масштаби виключення з робочої сили, збільшувати інтеграцію на ринку праці безробітних та індивідів, що випали з робочої сили [1, с. 52].

Залежно від відношення до соціальної відповідальності Д. Кемпбел виділив чотири типи корпорацій: соціально-обструкціоністські; соціально-слухняні; соціально-доброзичливі; соціально-конструктивні.

Соціально-обструкціоністські — це корпорації, власні інтереси яких є домінуючими в розвитку бізнесу. Соціально-слухняні — це корпорації, які виконують мінімум соціальних зобов'язань перед суспільством. Перелік загальносуспільних зобов'язань даних корпорацій обмежується переважно тими, що визначаються державою. Соціально-доброзичливі — це корпорації, які виконують визначені законом норми поведінки по відношенню до товариства і до оточуючого середовища та беруть на себе добровільні незначні соціальні зобов'язання. Соціально-конструктивні — це корпорації, які роблять визначений конструктивний внесок у суспільство. Здебільшого така діяльність проявляється в проведенні благодійних акцій для конкретно визначених організацій та району (міста) в цілому, реалізації соціальних інвестицій, проведенні соціальних акцій [7, с. 243].

Соціальні витрати корпораціями різних типів сприймаються з різним рівнем розуміння необхідності здійснення та активністю. Соціально-обструкціоністські, соціально-слухняні та соціально-доброзичливі корпорації сприймають витрати на соціальний розвиток як законодавчо необхідні вимоги щодо їх діяльності, а всі понаднормативні витрати як “упущені” економічні вигоди. Соціально-доброзичливі корпорації, на відміну від попередніх, збільшують соціальні витрати під тиском вимог трудового колективу або суспільства. Ці витрати вони розглядають як необхідну умову господарювання. І тільки соціально-конструктивні корпорації вбачають у соціальних витратах запоруку розвитку суспільства.

Відповідальність за соціальний розвиток суспільства в Україні беруть на себе державні установи та бізнес-структури. За результатами експертного опитування бізнес-структур, проведеного Інститутом соціології, чинниками, що найбільше заважають реалізації ними соціальних проектів, відзначено: недосконалість нормативно-правової бази та податкового законодавства; фінансова неспроможність організації; низький рівень керівництва організації; особисте небажання керівництва організації; інше [3].

Підводячи підсумок, можна зробити висновок про те, що вибір оптимальної моделі соціальної відповідальності для України є достатньо актуальним у зв'язку з все більшою інтеграцією нашої держави у світову економіку в цілому та Європейську зокрема. Притримуючись єдиних стандартів у проведенні соціальної

відповідальності вітчизняні підприємства зможуть побудувати чітку і зрозумілу систему взаємодії як з партнерами так і з суспільством. Виходячи з аналізу наведених вище моделей, можна стверджувати, що для України оптимальною є модель яка приймає європейським країнам.

Література

1. Брэдгард Т. Социальная ответственность бизнеса между государственной политикой и политикой предприятий // SPERO. — 2005. — № 2. — С. 50-70.
2. Гончарова С. Ю., Водницька Н. В. Соціальна відповідальність та роль компенсаційного пакету в її формуванні // Научные труды ДонНТУ. — 2006. — Серия: экономическая. Выпуск 103-2. — С. 111-118.
3. Коник Д. Л., Олійник М. В., Привалов Ю. О. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні // Матеріали експертного дослідження. — К.: Батискаф, 2002. — 72 с.
4. Осецький В. Л., Марченко В. М. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності // Економіка та держава. — 2007. — № 1. — С. 9-12.
5. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р. та ін. — К.: Енергія, 2008. — 96 с.
6. Соціальна відповідальність українського бізнесу. Результати опитування. — К.: КІТ, 2005. — 52 с.
7. Стратегический менеджмент: Учеб. — М.: Проспект, 2003. — 336 с.
8. Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility COM (2001). — P. 366.

Резюме

Определяются особенности разных моделей социальной ответственности бизнеса; рассматриваются проблемы формирования моделей социальной ответственности в современной экономике Украины.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент В. Н. Ермолин

**СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК
ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Актуальность темы исследования определяется тем, что формирование и реализация активной социальной политики на предприятии и обоснование ее взаимосвязи с экономической деятельностью приобретает ключевое значение. Активная социальная политика способствует росту трудового потенциала работников и повышению конкурентоспособности предприятия. В переходный период к рыночной экономике сокращается участие государства в проведении социальной политики. В этих условиях возрастает роль предприятий в ее осуществлении.

Целью данного исследования является обоснование необходимости развития социальной политики предприятия и компонентов, входящих в нее, как одного из основных рычагов повышения конкурентоспособности предприятия.

В последнее время проблемы социальной политики и человеческого капитала рассматривались в работах украинских и иностранных ученых, таких как Т. Маккинли, Л. Туроу, О. А. Гришнова, А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, В. П. Колесов, С. Ю. Трубыч, З. М. Пушкарь и др. В них рассматривались вопросы человеческого капитала, тенденции его формирования и развития, направления и эффективность инвестиций в человеческий капитал. Концепции социального партнерства, корпоративной социальной политики и социальной ответственности бизнеса как механизма реализации стратегии развития человеческого капитала освещаются в работах К. Девиса, Ф. Котлера и Н. Ли, Дж. Старченко и М. Палацци, Н. А. Волгина, В. А. Гошовской, А. А. Динкина, С. П. Перегудова, С. Е. Литовченко, Р. Н. Павлова, С. А. Стрижова и др.

Теоретической и методологической основой исследования служат труды ученых в области социальной политики, экономики труда, управления персоналом и человеческими ресурсами, интеллектуального, человеческого и социального капитала, основные положения отечественного законодательства, регулирующие социальную политику, социальное развитие и социально-трудовую сферу предприятия.

Обобщая результаты теоретических и практических трудов отечественных и зарубежных исследователей, человеческий потенциал можно считать совокупностью естественных способностей, здоровья, приобретенных знаний, профессиональных навыков, мотивации к труду и постоянному развитию, общей культуре, которая включает этические ценности, знание и соблюдение норм, правил, законов человеческого общения.

Концепция развития человеческого потенциала как важный фактор экономического роста была положена в основу Программы развития ООН (ПРООН) [4]. ПРООН из 1990 г. издает специальные ежегодные доклады о развитии человеческого потенциала в мире и в настоящий момент больше чем 100 стран (в т. ч. и Украина) публикуют национальные доклады по этой проблематике [3].

Таким образом, человеческим потенциалом являются человеческие возможности, которые могут быть использованы в любой сфере общественно полезной деятельности для достижения поставленной цели. Человеческий потенциал характеризуется условиями для его воссоздания, формирования, развития и реализации. Потенциал человека формируется на основе его естественных способностей в процессе образования, воспитания, мотивации, накопления жизненного опыта. К человеческому потенциалу можно отнести не только здоровье, профессиональную подготовку, знание и умение людей, их способность к труду, но и общие физические, психологические, мировоззренческие общественные черты, культурный уровень и другие способности. Использование человеческого потенциала и степень его отдачи обусловлены свободным волеизъявлением субъекта, его индивидуальными интересами, материальной и моральной заинтересованностью, мировоззрением, общим уровнем культуры и всегда контролируются самим индивидом [1, с. 102].

Человеческий капитал — это форма реализации человеческого потенциала. Как экономическая категория он отображает экономические отношения, связанные с теми элементами человеческого потенциала которые способны создавать новую стоимость или приносить дополнительный доход. Таким образом, можно согласиться с мнением С. Ю. Трубыч и З. М. Пушкарь, что человеческий потенциал превращается в человеческий капитал лишь в том случае, если он используется с целью получения дохода [2, с. 190]. Базой его формирования являются личностные характеристики рабочей силы: состояние здоровья; психо-

физиологическая стойкость; естественные способности и соответствующее воспитание; профессиональная подготовка; квалификационный уровень при условиях постоянной работы над его повышением; постоянный поиск новых решений, общеобразовательный и культурный уровень и тому подобное. В целом это формирует определенный творческий потенциал личности, которая является базисом человеческого капитала.

Основным фактором развития человеческого потенциала и человеческого капитала на предприятии является социальная политика. В экономической теории и практике сложились два основных противоположных подхода в понимании роли социальной политики на предприятии. Сторонники одного из них признают, что предприятие должно преследовать производственные и экономические цели и его социальная политика проявляется в получении максимальной прибыли, обеспечении высокого уровня заработной платы для работников и дивидендов для акционеров. Сторонники другого подхода считают, что предприятие может решать как производственные и экономические, так и социальные задачи, возникающие в процессе его деятельности. Иначе говоря, должен быть определенный баланс в решении производственных, экономических и социальных задач, существующих на предприятии. Оба эти подхода имеют право на существование. Собственник, работодатель, администрация решают, какой из этих подходов выбрать в зависимости от наличия производственных, экономических, финансовых и социальных возможностей и ресурсов. Но для того, чтобы принять верное решение, необходимо опираться не только на имеющийся отечественный, и зарубежный опыт формирования и реализации социальной политики на предприятии, но и на ее научный анализ. Это свидетельствует об актуальности выбранной темы научного исследования.

В формировании мотивации работников, повышении его самоотдачи в производственной деятельности особое место отводится социальной политике предприятия. На предприятии реализуются льготы и гарантии в рамках социальной защиты работников (социальное страхование по старости, на случай болезни, в случае безработицы и т. д.). Кроме того, предприятия предоставляют своим работникам и членам их семей дополнительные льготы за счет выделенных на эти цели средств, заработанных коллективом предприятия.

Инициатором предоставления дополнительных льгот и услуг социального характера сверх обязательных выплат выступает либо сама администрация, демонстрируя добровольное воплощение в жизнь социальной кадровой политики, либо это может быть результат тарифных соглашений между администрацией и профсоюзом (или советом трудового коллектива) как защитником интересов работников предприятия.

Итак, социальная политика предприятия как составная часть менеджмента представляет собой цели и мероприятия, связанные с предоставлением своим работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера. Чем больше таких льгот и услуг, чем их сумма выше установленного законом размера, тем привлекательнее выглядит работа на таком предприятии, тем с меньшей охотой работник захочет терять эти льготы при увольнении. Независимо от того, являются ли услуги социального характера на предприятии жизненно необходимыми (обеспечение существования) или предлагаются только в интересах привлечения квалифицированного персонала (рынок рабочей силы), они создают заинтересованность работников в экономической деятельности предприятия.

К факторам, оказывающим влияние на величину выплат, относятся размер предприятия, его отраслевая принадлежность, финансово-экономическое положение, степень влияния профсоюзов, форма собственности и др.

Направленность социальной политики и структура расходов в разных странах и на разных предприятиях различны. В Германии, например, основную долю в добровольных социальных расходах предприятия составляют расходы по обеспечению работника в старости — 51,8 %, денежные пособия — 25,5, на обучение и повышение квалификации — 11, на социальные службы — 9, на прочие расходы — 2,7. “Сами по себе” расходы могут быть достаточно высокими. Как показало обследование 1,5 тыс. предприятий в США, доля дополнительных выплат и льгот в общих издержках на рабочую силу на разных предприятиях составляет от 18 до 65 %. Средняя доля выплат и льгот в общих издержках на рабочую силу в середине 80-х годов увеличилась с 31 в 1971 г. до 38 % [4].

Предприятия предоставляют своим работникам возможность выбора льгот и услуг по своему усмотрению на определенную

сумму из своеобразного “меню”: заработной платы, пенсий от фирм, страхование жизни, других льгот, выбор времени работы, отпуска и т. д. и их комбинации. Некоторые зарубежные фирмы используют дополнительные выплаты к заработной плате для стимулирования заинтересованности работника в укреплении здоровья. Это выплаты в виде денежного вознаграждения за отказ от курения, выплаты лицам, не проболевшим ни одного рабочего дня в течение года, выплаты работникам предприятия, постоянно занимающимся спортом. Все средства выплачиваются в конце года и весьма значительны. Такие дополнительные льготы, выплаты и гарантии, несомненно, увеличивают расходы предприятия на рабочую силу, удорожая стоимость единицы труда. Однако очевидны и положительные стороны социальной политики (повышение мотивации, стабилизация коллектива, снижение текучести кадров и др.).

В качестве объекта исследования магистерской работы было выбрано общество с ограниченной ответственностью холдинг “Витмарк-Украина” — самый большой украинский производитель соков, нектаров, сокодержавящих напитков, детского питания, пюреобразных и концентрированных полуфабрикатов.

Материалы для анализа были получены в ходе изучения документов, финансовой отчетности предприятий, проведения интервью с руководителями отделов (служб, департаментов), занимающихся вопросами социальной политики и социального развития.

Социальная работа в ООО “Витмарк-Украина” ведется с гарантией обязательств администрации перед трудовым коллективом. Обязательства оформляются в виде конкретных мероприятий. Действующие на предприятии программы и мероприятия направлены на обеспечение социальной защищенности работников, сохранение и развитие потенциала, закрепление в обществе высококвалифицированных специалистов, на создание имиджа предприятия.

Проанализировав социальную политику данного предприятия можно сделать вывод о том, что данное предприятие ответственно относится к своему персоналу и в полной мере осознает связь между проведением социальных мероприятий и их пользой для предприятия. На предприятии выполняются основные направления социальной политики. Руководство предприятия придерживается нормативно-правовой базы по отношению к работникам предприятия. Например, предоставление ежегодных отпусков,

материальное и моральное стимулирование, оплата больничных листов и других социальных выплат в соответствии с законодательством. Также на предприятии строго следят за соблюдением техники безопасности и охраной труда, вследствие чего на предприятии практически отсутствует травматизм.

В ходе исследования социальной политики компании было выявлено, что на предприятии отсутствует коллективный договор, основная цель которого заключается в согласовании обязательств сторон по урегулированию производственных, трудовых, социально-экономических отношений. Заключение данного документа является необходимым для дальнейшего развития социальной политики предприятия. Также отсутствует единая корпоративная культура, способная создать благоприятный микроклимат на предприятии. Необходимо обратить внимание и на улучшение некоторых условий труда, а также системы материального стимулирования персонала как элементов социальной политики компании.

Были предложены следующие мероприятия по улучшению социально-трудовой сферы предприятия, а именно: мероприятия по улучшению условий труда, таких как санитарно-гигиенические факторы и эстетические факторы. Также был предложен один из методов совершенствования трудовых отношений — заключение коллективного договора. Данное мероприятие было предложено для совершенствования социально-трудовых отношений между трудящимися, собственниками и уполномоченными ими органами, а также для создания равных условий для работников.

Кроме этого были рассмотрены пути повышения корпоративной культуры предприятия для большего сплочения коллектива. Также были предложены мероприятиям по материальному стимулированию работников управляющих должностей торговых филиалов.

В подавляющем большинстве случаев наиболее ориентированы на успех те предприятия, которые осознают прямую зависимость между ответственным отношением к своему персоналу и пользой для предприятия. Для успеха деятельности рекомендуется применять четкую и слаженную политику социального обеспечения, ориентированную на повышение конкурентоспособности в будущем.

Таким образом, данное исследование дает возможность сделать вывод о том, что эффективная социальная политика, реа-

лізуемая на підприємстві, являється необхідною як для працівників, так і для адміністрації [5]. Соціальне забезпечення працівників, розвиток їх особистих якостей, збереження здоров'я являється умовою успіху підприємства. Соціальна політика являється складовою частиною механізму удосконалення якості працездатності та умов її реалізації.

Література

1. Лебедев И. В. Научный вестник / Одесский государственный экономический университет. Всеукраинская ассоциация молодых научных работников. — 2006. — № 11(34). — 198 с.
2. Трубыч С. Ю., Пушкарь З. М. Социально-экономическая сущность и особенности формирования человеческого потенциала // Актуальные проблемы. — 2006. — № 4. — 95 с.
3. Украина. Цели развития тысячелетия: 2000+5 // Материалы к юбилейной 60-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН. — К.: Министерство экономики Украины, 2005. — 44 с.
4. United Nations Development Programme // www.hdr.undp.org/reports.html.
5. <http://hr-seminars.ru/clause/clause/19716/2118/>

Резюме

У статті проаналізовано зміст таких категорій як соціальна політика, людський потенціал та людський капітал. Підкреслено важливість розвитку та удосконалення соціальної політики на підприємствах. Розглянуто основні напрямки покращення соціальної сфери досліджуваного підприємства.

Рецензент канд. техн. наук, доцент И. В. Лебедев

УДК

С. В. Сурдул

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК РЕГУЛЯТОР ВПЛИВУ НА СТАН ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІКУ

У статті розглядаються можливості впровадження змін у системі оподаткування, виявлення факторів податкового навантаження як регуляторів впливу на економічний стан підприємств і економіку. В роботі розглядаються варіанти впровадження оптимального податкового навантаження та забезпечення стабіль-

ності платіжної дисципліни, поняття “податкового тягаря”, методи його обчислення в Україні та інших державах.

Питання податкового навантаження на платників податків стає особливо актуальним в умовах економічної кризи, тому що податкове навантаження, як свідчить міжнародна практика, є регулятором впливу на стан економіки. В широкому розумінні, податкове навантаження — це співвідношення загальної суми податків, що сплачуються до бази оподаткування.

Питання податкового навантаження (тягаря) та проведення реформи податкової системи досліджувались багатьма науковцями. Однак це питання й сьогодні залишається не до кінця з’ясованим. Так, до сьогодні єдиної загальноприйнятої методики визначення рівня податкового тягаря не існує. Світова макро-економічна теорія пропонує кілька достатньо складних методів вимірювання надмірного податкового тягаря:

- 1) метод вимірювання за Дюпуї-Маршаллом-Харбергером (метод ДМХ);
- 2) метод вимірювання за Хіксом.

В українській практиці застосовуються наступні методи:

1) Метод оцінки податкового тягаря на основі застосування виручки операційних і внереалізаційних доходів.

$$ПТ = Н / (В + До + Дв),$$

де: *ПТ* — податковий тягар, *До* — операційний дохід, *Дв* — дохід внереалізаційний, *В* — виручка, *Н* — податки.

Слід зазначити, що оскільки це найпростіший метод вимірювання податкового тягаря, то він має як свої плюси, так і мінуси. Головною перевагою цього метода є простота вимірювання і знаходження рівня податкового тягаря, оскільки всі складові дуже легко підрахувати. Головним же недоліком цього метода є те, що він зовсім не враховує витрат, які несе підприємство у процесі своєї діяльності, тому цей метод не може дати точне значення необхідного показника.

2) Метод оцінки податкового тягаря підприємства на основі використання додаткової вартості.

$$ПТ = (ПП + НП + СЗ) / (ДВ),$$

де: *ПП* — прямі податки, *НП* — непрямі податки, *СЗ* — соціальні збори, *ДВ* — додана вартість.

$ДВ = \text{ФОП підприємства} + СЗ + \text{Амортизація ОФ та немат. активів} + \text{прямі податки} + \text{непрямі податки} + \text{балансовий прибуток.}$

Цей метод, на відміну від попереднього, враховує основні витрати підприємства, а також при необхідності можна знайти долю прямих чи непрямих податків у загальній чисельності податків, які сплатило підприємство (вибираючи з чисельника непотрібні складові).

Але головним недоліком цього метода є те, що він враховує прямі та непрямі податки, як у чисельнику, так і у знаменнику, що знов таки не може дати точний необхідний показник — рівень податкового навантаження. А також недоліком цього метода є складність в підрахунках взагалі по всій формулі і не дає швидкої відповіді, яка інколи може дуже швидко знадобитися.

3) Метод, згідно з яким коефіцієнт податкового тягаря на юридичну особу оцінюється як відношення усіх сплачуємих податків до виручки від реалізації продукції, в тому числі від іншої реалізації:

$$ПТ_{zc} = \frac{НП}{ВР} \times 100,$$

де: $ПТ_{zc}$ — коефіцієнт податкового тягаря;

$ВР$ — загальна виручка від реалізації продукції та іншої реалізації, включаючи непрямі податки;

$НП$ — всі податкові платежі, що виплачуються організацією (за винятком податку на прибутки фізичних осіб, а також податку на прибуток, сплаченого у джерела виплати за рахунок інших юридичних і фізичних осіб).

За цим методом до складу сукупних податкових платежів не треба враховувати ті податки та обов'язкові платежі, які сплачуються за рахунок інших юридичних та фізичних осіб. До їх складу відносяться податок на прибуток, утриманий у джерела виплати, податок на доходи фізичних осіб, страхові внески громадян и т. п. По даним обов'язкам підприємство виступає податковим агентом та відповідно не є платником. Показник податкового тягаря, розрахований по цьому методу, дозволяє визначити долю податків у валовій виручці від реалізації продукції (робіт, послуг). Звісно, чим більше його розмір, тим вище податковий тягар на організацію.

4) Метод визначає податковий тягар на підприємстві шляхом відношення податкових платежів до знов створеної вартості, яка розраховується за формулою:

$$ВСС = ОП + ПП + П,$$

де ЗСВ — знов створена вартість;

ОТ — витрати на оплату праці;

ПП — усі податкові платежі, сплачувані підприємством;

П — прибуток.

У цьому випадку податковий тягар визначається за формулою:

$$ПТ_{zc} = \frac{ПП}{ЗСВ}.$$

Достоїнством цього метода є те, що він дозволяє порівнювати податковий тягар будь-якого платника податків незалежно від його галузевою належності.

Варто зазначити, що раціональний вибір з можливих варіантів податкових засобів (обов'язково з урахуванням завдань податкової політики) не може бути здійснено без наявності якнайповнішої інформації про те, яким економічним суб'єктам урешті-решт доведеться нести податковий тягар. Тому аналіз розподілу податкового навантаження є важливим і невід'ємним компонентом процесу розробки рекомендацій щодо податкової політики.

Аналіз розподілу податкового тягара — це оцінка поширення навантаження податку або системи податків між суб'єктами економічної діяльності. Метою цього аналізу є визначення тих економічних суб'єктів, які врешті нестимуть податковий тягар того податку чи податків, які спочатку, можливо, передбачались для обкладання певного виду діяльності або певних суб'єктів господарювання.

В основі цього аналізу лежить припущення, що податкове навантаження характеризується певним впливом, насамперед на добробут людей (а не установ чи організацій), які є споживачами, а також на виробників і постачальників засобів виробництва. Аналіз розподілу податкового тягара в економіці являє собою процес, що включає два етапи та має чотири принципи його реалізації.

Оскільки практично неможливо розрахувати, яким чином введення певного податку позначиться на кожному індивіді в країні, тому користуються спрощеними підходами, згідно з якими здійснюється класифікація різних категорій економічних суб'єктів та з'ясовуються наслідки введення податку щодо них.

Таблиця 1

Процес аналізу розподілу податкового тягаря

Етапи	Здійснюється розрахунок показників як до, так і після внесення змін унаслідок реалізації податкової політики.
	На основі показників, що засвідчують зміни в податковій політиці (зміни в цінах і доходах), розраховуються зміни в рівні добробуту індивідів у результаті змін у податковій політиці.
Принципи	Фактичний податковий тягар не обов'язково лежить на суб'єктах, для обкладання яких цей податок встановлюється.
	Суб'єкти оподаткування можуть перекласти на інших суб'єктів певну частку податкового тягаря шляхом зміни своєї поведінки на ринку. Економічна сфера дії податку залежить від еластичностей попиту, пропозиції та заміщення.
	Економічним суб'єктам для адаптації в нових податкових умовах потрібен певний час. Оскільки довгострокова еластичність може відрізнятись від короткострокової, тому розподіл тягаря податків може різнитись у часі.
	Майбутні зобов'язання щодо сплати податків на прибуток з активу з довготривалим терміном амортизації можуть мати наслідки для нинішнього періоду, тому що це зобов'язання включене до ціни активу.

Існує кілька підходів, що базуються на різних методах класифікації, якими користуються при вирішенні даної проблеми. Для здійснення реального економічного реформування в Україні виникає необхідність вирішити проблему оптимізації податкового навантаження як в цілому на економіку, так і на окремі її сфери, галузі і суб'єкти господарювання.

Оптимальним рівнем податкового навантаження слід вважати такий, що забезпечує найраціональніший розподіл суспільного продукту між секторами економіки і державою.

Абстрактна модель залежності між зростанням податкових ставок, доходами бюджету і податковою базою була розроблена А. Лаффером у вигляді графіка. Подібні висновки щодо оптимального рівня податкового навантаження є теоретичними, оскільки крива Лаффера не враховує особливості діючої системи оподаткування і конкретних умов, що склались в економіці тієї чи іншої країни.

Слід зазначити, що єдиний оптимальний рівень оподаткування для всіх країн визначити неможливо. Як свідчить світовий досвід, абсолютна межа податкових вилучень у валовому внутрішньому продукті становить 45-50%. У скандинавських країнах (Швеції, Норвегії, Данії) частка податків у ВВП традиційно перевищує 50%, але там склалась досить раціональна та ефективна система перерозподілу зібраних коштів.

Слід зазначити, що питання стосовно оптимального рівня податкового тягаря донині лишається дискусійним. Використовуючи існуючі нароби, його можна визначити лише емпіричним шляхом на основі розрахунково-аналітичних балансів (матеріальних, фінансових, трудових), міжгалузевого балансу виробництва і розподілу продукції і нормативів усіх статей державних витрат і державного боргу, встановлених на той чи інший період з урахуванням факторів, що визначають потенціал оподаткування за певних історичних умов.

За даними статистики, загальне податкове навантаження на економіку у формі сукупних вимог до платників податків становить цього року 83,5 % від обсягу валового внутрішнього продукту України, середні сукупні вимоги до вітчизняних підприємств — 48-49 % створюваної у країні додаткової вартості. Відтак, за висновками розробників Концепції реформування податкової системи, лише окремі підприємства здатні витримати такі надзвичайно високі нормативні податкові навантаження. Йдеться, насамперед, про ті підприємства, в яких співвідношення прибутку до фонду заробітної плати сягає щонайменше 120 %. Стосовно державних підприємств цей показник мав би бути як мінімум 160 %. Очевидно, що до цього переліку не може ввійти жодне підприємство промисловості та сільського господарства.

Для абсолютної більшості українських суб'єктів господарювання сплата усіх податків є надто обтяжливою. А це призводить до зменшення обсягів їхніх капіталів і тому змушує приховувати доходи, здійснювати "тіньові" і контрабандні операції.

Вихід із цієї ситуації розробники проекту податкової реформи вбачають у запровадженні максимальної величини податкових вимог, яка має становити не більш ніж 15-20 %. Адже, як відомо, в усьому світі існує так званий допустимий рівень оподаткування, що не перевищує 30-35 % отриманого доходу власника того чи іншого підприємства. Причому найвищі показники спостерігаються у країнах Європи, які протягом сторіч формували і виховували солідарну свідомість своїх громадян. Дослідження, проведені ще у другій половині XIX ст., засвідчили, що поріг оподаткування доходів не повинен перевищувати для Франції 12-14 %, а для деяких нерозвинених країн — не більше 6-7 %. В Україні ж упродовж декількох поколінь зобов'язання громадян фінансувати державні та інші публічні витрати не існувало.

Не слід також забувати, що достатньо високе податкове навантаження суттєво позначається на доходах споживачів — пересічних громадян. Мова йде передусім про сплату непрямих податків при купівлі товарів і послуг (податок на додану вартість, акцизи, спеціальні збори до Пенсійного фонду, митні збори з імпортованих товарів тощо), а також податки з нерухомості та рухомого майна. Сукупні обсяги цих податків сягають 45-46 % від суми усієї офіційної зарплати та інших індивідуальних доходів. Окрім того, прямі податки на доходи громадян у цьому році становлять 15,1-15,2 % їх сукупної величини. Отже, в середньому до 62 % індивідуальних доходів працездатних громадян сплачується ними через податкову систему до бюджету і Пенсійного фонду країни. А для пенсіонерів та інших соціально незахищених прошарків населення податкове навантаження сягає 47,5 % їх індивідуальних доходів. Наслідком такої обтяжливої податкової політики, на думку Володимира Ланового, є виїзд соціально незахищених громадян за кордон у пошуках кращого заробітку.

Є ще така категорія платників як “мінімізатори”. В цілому по Одеській області доходи підприємств “мінімізаторів” складають — 64,8 % загальних доходів підприємств області, нарахований податок цих підприємств становить лише 19,8 %, податкове навантаження — 0,308 %, при середньообласному показнику 1,011 %. За рахунок існування в області підприємств “мінімізаторів” умовні втрати нарахувань та надходжень податку на прибуток склали 258,6 млн. грн.

У зв'язку зі скороченням податкового навантаження повинна зрости і відповідальність платників за ухилення від оподаткування. Раціональне використання фіскальних функцій зі стягнення податкових платежів та підвищення платіжної дисципліни можливо забезпечити контролюючим органам при обов'язковому притягненні платників до відповідальності та впровадження санкцій за неповноту, несвоєчасність сплати податків та ухилення від оподаткування. Щоб кожен платник, який бажав би вести свою господарську діяльність у спектрі несплати податків та порушення податкового законодавства знав, що за ці дії його бізнес може мати невиправні збитки і проблеми з владою.

Потрібно використовувати агітацію, спрямовану на створення негативного іміджу суб'єктів господарювання, які не сплачують податки і бізнес яких пов'язаний з криміналом, що руйнують

державу та перешкоджають діяльності суспільства. Крім агітації, податкові органи повинні мати більші повноваження контролю за стягненням податків. Для цього варто впроваджувати функції з блокування рахунків у банківських установах, припинення або часткового припинення господарських операцій при встановленні фактів порушення законодавства до усунення недоліків.

Зростання кількості податків та їх ставок призводить до погіршення фінансового становища підприємств, збільшує напруженість у протиріччях з владою та підштовхує до пошуку схем ухилення від оподаткування. Податкове навантаження має знизитися до оптимально допустимого як в інтересах платників, так і в інтересах країни. Відставання у надходженнях можливо перекрити за рахунок охоплення значно більшої кількості платників, які були до зниження податкового тиску. Повинна скоротитися загальна кількість податків для спрощення ведення податкового обліку.

Результат впровадження зниження податкового навантаження максимальне досягне успіху при всебічних заходах держави з легалізації “тіньового капіталу і направлення його на розвиток інвестиційних програм та можливості використання його у розширенні виробничих процесів та оподаткування надалі.

Зменшення податкового навантаження буде привабливим для впровадження інвестицій з іноземних та вітчизняних джерел, що позитивно вплине на економічні процеси в Україні.

Скорочення податкового тиску низить надходження до бюджетів, але забезпечення рівня надходжень можливо виконати за рахунок розширення кола платників, бази оподаткування, введення податку на нерухомість. Зниження навантаження на плаників у розрахунках з бюджетами звільнить фінансові ресурси для використання їх у розширенні виробничих процесів, поповнення оборотних фондів, що вплине на поліпшення фінансово-економічних процесів в Україні.

Література

1. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 256 с.
2. Госкомстат // www.ukrstat.gov.ua.
3. Користін О. Є. Межа податкового навантаження: макроекономічний аспект // Фінанси України. — 1998. — № 2.

4. Лузік П. Методика розрахунку податкового тягара для окремих форм оподаткування // Економіст. — 1999. — № 2.

Резюме

Автор исследует налоговое обложение, выступающее в качестве регулятора, влияющего на состояние предприятий и экономику в целом.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. П. Хомутенко

УДК 691:339.13(477)

І. Б. Романяк

ОГЛЯД РИНКУ СУХИХ БУДІВНИХ СУМІШЕЙ В УКРАЇНІ ЗА 2007-2008 рр.

Ще зовсім недавно ряд будівельних робіт, таких як з'єднання блоків, вирівнювання і обробка стін і стель, були неможливі без використання вапна, глини, алебастру, гіпсу, з яких прямо на будівельному майданчику готувалися спеціальні суміші. Цей процес сильно гальмував роботу, при цьому часто відбувалося порушення необхідних пропорцій розчину.

Набагато спростила будівельні роботи поява сухих будівельних сумішей. Вироблювані в заводських умовах, вони вже містять всі необхідні компоненти в правильних пропорціях. Для того, щоб їх використовувати, досить розвести склад водою. Ця продукція широко використовується як при новому будівництві, так і при реконструкції і ремонті будівель. Технологія будівельних робіт з використанням сухих сумішей дозволяє істотно підвищити якість і понизити матеріаломісткість будівельних робіт. Окрім цього, застосування СБС, залежно від виду робіт і рівня механізації, дає можливість в 1,5-3 рази підвищити продуктивність праці.

Сухі суміші — це група допоміжних будівельних матеріалів із спеціалізованими властивостями, використовуваних при веденні будівельних робіт і обробки приміщень (покриття текстур, порошкові фарби, “рідкі шпалери” і ін.).

СБС складаються з трьох основних компонентів: зв'язуючий компонент, наповнювач і хімічні добавки. В якості зв'язуючих компонентів можуть виступати різні види цементу, вапно, гіпс. Найпоширеніші наповнювачі — кварцевий пісок, вапняк, крейда, пемза, керамзит. Хімічні добавки в СБС — метилцелюлоза або

інші з'єднання з високою водоутримуючою здатністю. У сучасні сухі будівельні суміші (СБС) додають ПВА. В результаті таких добавок суміші набувають підвищеної міцності зчеплення матеріалів, еластичності (здатність протистояти розширенню і стисненню при змінах температури), вологостійкості, водостійкості і мають можливість протидіяти механічним впливам [3].

За оцінками експертів, в даний час в Україні працює більше 50 підприємств, що виготовляють сухі будівельні суміші. Проте до найбільш відомих вони відносять такі компанії (в алфавітному порядку), як: “Акваліт” (Севастополь, ТМ “Акваліт”), “Артіль” (Київська обл., ТМ “Артисан”), “Біон — Імпекс” (Дніпропетровськ, ТМ “Сім гномів”), “Геліос” (Львів, ТМ “Ферозіт”), “Кнауф Київ” (ТМ Knauf), “Фабрика будівельних сумішей “Будмайстер” (Дніпропетровська обл., ТМ “Будмайстер”), “Фомальгаут — Полімін” (Київ, ТМ Polimin), “Хенкель Баутехник (Україна)” (Київська і Харківська обл., ТМ Ceresit, Thomsit), Харківський завод сухих будівельних сумішей (ТМ “Тоқан”) і ін.

Реагуючи на потреби ринку, окремі українські виробники розробили продукти, які відсутні в асортиментному ряду зарубіжних брендів.

Зарубіжні виробники на українському ринку представлені такими торговими марками, як: Knauf, Sopro, Kreisel, Dufa (Німеччина), Emfi (Франція), Vetonit (Фінляндія), Kerakoll, Mapei, Litokol (Італія), Custom (США), Mapei, Atlas, Bentonit (Польща), Mira (Данія), Markem (Туреччина) і ін. [1].

При цьому на ринку представлено порядком 33-35 зарубіжних торгових марок сухих будівельних сумішей, як повідомляє Асоціація виробників сухих будівельних сумішей. Ринок ще має великий потенціал зростання, оскільки потенційний об'єм ринку експерти оцінюють в 4,5 млн. т. Зростання ринку сухих будівельних сумішей оцінюється в 25-30 % щорічно [2].

Так, якщо в 2006 р. об'єм ринку СБС оцінювався в 1 млн. т, то в 2007 р. цей показник був вже на рівні 1,25-1,3 млн. т., а в 2008 — 1,45 млн. т. Але навіть таке зростання не дозволяє говорити про повну насиченість ринку. Це обумовлено, в першу чергу, розвитком будівельної галузі, приріст якої щорічно складає 20-30 %.

Експерти вважають, що в 2009 р. унаслідок зниження попиту і об'ємів продажу на 20-30 % найсильніше постраждають

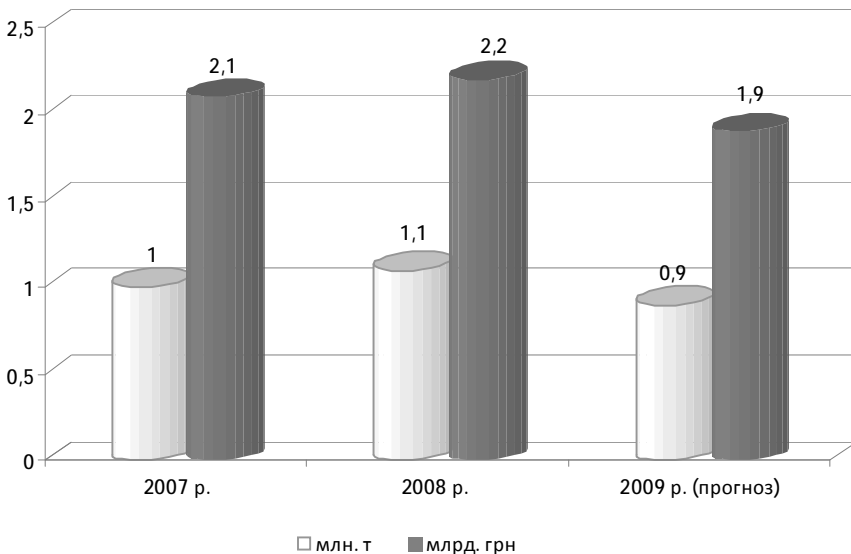


Рис. 1. Споживання СБС в Україні

постачальники імпортої продукції. За їх оцінками, із-за передбачуваного підвищення ввізних митних зборів (14 січня Президент України Віктор Ющенко повернув у Верховну Раду з своїми пропозиціями Закон № 3379 “Про внесення змін до деяких законів України в цілях поліпшення стану платіжного балансу України у зв’язку з світовою фінансовою кризою”, що передбачає підвищення мит) зарубіжна продукція подорожчає на 15-40 %, що автоматично понизить її конкурентоспроможність і приведе до часткового зменшення частки імпортних СБС на українському ринку (зараз вона складає близько 20 %). Але імпортери здаватися не збираються.

Прогнозувати, що буде в 2009 р., дуже складно. Але можливе підвищення ввізного митного збору на імпортну продукцію і підвищення курсу євро не на руку імпортерам. Ці два чинники можуть привести до зменшення об’ємів продажів зарубіжної продукції в Україні в 1,5 рази.

Втім, як затверджують експерти, вітчизняним виробникам розслаблятися теж не стоїть: зважаючи на несприятливу різницю між курсами гривні і іноземних валют ціни на імпортні добавки будуть рости, відповідно, дорожчатимуть і вітчизняні СБС [4].

Сьогодні на ринку СБС України спостерігається складна ситуація. В 2008р. спостерігалось різке подорожчання сухих будівельних сумішей на цементній основі. За останні декілька місяців ціни на продукцію виросли на 20-40 %. Так на початку року 25-кілограмовий мішок клею для плитки українських виробників коштував в середньому близько 27 гривень, а до кінця весни його ціна переважила вже за 31 гривню, мішок штукатурки подорожчав в середньому на 10 гривень.

Це пов'язано перш за все із збільшенням вартості сировини — цементу і піску, а також з подорожчанням транспортних перевезень. Виробники відзначають, що ці витрати складають до 60 % в ціні готової продукції. Наслідком подорожчання цементних сумішей став збільшений інтерес до гіпсових сумішей, оскільки в цьому секторі зростання цін не так відчутно [3]. У зв'язку з настанням фінансової кризи спостерігається уповільнення темпів будівництва. І зв'язано це, перш за все, з тим, що інвестиції в будівництво значно скоротилися, а значить, знизилась і споживання сухих будівельних сумішей.

Якщо оцінювати український ринок споживання СБС в 2007 р. в натуральному виразі, то ситуація виглядала таким чином: ємність ринку склала, приблизно 1 млн. 200 тис. т, з них 800 тис. т — суміші на цементно-піщаній основі і 400 тис. т — суміш на гіпсовому зв'язуючому. При цьому значна частина (близько 80 %) СБС на гіпсовій основі — продукція зарубіжних виробників, за оцінками експертів імпорт продукції на цементній основі займає не більше 9 %.

Останнім часом на ринку СБС спостерігається розширення асортименту. З'являються нові матеріали, які в Україні в колишні роки практично не використовувалися. Ринок розвивається як кількісно, так і якісно: ширше стали застосовуватися спеціалізовані матеріали — нівеліри для підлоги, фасадні матеріали, еластичні клеї для плитки, герметики і т. д. Значною мірою цьому сприяє достатньо високий рівень конкуренції.

Лідером з продажу в останні 2-3 роки практично у всіх виробників сухих будівельних сумішей був стандартний клей. Не був виключенням і минулий рік. У 2008 р. структура попиту на СБС виглядала приблизно так: клей для плитки — 40 %; штукатурки і шпаклівки (зовнішні і внутрішні) — 35 %;

матеріали для облаштування підлоги — 10 %; ґрунтовки — 5 %; затерки для швів — 2 %; інша продукція — 8 %.



Рис. 2. Структура попиту на СБС в Україні (2008 рік)

Експерти відзначають, що сьогодні система реалізації сухих будівельних сумішей практично сформована. Корпоративні клієнти, а це в основному крупні будівельні компанії, набувають продукції як у офіційних дилерів виробників в регіонах, так і безпосередньо на самих заводах, а також безпосередньо у імпортерів.

В той же час індивідуальні споживачі орієнтуються на роздрібну мережу — будівельні супермаркети, ринки і спеціалізовані магазини, що реалізують будівельні матеріали.

За оцінками фахівців, цього року через різні торгові мережі реалізується значно більше продукції, ніж безпосередньо від виробників. Сьогодні на будівельні майданчики реалізується тільки 23-30 % від загального об'єму продажів СБС. За 2008 р. ремонтно-будівельний ринок спожив сумішей більше, ніж нове будівництво.

Якщо говорити про специфіку споживчого попиту залежно від регіону, то можна сказати, що на сході і півдні перевагу віддають дешевим пропозиціям — ціновий чинник є ключовим, тоді як в центральному і західному регіоні споживач розбірливіший і вже спочатку орієнтований на використання якісної продукції.

При розгляді проблем багато експертів до найбільш гострих відносять блок загальнооекономічних чинників, які вже сьогодні

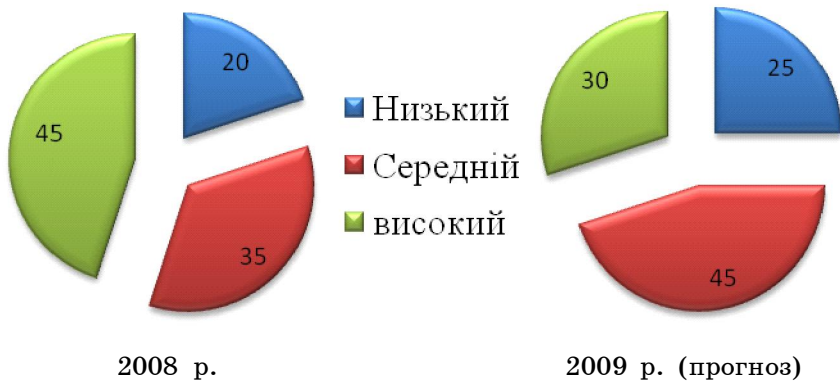


Рис. 3. Структура ринку СБС (по ціновим сегментам)

негативно впливають на розвиток українського ринку сухих будівельних сумішей. Це, головним чином, нестабільна політична ситуація, зміна податкового законодавства і зростання активності зарубіжних виробників.

На думку фахівців, негативним чинником, що впливає на розвиток національного ринку, є також недобросовісна конкуренція, зростання цін на сировину і енергоносії.

До проблем можна віднести і кількість невеликих фірм, що реалізують неякісну продукцію, що постійно збільшується. Але ця проблема, завдяки ринковим механізмам, цілком вирішувана, оскільки з кожним роком споживачі все частіше орієнтуються на якісний продукт, і пропонувати на ринку неякісні СБС вже сьогодні стає заняттям вельми не вигідним. Боротьбі з неякісною продукцією сприяє і нова нормативна база, що регламентує виробництво і якість сухих будівельних сумішей.

Резерви для зростання вітчизняного ринку сухих будівельних сумішей вельми істотні, і ступінь їх реалізації визначатиметься розвитком економічної ситуації в країні в цілому і будівельного комплексу зокрема [1].

Література

1. Бойко Н. Сухострой // Будівництво і реконструкція. — 2008. — № 9.
2. Огляд ринку сухих будівельних сумішей // <http://www.ekomix.com.ua/index.php?p=15>.

3. Сухі будівельні суміші в Україні — огляд ринку // http://vashdom.od.ua/articles/remmersua_1.htm
4. <http://www.business.ua/i834/a24791>.

Резюме

Представлен обзор рынка сухих строительных смесей в Украине за 2007-2008 годы, а также прогноз развития ССС на 2009 год.

Рецензент канд. економ. наук, доцент З. Я. Господинова

УДК 659.1:(083.78)

О. М. Мельникович

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ТЕНДЕРІВ СЕРЕД РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ

Кризові процеси, що відбуваються в економіці України, призводять до рецесії економіки, що спричиняє, в свою чергу, спад попиту на рекламні послуги рекламних агентств. Отож посилення конкуренції серед рекламних агентств, що спостерігається на ринку, потребує від них значних маркетингових та організаційних зусиль з пошуку клієнтів. Одним із важливих способів отримання клієнта для рекламного агентства є участь та перемога у тендері, який проводить рекламодавець з метою отримання найкращої пропозиції щодо надання йому рекламних послуг.

Разом з тим під час проведення тендерів його організатори та учасники стикаються з рядом проблем, які представляють в своїх статтях спеціалісти-практики, що працюють на рекламному ринку України. Ці поодинокі публікації дають лише частковий погляд на висвітлення проблеми проведення тендерів, тому накопичилася значна кількість науково неопрацьованих питань, які потребують розгляду, вивчення, опрацювання та узагальнення, зокрема: особливості та проблеми проведення тендерів серед рекламних агентств, способи боротьби з негативними явищами, що виникають під час проведення тендерів, рекомендації щодо їх проведення. Все це і стало метою написання статті.

Термін “тендер” (англ. *tender*) зараз набув широкого вжитку в українському бізнес-середовищі. В найбільш широкому розумінні тендер — це конкурс, який проводить підприємство-організатор серед підприємств-учасників конкурсу з метою визначення найкращого, з точки зору організатора, вирішення своєї проблеми.

В рекомендаціях Української асоціації маркетингу з проведення тендерів на маркетингові дослідження відзначається: “Тендер — це письмово оформлений запит на проведення дослідження, що надається двом і більше учасникам ринку” [1, с. 59]. Хоча це визначення стосується проведення тендеру на маркетингові дослідження, але процедура тендеру є дуже схожою, змінюється лише предмет запиту. На наш погляд, вказане визначення звужує організацію тендеру лише до запиту, в якості якого виступає бриф або технічне завдання, а тендер включає також етапи: представлення робіт учасників, їх оцінка та підведення підсумків, про які у зазначеній дефініції не говориться.

Російський рекламист Веселов С. дає більш прийнятне, на наш погляд, визначення тендеру: “конкурс серед рекламних агентств на надання рекламних послуг конкретному рекламодавцю” [2, с. 259].

Організатор тендеру може оголошувати проведення відкритого конкурсу серед усіх бажаючих агентств або закритого — серед попередньо відібраних за визначеними критеріями. Інколи попередній відбір рекламних агентств може проводитися в межах 2-3-х міжнародних рекламних або комунікаційних холдингів, агентства яких є гідними участі в конкурсі. В Україні в середньому запрошення до участі в закритому тендері надсилається 3-10 агентствам, а беруть участь значно менше агентств. Звуження кола учасників конкурсу може бути за рахунок того, що професійна етика не дозволяє агентствам претендувати на обслуговування конкурентів своїх клієнтів, тому вони і відмовляються брати участь у тендері. Другою причиною відмови агентств є їх підозра у нечистоплотності тендеру, коли заздалегідь відомий переможець. Третя причина може бути пов'язана з неприйнятним для агентства-претендента рівнем бюджету рекламної кампанії.

Проведені у вересні 2008 року Асоціацією івенторів України опитування 120 компаній-замовників подійного маркетингу показали, що для пошуку агентств з подійного маркетингу 65 % респондентів періодично проводять тендери, а всі інші — мають постійні агентства-партнери або не бачать користі в проведенні таких заходів. І лише 34 % опитаних замовників відповіли, що їх тендери є прозорими та об'єктивними [3].

Отже, в українській рекламній практиці проведення тендеру викликає дуже багато взаємних дорікань агентств та їх

клієнтів один до одного. В роботі [4] на основі опитування представників Всеукраїнської рекламної коаліції сформовано перелік претензій агентств до організаторів тендерів, а саме у:

1. невмінні замовником підготувати бриф, в якому деяка інформація відсутня або вона є суперечливою;
2. непомірних завданнях клієнта, за які він не готовий платити;
3. не оголошенні кількості учасників тендеру та строків його проведення;
4. занадто великій кількості учасників тендеру (більше 5-ти);
5. стислих строках проведення тендеру;
6. відсутності чітких критеріїв оцінювання робіт учасників тендеру;
7. безоплатному зборі творчих ідей учасників тендеру;
8. проведенні нечесних тендерів, коли переможець відомий з самого початку проведення.

Організатори тендерів, в свою чергу, також висувують ряд звинувачень агентств про те, що [4]:

1. учасники тендерів подають дуже схожі один на одного проекти;
2. намагаються продати одну і ту ж ідею декільком клієнтам;
3. агентства беруть участь лише у тендерах, які передбачають великі рекламні бюджети;
4. не хочуть зрозуміти цілі та задачі організатора тендеру;
5. агентство-учасник пропонує організатору кращі цінові умови, а після перемоги на тендері і підписання договору на надання рекламних послуг змінює ці умови, посиляючись на форс-мажорні обставини;
6. агентства намагаються дати хабар з метою перемоги на тендері.

Інший український рекламист-практик В. Метелкін визнає ознаки неетичних тендерів, які частково дублюють ті, які представлені вище: небажання або невміння організатора тендеру готувати змістовний бриф, навіть за наданим зразком у вигляді питань або анкети; надання настільки деталізованого брифу, що над його реалізацією слід працювати великому колективу агентства; завищення рекламного бюджету з метою приваблення до участі в тендері відомих агентств [5].

На наш погляд, першопричина усіх претензій сторін полягає у відсутності єдиних внутрігалузевих стандартів проведення тендерів на маркетингове комунікаційне обслуговування, яких на

ринку не було до 2008 року. Лише в 2008 році Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив та Асоціація івенторів України розробили рекомендації (хартію) щодо етичного проведення тендерів. Хоча такий кодекс правил і не має юридичної сили, не вимагає обов'язкового його виконання, але він слугує орієнтиром в організації проведення тендеру та допомагає формувати етичне ставлення компаній-організаторів та учасників до тендеру.

Загальний документ щодо проведення рекламних та маркетингово-комунікаційних тендерів в Україні може бути розроблений Всеукраїнською рекламною коаліцією або Українською асоціацією маркетингу на основі уже вказаних документів, а також існуючих та прийнятих маркетинговою спільнотою України “Правил проведення тендерів на PR-обслуговування”, що розроблені компанією “Пабліситі Кріейтинг”, та “Рекомендацій Української асоціації маркетингу з проведення тендерів на маркетингові дослідження” [1]. Крім того, існують західні стандарти проведення тендерів, які можуть бути застосовані. Європейський альянс зі стандартів в рекламі (EASA European Advertising Standards Alliance), який створений з утворенням Європейського Співтовариства та є основною міжнародною громадською організацією, що регулює рекламну діяльність, розробив етичні принципи проведення тендерів, які складаються із 11 пунктів. Серед них є рекомендації, використовуючи які можна б було уникнути вказаних вище претензій обох сторін тендеру, а саме: поради клієнту точно ставити задачі перед рекламним агентством, чітко визначати очікуваний результат, не запрошувати до участі в тендері більше 3-х агентств, давати конкурсантам достатньо часу для підготовки завдання (стандартний строк — 4 тижні), поважати принципи авторського праву та інше [4].

За нашими спостереженнями участь агентства у тендері включає декілька етапів (рис. 1).

Спершу замовник направляє вибраним декільком агентствам бриф або технічне завдання з поставленою маркетинговою комунікаційною або рекламною задачею. Слово “бриф” походить з англійської мови і перекладається “коротко, стисло, короткий опис”. Цей термін набув широкого використання завдячуючи транснаціональним рекламним агентствам, чії представництва в 90-і роки ХХ століття почали активно з'являтися в Україні.

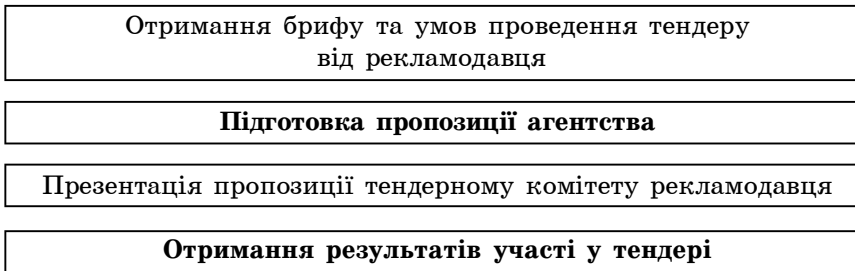


Рис. 1. Послідовність процесу участі агентства в тендері

Бриф представляє собою перелік питань, на які має відповісти рекламодавець з метою формування своїх завдань та вимог щодо їх виконання рекламним або іншим агентством. Бриф може складатися самостійно рекламодавцем за власним форматом або за форматом, який надається агентством. По суті агентський бриф пропонує клієнту певний алгоритм постановки завдань рекламної кампанії. До того ж бриф допомагає агентству краще зрозуміти очікування та побажання клієнта. Чим конкретніше, точніше та повніше поставлено завдання, тим якісніше та релевантніше поставленим завданням можуть бути розроблені пропозиції агентства.

Для уникнення непорозумінь в подальшій співпраці агентства та замовника рекламних послуг бриф підписується обома сторонами для підтвердження їх ознайомлення та згоди. Такою є міжнародна практика затвердження брифів перед початком надання рекламних послуг. Слід відмітити, що брифи на проведення деяких робіт дуже складно стандартизувати і вони не вкладаються в узагальнену його структуру. Ці брифи складають спеціалістами рекламного агентства, за узгодженням з клієнтом. Наприклад, бриф на музикальне оформлення ролику завжди пишеться індивідуально та складається креативною групою агентства і режисером ролика.

Крім брифу, агентствам-учасникам компанія-організатор має надати умови проведення тендеру, що включають: перелік необхідних даних про агентство; терміни та форму надання пропозицій; критерії оцінювання пропозицій; термін ухвалення рішення про вибір переможця тендеру; кількість та назви компаній-учасників

тендеру та контактні дані (адреса офісу компанії-організатора тендеру; П. І. Б., посада, телефон та електронна адреса осіб, що можуть надати додаткову інформацію та приймають рішення).

Агентству для уникнення в подальшому непорозумінь в стосунках з замовником слід отримати також інформацію про умови оплати надання рекламних послуг. Наприклад, якщо замовник передбачає оплату послуг після їх надання, а це є неприйнятним для агентства, то краще про це знати заздалегідь, а не після розробки пропозицій по брифу. Агентству доцільно заздалегідь знати критерії оцінювання його пропозиції, оскільки тоді будуть зрозумілі пріоритети організатора тендеру та очевидні критерії вибору агентства-переможця. Представники українських рекламних агентств, що брали участь у тендерах, свідчать про часту відсутність таких критеріїв в їх практиці. Вони змушені лише здогадуватися про критерії оцінювання їх проєктів.

Російський спеціаліст-практик з реклами Чижова О. радить організаторам тендеру, щоб таких критеріїв було не багато, тому що список, наприклад, із 30 критеріїв може призвести до близьких середніх оцінок усіх учасників. Звуження кількості критеріїв до 5-ти, але найбільш важливих, дасть можливість зробити більш об'єктивну та диференційовану оцінку пропозицій агентств. В якості таких критеріїв оцінювання пропозицій з медіастратегії Чижова О. наводить п'ять критеріїв: аналіз ситуації та висновки для планування; логічність та досяжність медіастратегії; чіткість тактичного планування, його відповідність заявленій стратегії; умови розміщення; команда, послуги та вартість послуг агентства [6, с. 10].

Як правило, клієнт хотів би, щоб пропозиція була креативною, ощадною та підготовленою в короткий строк. На думку спеціалістів-практиків в сфері реклами мінімальний термін проведення тендера та прийняття остаточного рішення про вибір агентства-переможця має становити не менше 6-8 тижнів [6, с. 9]. Європейський альянс зі стандартів в рекламі визначив оптимальний термін проведення тендеру у 4-ти тижні. В українській практиці тендери проводяться значно швидше, оскільки у клієнта часто обмаль часу і він обмежує тривалість тендеру.

Рекламодавець часто звертається з вимогою, щоб рекламне агентство зобов'язалося забезпечити секретність інформації, що надається йому у брифі. Як правило, підписується договір про

конфіденційність, що передбачає фінансову відповідальність обох сторін. Така вимога є досить обґрунтованою, так як рекламодавець розкриває детальну маркетингову інформацію про об'єкт рекламування, що може викликати підозру у нього про можливі нечесні наміри її використання. Отже, агентство обіцяє не розголошувати та не використовувати в подальшому отриману інформацію про ринок, торгову марку та маркетингові плани.

Разом з тим рекламодавець гарантує, що не буде використовувати або ділитися з іншими учасниками рекламного ринку розробленими агентством стратегіями, ідеями та матеріалами. Однак, на українському ринку трапляються випадки, коли навіть підписавши договір про конфіденційність, рекламодавці використовували запропоновані агентствами концепції, але трохи їх змінивши. У цьому випадку юридичної відповідальності рекламодавця уже немає, оскільки концепція уже є іншою, бо частково змінена.

Часто з ініціативою підписати такий договір виступає рекламне агентство. Деякі українські агентства розробили власні договори або положення про участь в тендері, в яких регламентуються обов'язки та взаємна відповідальність сторін. Агентство зобов'язується не розголошувати інформацію, що йому надана організатором тендеру, та реєструє свої авторські права ще до подачі роботи на тендер [7, с. 24].

Компанія-організатор тендеру, яка хоче зацікавити до участі в тендері провідні рекламні агентства, як правило, завжди підписує такий договір з агентством та платить агентству так звані запрошувальні гроші, тобто оплачує агентству його зусилля по підготовці пропозицій по наданому брифу. В середньому на українському ринку плата за участь у тендері становить 1 тис. дол. США. Ця сума лише частково покриває витрати агентства на підготовку до тендеру. Як правило, нечистоплотність у тендерах проявляють не великі міжнародні компанії, які звикли платити за ідеї, а деякі українські середні компанії [7, с. 24].

Для уникнення безкоштовного збору творчих ідей все частіше креативні тендери проводяться платно. Правда, суми в Україні поки що є досить невеликими — 1-3 тис. дол. США. Крім того, на наш погляд, слід використати зарубіжний досвід, де компанії, що повели себе некоректно та дискредитували себе, не оплативши рекламні послуги або не визначивши переможця

тендеру або безкоштовно скориставшись творчими ідеями, що надані учасниками тендеру, включаються в так звані чорні списки несумлінних замовників. Ці списки формують громадські організації в сфері рекламної індустрії. У нас в Україні це могла б робити Всеукраїнська рекламна коаліція або Українські асоціації директ-маркетингу, івенторів України, Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив.

Український спеціаліст-практик з реклами А. Семеновський пропонує більш кардинальний спосіб боротьби з компанією, що безкоштовно використовує пропозиції учасників тендеру: проводити “показовий” процес, що відобразиться відповідним чином на репутації недобросовісного замовника. На його думку, це могла б робити державна або професійна організація [7, с. 25].

Особливою і болючою є тема корупційних схем, які існують у взаємостосунках рекламного агентства та клієнта. Ця тема мало обговорюється в професійній літературі, але при цьому вона все ж існує і впливає на вибір переможця тендеру. В бізнес-середовищі звучать взаємні звинувачення один одного в ініціативі таких схем. Ініціатива може виходити як від керівництва рекламного агентства, яке будь-яким способом хоче перемогти у тендері, так і від компанії-організатора тендеру, але не від власника, а від найманого менеджера, який зацікавлений у особистому матеріальному заохоченні.

Як справедливо вказує російський рекламист-практик С. Коптев, якщо в тендері разом з великими, відомими агентствами бере участь якась маловідома компанія, то в 99 % випадків саме вона отримає бюджет. Результат тендеру відомий заздалегідь — очевидно за визначений “відкат” [8, с. 11]. Так званий “відкат” або хабар часто визначають у відсотках від обсягу рекламного бюджету. Такі тендери в рекламному світі іноді називають декоративними або фальш-тендерами. Які ж можуть бути способи боротьби з цим явищем? По-перше, максимально розширити коло осіб, приймаючих рішення про вибір рекламного партнера, бажана участь власника бізнесу. По-друге, якщо до керівництва рекламодавця надходить інформація про неблагонадійність рекламного агентства, то його краще виключити з списку учасників тендеру [4].

На основі брифу агентство розробляє проект загальної реалізації поставленої задачі. Цей проект передбачає розробку стратегії та етапів реалізації задачі, складається кошторис передбачених заходів.

Агентству бажано особисто презентувати свою пропозицію організатору тендеру, якого представляє тендерний комітет в складі керівництва та спеціалістів з маркетингу і реклами. Остаточне рішення рекламодавець приймає лише після прослуховування та оцінки усіх проектів, що розроблені агентствами-учасниками тендеру. Узагальнюючи проведені наукові дослідження, нами визначені ознаки добре організованих етичних тендерів, а саме:

1. наявність правильно та чітко сформульованих цілей маркетингової комунікаційної або рекламної кампанії;
2. надання детальної та корисної інформації про товар, його положення на ринку та по можливості про конкурентів;
3. подання рекламного бюджету, що не є завищеним з об'єктивних причин (можлива перевірка агентством минулорічного бюджету шляхом моніторингу рекламних витрат та його порівняння з тим, що пропонується в брифі);
4. встановлення організатором тендера прийнятних строків (не менше 4-х тижнів) подання пропозицій агентств;
5. участь у тендері обмеженої кількості рекламних агентств (не більше 5-ти) та їх проголошення;
6. надання можливості агентству особисто презентувати пропозиції;
7. по можливості матеріальне заохочення для учасників тендера;
8. повідомлення учасників тендера про критерії оцінювання робіт;
9. об'єктивний порядок оцінки робіт;
10. пояснення причин відмови агентству;
11. повернення робіт агентств, що програли в тендері.

Підсумовуючи результати аналізу проведення тендерів, слід відмітити, що в Україні уже намітилася позитивна тенденція до змін в їх проведенні. Підхід до конкурсів стає все більш цивілізованим та прозорим. За словами представників рекламних агентств уже зустрічаються тендери, що проводяться за всіма етичними правилами.

Література

1. Рекомендації Української асоціації маркетингу з проведення тендерів на маркетингові дослідження // Маркетинг в Україні. — 2007. — № 3. — С. 59-60.
2. Веселов С. В. Маркетинг в рекламе. Часть II. Комплекс маркетинга в рекламной деятельности. — Изд-во Международного института рекламы, 2003. — 376 с.

3. Офіційний сайт Асоціація івенторів України // www.aeu.com.ua.
4. Ксенз Л. Тендерные войны. Рекламный рынок стоит на пороге пересмотра основных правил проведения конкурсов // Деловая столица. — 24.12.2004. — № 52. — <http://www.dsnews.ua/advertising/art18281.html>.
5. Метелкин В. Бесплатный умный ресурс // Бизнес. — 2002. — № 37 (504). — С. 42-43.
6. Чижова Е. И сыты, и целы // Индустрия рекламы. — 2008. — № 4. — С. 8-10.
7. Ксенз Л. Закон естественного отбора // Деловая столица. — 16.06.2003. — № 24. — С. 24-25.
8. Соболев С. Мимо кассы // Индустрия рекламы. — 2004. — № 9. — С. 10-14.

Резюме

В статье рассмотрены проблемы проведения тендеров среди рекламных агентств в Украине, определены признаки хорошо организованных этических тендеров и разработаны рекомендации по проведению тендеров с целью определения исполнителя рекламных услуг для предприятия-рекламодателя.

Рецензент доктор наук госуправления, профессор Е. В. Ромат

УДК 336.748.12(477)

А. Ф. Шоп

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ В 2006-2008 рр.

Україна пережила одну з найвищих в світовій економічній історії інфляції. Її тривалість і руйнівний вплив на національну економіку були результатом помилкової антиінфляційної політики, яка не мала теоретичного підґрунтя. Для запобігання розвитку інфляційних процесів, які були притаманні Українській економіці на початку 90-х років першочергового значення набуває виділення основних чинників, які спричиняють інфляцію на сучасному етапі розвитку країни.

Проблема різкого сплеску інфляції у 2006-2008 роках в Україні є досить популярною серед вітчизняних науковців. Проте й до сьогодні відсутня спільна точка зору відносно основних

чинників, які спричинили сучасну інфляцію, що обумовлено різними науковими підходами до її оцінки.

Про незавершеність дослідження проблеми інфляції 2006-2008 років свідчить і наукова дискусія в останніх публікаціях на цю тему. Серед них варто звернути увагу на праці таких авторів, як Г. В. Карпенко, В. Й. Башко та А. І. Даниленко. Так, Г. Карпенко зазначає, що “причини інфляції за останні декілька років мали здебільшого монетарний характер” [1, с. 29], водночас наголошуючи на незначній ролі немонетарних факторів інфляції, А. Даниленко приходять до висновку, що “саме збільшення грошової маси... та зростання рівня монетизації створили принципово нову макроекономічну систему, з новими зв'язками та новим механізмом інфляції” [2, с. 117]. Спільною рисою вищезгаданих та інших робіт є констатація того, що монетарні фактори відігравали першорядну роль у продукуванні високої інфляції.

Значущість цих висновків не викликає сумніву, однак, на нашу думку, не виправдано мало уваги приділено впливу немонетарних факторів. Тому метою статті є визначення співвідношення монетарних і немонетарних факторів інфляції в Україні протягом 2006-2008 рр. для обґрунтування заходів ефективної антиінфляційної політики.

На нашу думку, тривалість досить високої інфляції з 2006 року свідчить про те, що її спричиняють фундаментальні економічні чинники, а не просто збільшення грошової маси. Для доведення цього твердження використаємо дані таблиці 1 про темпи зростання грошової маси відносно зростання продукції.

З табл. 1 видно, що зростання відносної кількості грошей (монетизації ВВП) майже всі роки значно випереджає зростан-

Таблиця 1
Зростання цін та макроекономічних показників в Україні,
2001-2008 рр., % до минулого року [3]

Макроекономічні показники	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	За 8 років
Роздрібні ціни	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,1	122,3	224,0
Ціни виробників промислової продукції	100,9	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1	119,5	123,0	270,0
Ціни виробників с/г продукції	105,0	87,4	102,6	105,8	108,1	102,4	138,0	110,3	167,8
Всі ціни (дефлятор)	109,9	105,1	108,0	115,1	124,5	113,8	121,7	129,1	319,6
Монетизація МЗ/ВВП	129,9	134,8	133,6	118,0	150,2	125,6	114,4	127,6	760,2

ня цін (дефлятора). Однак коливання цін не слідують за коливаннями грошової пропозиції. У багатьох роботах демонструють рівняння і графіки кореляції між динамікою грошової пропозиції і динамікою цін. Але така кореляція, якщо вона виявляється, нічого не доводить, оскільки має місце автокореляція: зростання цін викликає зростання потреби в грошах, а не лише навпаки. Потрібно враховувати, що в 90-і роки показник монетизації економіки був штучно заниженим. Вихід з кризи почався в 2000 р. завдяки тому, що в економіку почали надходити доходи від експорту і показник монетизації почав зростати, поступово наближуючись до рівня економічно розвинених країн.

Розвиток економіки вимагає забезпечення грошовими ресурсами. Отже поступове збільшення маси грошей в економіці — нормальне явище і само по собі інфляції не викликає. Інфляція може походити від того, що пропозиція товарів не встигає за зростанням попиту, припливом грошей, що спричиняється й тим, що значна частина грошей не обслуговує виробництво, а рухається лише у сфері торгівлі і споживання.

З кінця 2006 року індекс цін виробників сільськогосподарської продукції значно відставав від динаміки інших індексів. У 2007 році індекс цін виробників сільськогосподарської продукції дорівнював 138,0 % і вперше за 6 років його значення було вище індексу споживчих цін. Одним з факторів цього став невдалий врожай, який вдалося зібрати в країні, в 2007 році. Саме цей фактор був одним з головних чинників, які обумовили різке збільшення цін в кінці 2007 року — на початку 2008 року.

Наступним чинником безперервної інфляції в Україні вважаємо відставання виробництва товарів від швидкого зростання грошових доходів населення. Відставання виробництва від зростання доходів ілюструють дані табл. 2.

Номінальні нарахування грошових доходів населення з 2000 р. збільшилися в 6,6 разів. Жоден показник виробництва не зростає такими темпами. На гривню нарахованого доходу в 2008 р. припадало тільки 84,6 % номінального ВВП 2000 р., а реального — 81,9 %. Продукції тваринництва на гривню доводилося 26,6 % рівня 2000 р., у т. ч. м'яса 91,4 %, молока і молочних продуктів 53,4 %, продукції харчової промисловості 32,7 %, легкої промисловості 21,7 %, оскільки нараховані доходи не забезпечені товарами власного виробництва.

Таблиця 2

Динаміка доходів населення, ВВП і виробництва споживчих товарів на гривню доходу в 2000 та 2008 рр., % [4]

Показники	Роки		Темп росту, %	Відношення темпу приросту до приросту номінальних доходів	Відношення темпу приросту до приросту реальних доходів
	2000 р.	2008 р.			
Грошові доходи населення, млн. грн.	128 736	850 232	660,45	-	-
Реальні грошові доходи населення, млн. грн.	96 609	659 202	682,34	-	-
ВВП номінальний, млн. грн.	170 070	949 864	558,51	84,6	81,9
ВВП реальний, млн. грн.	-	-	177,7	26,9	26,1
Виробництво продукції тваринництва, млн. грн.	8 658	15 200	175,56	26,6	25,7
М'ясо, тис. т.	452	2 727	603,32	91,4	88,4
Молоко, тис. т.	3 335	11 762	352,68	53,4	51,7
Овочі, тис. т.	5 821	7 965	136,83	20,7	20,1
Картопля, тис. т.	19838	19 545	98,52 %	14,9	14,4
Виробництво харчових товарів і напоїв	-	-	2,1577	32,7	31,6
Продукція легкої промисловості	-	-	1,328	20,1	19,5

Звичайно, населення споживає продукти не тільки вітчизняного виробництва, але й імпортовані. За окремими товарними групами імпорт переважає. Однак серед чинників інфляції останніх років провідне місце займало продовольство. Поповнювати споживчий ринок за рахунок імпорту країна може, якщо це врівноважується доходами від експорту. Але Україна з 2006 р. має негативне сальдо торгівельного балансу — результат поспішного устремління до вступу в СОТ на невигідних умовах.

Разом з інфляцією, зростання цін може виникати через підвищення витрат виробництва. У загальному розумінні інфляція витрат значною мірою є наслідком інфляції попиту. Хоча інфляція витрат може мати і свої специфічні причини. У розкручуванні інфляційної спіралі ці два види переплітаються та інтегруються. Існування і значна питома вага інфляції витрат самі по собі спростовують трактування суто грошових причин інфляції.

Вважаємо, що в Україні на сучасному етапі розвитку переважає інфляція витрат. Вказане доводиться тим, що ціни виробників промислової продукції ростуть швидше, ніж споживчі. З табл. 1

видно, що споживчі ціни за 8 років виросли на 124 %, а ціни виробників промислової продукції — в 2,7 разів. Сукупне зростання всіх цін — дефлятор ВВП — всі роки, окрім 2003-го, випереджає зростання споживчих цін, особливо в 2007 і 2008 роках.

Національний банк, аналізуючи інфляцію, намагається відокремити зростання цін, залежне в основному від витрат (немонетарних чинників), від залежного від перевищення попиту над пропозицією, яка нібито піддається регулюванню монетарними методами. Результати аналізу представлені в табл. 3.

Таблиця 3
Співвідношення монетарних і немонетарних чинників інфляції (приросту цін), 2003-2008 рр., % [3]

	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Середня питома вага за 6 років (прості середні)
Немонетарна ("не базова") інфляція	6,1	8,1	5,3	7,7	10,7	14,9	65
Монетарна ("базова") інфляція	2,1	4,2	5,0	3,9	5,9	7,4	35
Сумарна річна інфляція	8,2	12,3	10,3	11,6	16,6	22,3	100

З даних таблиці видно, що немонетарна інфляція визначила 65 % загального зростання споживчих цін, а монетарна 35 %. Результати дослідження НБУ доводять той факт, що інфляцію в Україні спричиняють переважно немонетарні чинники. Водночас інфляція попиту (монетарна інфляція), як ми бачимо, істотно залежала від нестачі товарного забезпечення, а не від кількості грошей.

До основних причин інфляції витрат необхідно віднести:

- дорожчання енергоносіїв, що імпортуються;
- існування тіньової економіки;
- відставання продуктивності праці від зростання заробітної плати;
- диспаритет сільськогосподарських і промислових цін;
- наростання зносу основних засобів;
- необхідність швидкої заміни позицій асортименту.

Економічна політика впродовж останніх років орієнтувалася передусім на стимулюванні приватного споживання. Це знаходи-

ло відображення у суттєвому збільшенні зарплат, пенсій та інших складових доходів громадян. За період з 2004 р. до 2007 р. реальна заробітна плата підвищилася більше ніж на 60 %, а продуктивність праці — усього на 15,7 %. Вказана тенденція зберігалась і в 2008 р. — середня реальна заробітна плата зросла на 8,4 %, водночас продуктивність праці — на 5,8 % [3]. Така політика не лише не стимулювала до більш продуктивної праці, а навпаки — сприяла формуванню в суспільстві утриманських настроїв.

Утім, в умовах зростання внутрішнього попиту не вживалося дієвих заходів щодо структурної перебудови виробництва. У сфері матеріального виробництва фактично консервувалась експортоорієнтована спрямованість розвитку промисловості без приділення належної уваги стимулюванню виробництва для потреб внутрішнього ринку, що посилює зовнішні ризики для економічного розвитку.

Для оцінки чинників інфляції та співвідношення інфляції витрат і попиту необхідно проаналізувати динаміку базової та небазової інфляції. За підсумками 2008 року внесок в інфляцію за рахунок зростання попиту (“базова” інфляція) незначно перевищив внесок факторів пропозиції (“небазова” інфляція) — 11,7 та 10,6 відсоткових пунктів відповідно. Зниження обмінного курсу гривні до основних світових валют та високі інфляційні й девальваційні очікування домогосподарств призвели до зростання вузької базової інфляції (11,1 % з початку року), показника, який є мірою імпортованої інфляції та відображає вплив курсової політики на динаміку споживчих цін (рис. 1).

Водночас інфляція витрат (одним з індикаторів якої є небазова інфляція) після стрімкого зростання протягом січня-травня 2008 р. (максимальне значення 46,4 %) до кінця року низилася до 24,1 %. Основною причиною уповільнення темпів зростання цього показника протягом другого півріччя 2008 р. був високий врожай зернових та олійних культур і відповідне зниження закупівельних цін, що призвело до зниження в річному вимірі цін на сирі харчові продукти (з максимального значення 69,3 % у травні до 21,6 % за рік). Додатковим чинником було зниження вартості палива та мастил (-8,3 % за рік).

Інфляція цін виробників, яка зростала протягом січня — серпня 2008 р. (максимум — 46,9 %), що було пов’язано з прискореним зростанням світових цін на сировину, у подальшому

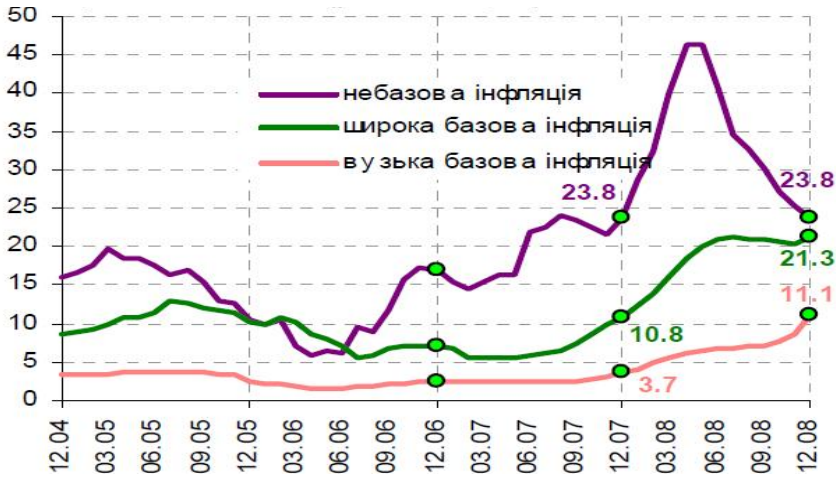


Рис. 1. Цінові показники інфляції в 2004-2008 рр. (річні зміни), %

суттєво знизилася. Зокрема у IV кварталі ціни виробників зменшилися на 8,2 %, склавши в річному вимірі 23 %. У контексті зниження світових цін на енергетичну сировину та метали найбільше у IV кварталі зменшилися ціни на кокс і продукти нафтопереробки (на 35,2 %) та продукцію металургії (на 24,7 %). До того ж у видобувній промисловості ціни знизилися на 21,0 %, а в секторі виробництва та розподілення електроенергії, газу та води зросли на 4,0 %.

Найбільший приріст цін протягом 2008 року відбувся в галузях видобування неенергетичних матеріалів (42,1 %), а також виробництва та розподілення електроенергії, газу і води (42,2 %) [3].

Зазначене дозволяє зробити висновок, що монетарні маніпуляції — процентні ставки, заборона виходу на ринок грошей, зміни обмінного курсу гривні і тому подібне — не відносяться до дієвих інструментів антиінфляційної політики, оскільки причини інфляції в Україні в основному економічні і лише частково монетарні. Вказане потребує обґрунтування співвідношення монетарних та фіскальних антиінфляційних заходів: використання лише монетарних інструментів НБУ дозволить зменшити інфляцію на 2-3 %. Водночас ефективна антиінфляційна політики

потребує використання немонетарних заходів з боку Кабінету міністрів і Верховної Ради України.

Досягнення поставленої у дослідженні мети потребує узагальнення чинників значного зростання темпів інфляції протягом 2007-2008 р.

1. По-перше, невідповідність доходів населення і їх товарного забезпечення вже досягла критичного рівня. Поштовхом послужила політична невизначеність і послаблення контролю над цінами (можливо, спровоковане в політичних цілях). Позначилася також засуха і неврожай на Півдні. В Україні в той же час з'явилася тенденція до підвищення цін на зерно внаслідок зростання цін на світових ринках. Зросли експортні ціни, а за ними і внутрішні (індукована інфляція).
2. По-друге, відбувся некерований приток грошей через корпоративні зовнішні позики і вхід в банківський ринок зарубіжних банків. Причому ці додаткові гроші спрямовувалися переважно на кредитування населення і торгівлі, а не виробничих підприємств (монетарні чинники інфляції).

Зазначені чинники зростання незабезпечених доходів населення, у т. ч. за рахунок виплат боргів за заощадженнями, призвели до порушення рівноваги на ринку.

Отже, основними чинниками інфляції в Україні є зростання доходів населення, яке не відповідає можливостям їх товарного забезпечення, занепад виробництва споживчих товарів і зростання витрат виробництва. Держава не займається вирішенням проблем розвитку виробництва, але форсує зростання доходів. Порівняно з 2000 р. доходи населення, що нараховуються, збільшилися в 17,8 разів швидше ніж змінювався реальний ВВП. У табл. 4 показано, на скільки прирости доходів перевершували прирости ВВП, фінансових результатів і інвестицій.

Таблиця 4
Індекси результатів виробництва і доходів населення,
2004-2008 рр. [3]

Співвідношення	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Приросту доходів та ВВП	1,62	9,19	1,77	1,68	17,8
Приросту доходів та фінансових результатів	0,21	0,79	1,4	0,52	3,14
Темпів доходів та інвестицій	0,99	1,32	1,05	1,027	1,098

Особливо небезпечним є форсування доходів непродуктивного характеру: бюджетної заробітної плати і соціальних виплат. Якщо зростання заробітної плати підприємств окупається випуском продукції, яка певною мірою гальмує інфляцію, то бюджетні і позабюджетні доходи вливаються прямо на ринок та не мають стримуючих антиінфляційних механізмів.

На протязі 2004-2008 років приріст доходів населення значно випереджав темп приросту ВВП, а у 2008 році приріст доходів майже в 18 разів перевищував приріст ВВП. Це свідчить про те, що за цей період населення значно більше отримувало доходів, ніж виробляло. А якщо враховувати той факт, що основна частка ВВП належить металургії та важкій промисловості, яка експортується, можна робити висновки про нестачу продуктів народного споживання [6, с. 5].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що основними чинниками інфляції в Україні є зростання доходів населення, яке не відповідає можливостям їх товарного забезпечення, занепад виробництва споживчих товарів і зростання витрат виробництва.

Основними напрямками подальших наукових розробок вказаної проблеми має стати вироблення рекомендацій для розробки монетарної та фіскальної політик, які дозволили б знизити темпи інфляції в Україні.

Література

1. Карпенко Г. Аналіз основних факторів інфляції в Україні. Особливості нового етапу в антиінфляційній політиці України // *Фінанси України*. — 2008. — № 11. — С. 29-40.
2. Даниленко А. І., Кораблін С. О., Петрик О. І. та інш. Інфляція та фінансові механізми її регулювання // За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. — К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. — 400 с.
3. Основні макроекономічні показники 2001-2008 рр. // http://nbuportal.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=36681.
4. Найденов В. С. Інфляція в Україні // <http://www.2000.net.ua/b/58535?p=0>.
5. Сальников М. Інфляція в Україні в контексті глобальних економічних процесів // <http://www.fundmarket.com.ua/files/66f99-cbonds-salnykov-2003-2-.pdf>.

6. Литвицкий В. Макроекономічний тандем: протиріччя руху // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 9. — С. 3-11.

Резюме

В статье рассмотрены основные причины роста инфляции в Украине за последние несколько лет. Исследованы немонетарные факторы, обусловившие высокие темпы инфляции.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Н. Ю. Нянчук

УДК 336.717.1:339.747

Т. В. Владова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С 90-х годов XX века во всем мире в банковской сфере начали больше уделять внимания внедрению и развитию современных технологий предоставления банковских услуг. В первую очередь это связано с повышением требовательности клиентов к качеству обслуживания, и как следствие изменением стратегии банков, развитием CRM- технологий.

Развитие технологий в сфере безналичных расчетов связано с вытеснением традиционных инструментов расчетов современными, использующими новейшие телекоммуникационные сети (Internet, мобильная связь). Этот процесс привел к развитию такой банковской услуги, как дистанционное банковское обслуживание или “электронные платежи”.

Электронные платежи в современном понимании появились еще в 60-70-х гг. прошлого столетия. Тогда банки начали успешно использовать телекоммуникационные сети для электронного перевода денежных средств, тогда же появились первые электронные терминальные устройства — POS-терминалы и банкоматы. И конечно, история электронных платежей неразрывно связана с банковскими карточками, которые стали их локомотивом. Уже к 1980 г. было выпущено 73 млн. карточек Visa и 55 млн. карточек MasterCard.

В 80-х - начале 90-х гг. XX века карточка с магнитной полосой была, по сути, единственным электронным платежным инструментом, хотя французы уже всюю продвигали по миру

карточку с памятью. Электронные банковские операции ограничивались в основном снятием наличных в банкоматах и офисах банков, оплатой товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях, межбанковскими расчетами и удаленным обслуживанием клиентов банка — юридических лиц.

В эти годы на Западе сформировался институт коллективных процессинговых центров, обеспечивающих электронные платежи и расчеты по ним. Для банков это было дешевле, чем создавать собственный процессинг, к тому же банки просто не имели возможности предложить своим клиентам эксклюзивные электронные услуги [1].

В СССР первые банковские карточки были выпущены только в 1988 г. Внешэкономбанк выпустил 30 карточек Euro-card Gold для первых лиц государства и приближенных к ним. Несколько позже появились первые банкоматы — в гостиницах “Интурист”. С середины 90-х гг. прошлого столетия, в результате бурного развития информационных технологий, телекоммуникаций и активного становления Интернета как канала продаж товаров и услуг, ситуация на рынке электронных платежей стала кардинально меняться.

В 1993 г. глава криптографического отдела голландского исследовательского института CWI (Centrum voor Wiskunde en Informatica) Дэвид Чаум (David Chaum) предложил принципиально новую технологию для реализации идеологии “электронные деньги” — систему eCash, принцип действия которой используется сегодня во многих электронных платежных системах. В 1994 г. в США была совершена первая покупка через Интернет с использованием технологии eCash. А уже во второй половине 90-х гг. прошлого столетия в мире насчитывалось несколько сотен электронных платежных систем. Увы, далеко не все они соблюдали правила игры на этом рынке. Широкий размах финансовых махинаций, ряд неудачных проектов и многое другое привели к некоторой стагнации рынка электронных платежей и исчезновению с него множества игроков. В результате бум интернет-коммерции уже к концу 2000 г. сменился потоком пессимистических сообщений о закрытии или сокращении персонала целого ряда западных интернет-магазинов и платежных систем.

Тем не менее, рост рынка электронных платежей — это объективный процесс, а временные неудачи характерны для на-

чального этапа развития любого бизнеса. Сегодня, например, системы интернет-банкинга, по данным исследования Infracast, используют около 200 млн. домашних пользователей в мире. Эксперты Всемирного банка считают, что проникновение интернет-банкинга среди домашних пользователей к 2010 г. превысит 90 % населения экономически развитых стран. Основанием для таких прогнозов являются быстрые темпы роста мирового рынка электронных платежей, который ежегодно увеличивается на 12-15 % [2].

Электронные каналы обслуживания клиентов и электронные платежные инструменты развиваются на наших глазах. Сегодня покупатели могут использовать в качестве каналов обслуживания банкоматы, POS-терминалы, Интернет, мобильные телефоны, карманные персональные компьютеры, а в качестве платежных инструментов — пластиковые карточки, электронные чеки, цифровую наличность, смарт-карточки и др. Вполне возможно, что в ближайшие годы появятся и будут активно использоваться новые каналы самообслуживания и электронные платежные инструменты: интерактивное телевидение, микроденьги для оплаты товаров небольшой стоимости (microcash) и т. д.

Отделения банков все больше напоминают финансовые “супермаркеты”. Они принимают формат пространства, “накрытого” сетью беспроводного доступа в Интернет, в котором могут находиться интернет-салоны, отделения экспресс-почты, офисные и копировальные центры, даже кофейни. На периферии отделений располагаются разного рода банкоматы, инфокиоски, терминалы горячей линии и др. — все необходимое для самообслуживания. А сотрудники банка сосредоточены на том, чтобы предлагать клиенту наиболее сложные финансовые продукты.

В Украине, как известно, электронные платежи стартовали позже, чем на Западе. Ни для кого не секрет, что в нашей стране банковские карточки массово используются в основном для зарплатных проектов. Количество эмитированных карточек и электронных устройств их обслуживания, особенно в торгово-сервисных предприятиях, у нас несопоставимо мало по сравнению с другими развитыми странами.

Среди особенностей нашей страны можно отметить экономику с преобладанием наличных расчетов в потребительском секторе и невысокую банковскую культуру населения. Именно эти фак-

торы определяют основной упор в развитии рынка электронной коммерции на системы приема наличных платежей от физических лиц — в ущерб, например, интернет-эквайрингу, прямому дебетованию счета и другим безналичным системам платежей.

Современное состояние и перспективы развития рынка электронных платежей характеризуются следующими тенденциями. Спектр электронных терминальных устройств и электронных каналов платежей в последнее время значительно расширился и будет расширяться дальше. Помимо традиционных банкоматов и POS-терминалов, сейчас он включает устройства по приему наличных, в том числе в составе банкоматов, Web, War, мобильные телефоны, терминалы самообслуживания и т. п. Одни и те же услуги могут и должны быть предоставлены клиенту с использованием различных терминальных устройств и платежных инструментов.

Набор услуг банков с использованием электронных терминальных устройств значительно расширился. Это уже не только снятие наличных и оплата товаров, но и всевозможные платежи (за квартиру, свет, телефон и т. д.), переводы, погашение кредитов, открытие и пополнение депозитов и т. д. Эта тенденция сохранится и в дальнейшем [3].

Стремительно растут виды и количество платежных систем, с которыми можно взаимодействовать. Если еще не так давно были только “карточные” платежные системы, то сейчас это и системы приема платежей, и системы переводов, и интернет-магазины и т. д.

Клиенты стремятся получить широкий спектр банковских и других услуг с использованием электронных терминальных устройств, так как это удобно и недорого (часто вообще бесплатно). Для банков использование электронных каналов обслуживания, как правило, более дешево, более масштабируемо и мобильно, чем обслуживание клиентов оператором. Поэтому объем и значимость электронных платежей, проводимых, как правило, в режиме реального времени, будут постоянно возрастать.

Растет потребность банков в оказании уникальных электронных услуг. Банкам уже недостаточно предлагать своим клиентам одинаковые продукты, наступает время эксклюзивных электронных услуг. Все эти тенденции подталкивают банки для привлечения/удержания клиентов и снижения собственных из-

держек к обзаведению собственными средствами автоматизации электронных банковских платежей.

Системы Клиент-банк и Интернет-банкинг широко используются на рынке электронных платежей в Украине.

За последние несколько лет банки Украины, как и впрочем во всем мире, уделяют большое внимание внедрению современных банковских технологий. Большое развитие получили системы удаленного управления счетами “Клиент-Банк” и “Интернет-банкинг”. Эти системы используют практически все банки Украины. Система удаленного доступа “Клиент-Банк” — позволяет Клиенту управлять своим банковским счетом непосредственно из офиса. Обслуживание осуществляется путем использования клиентом программного обеспечения и связи с Банком посредством коммуникационного оборудования (модема). Система удаленного доступа “Internet-banking” — предоставляет Клиенту возможность доступа в систему и управление своим (ими) банковскими счетами с любого компьютера, из любой точки земного шара, через подключение к сети Интернет, без необходимости предварительной установки дополнительного программного обеспечения.

Преимущества системы “Клиент-Банк”:

- формирование платежных документов и их “отправка” в банк;
- получение результатов движения средств по счету оперативно на протяжении дня;
- получение дополнительной информации из Банка (курсов валют и др.);
- система “Клиент-банк” позволяет вести неограниченное количество счетов клиента, по которым он может отслеживать состояние и движение средств.

Преимущества системы “Internet-banking”:

- простота и удобство, для работы в системе нет необходимости осваивать новый программный продукт: нужно лишь воспользоваться Интернетом;
- данные хранятся в базе данных на сервере системы;
- контроль за счетами и проведение платежей;
- просмотр текущего состояния счетов в реальном времени и на архивную дату и поиск документов по любому реквизиту;
- формирование выписки по выбранному счету, или группе счетов на текущий момент времени, или за архивную дату;

- оперативный обмен сообщениями с банком и другими клиентами — участниками системы, просмотр курсов валют.

Основные отличия системы Клиент-Банк от Интернет-Банка: обе системы позволяют клиенту управлять своим банковским счетом не посещая при этом помещение банка. Основная разница заключается в том, что система Интернет-Банк позволяет клиенту управлять своим банковским счетом из любой точки земного шара через подключение к сети Интернет с любого ПК/ноутбук и без необходимости предварительной установки дополнительного программного обеспечения, в отличие от системы Клиент-Банк, которая устанавливается на ПК клиента находящийся в офисе и работа в системе производится исключительно с данного ПК [4].

Электронные деньги с каждым годом растут в популярности в Украине, однако рынок остается все еще неразвитым, и до недавнего времени был практически нерегулируемым. Только в 2008 году НБУ принял постановление “Об электронных деньгах в Украине” № 178 от 25.06.2008 г., в соответствии с которым:

- выпуск электронных денег в Украине имеют право осуществлять лишь банки;
- банки имеют право осуществлять выпуск электронных денег, выраженных лишь в гривнях, за исключением выпуска заранее оплаченных платежных карточек;
- банк-эмитент обязан обеспечить, чтобы сумма выпущенных им электронных денег не превышала сумму наличных или безналичных средств, полученных от физических и юридических лиц во время осуществления выпуска электронных денег;
- банк-эмитент обязан осуществлять погашение выпущенных им электронных денег по требованию предъявителя;
- пользователи (физические лица) имеют право использовать электронные деньги банков-эмитентов для оплаты товаров и услуг торговцев, а также переводить электронные деньги другим пользователям;
- торговцы (зарегистрированные в соответствии с законодательством Украины субъекты хозяйственной деятельности) на основании договора, заключенного с банком-эмитентом или уполномоченным им лицом, имеют право принимать от пользователей электронные деньги как средство платежа за товары или услуги;

- сумма электронных денег на одном электронном устройстве, которое находится в распоряжении пользователя, и сумма одной транзакции в системах электронных денег согласно методике применения VII Специальной рекомендации FATF ограничивается суммой 5 000 гривен;
- физические и юридические лица, которые не являются банками, не имеют права принимать электронные деньги в обмен на наличные или безналичные средства, за исключением заключения юридическими лицами договора с банком-эмитентом о распространении электронных денег;
- банк-эмитент имеет право самостоятельно обеспечивать функционирование системы электронных денег, а также заключать договоры с юридическими лицами о выполнении ими операционных или других вспомогательных функций в системах электронных денег;
- банк-эмитент обязан обеспечить внедрение в системе электронных денег организационных, процедурных мероприятий и использование технических средств с целью выявления, а также предотвращения, препятствия и противодействия мошенничеству;
- банк-эмитент обязан согласовывать с Национальным банком Украины правила системы электронных денег, сообщать о начале выпуска электронных денег и предоставлять отчетность.

Юридические лица, которые осуществляют выпуск электронных денег в Украине и не являются банками обязаны в течение одного года со дня вступления в силу вышеупомянутого постановления привести свою деятельность в соответствие с требованиями “Положения об электронных деньгах в Украине” [5].

В Украине функционируют электронные деньги как на основе карточек, так и на программной основе. Электронные деньги на основе карточек представлены, в частности, карточками НСМЕП и заранее оплаченными карточками международных платежных систем. Эмитентами электронных денег на программной основе, то есть электронными платежными системами по подсчетам экспертов, в нашей стране сегодня около десяти, но самыми популярными из них являются: Webmoney (“дочь” одноименной русской компании) и “Интернет.Деньги” [6].

В 2008 году эти системы развивались особенно успешно и регулярно радовали своих пользователей очередными нововведе-

ниями. Сегодня электронную валюту этих систем принимают практически все продвинутые Интернет-магазины и компании. Теперь чтобы купить себе новый ноутбук, или телефон не нужно стоять в очереди в банке. Пополнить свой счет можно практически в любом магазине. Терминальные сети предоставляют возможность пополнения счета за наличные.

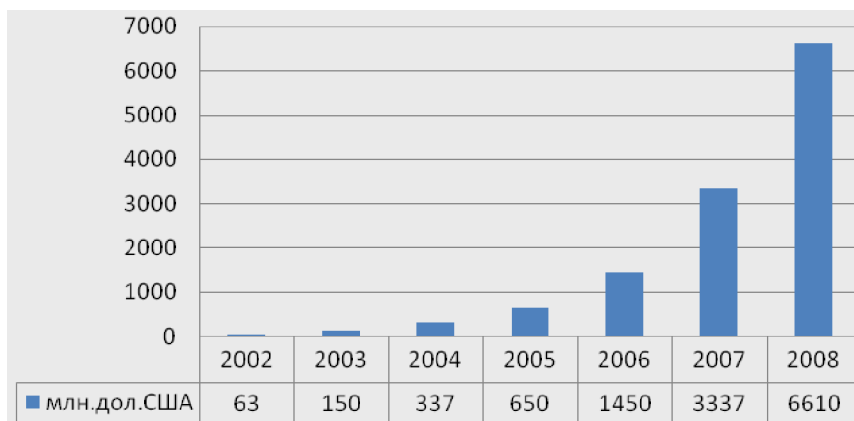


Рис. 1. Обороты электронных денег в системе Webmoney за 2002-2008 гг.

Минус данного способа взаиморасчетов — относительно немалая комиссия за пополнение счета, очевидный плюс — скорость, безопасность и комфорт проведения финансовых операций. Если речь идет о пополнении и снятии сумм более тысячи гривен, есть смысл воспользоваться авторизованными обменными пунктами. Стоимость услуг пополнения и снятия в таких пунктах конкурируют с услугами банков и варьируются от 3 до 0 % [7].

Тенденции оплаты всевозможных услуг через мобильные терминалы наконец дошли и до Украины. Пути привлечения клиентов ищут не только мобильные операторы, но и банки, которых сильно зацепил кризис.

Система создана по аналогии с НСМЭП (Национальная система массовых электронных платежей) и развивается в ее рамках при содействии Национального банка Украины. Сам НБУ выполняет в проекте функции расчетного банка.

В системе реализуется единая платформа, позволяющая охватить все банки и сети всех операторов. Технологическую основу

системы Bank-o-Phone составляют SIM-карта с банковским приложением, отвечающим за идентификацию и аутентификацию клиента, а также безопасность финансовых операций, технология SMS-сообщений (Short Message Service), обеспечивающая быстрый и экономичный обмен данными клиента с банком, а также унифицированная платформа мобильных платежей, позволяющая подключиться к системе любому банку и сотовому оператору GSM.

Пока что к системе примкнуло 9 банков, при чем не самые ведущие. А некоторые из них и вовсе находятся в преддефолтном состоянии. Однако непонятно, почему ведущие банки не спешат примкнуть к системе, очевидно, они занимают выжидательную позицию. Если к системе подключится хотя бы один из крупнейших банков, то ее внедрение пойдет гораздо более высокими темпами.

“Развитие проекта мобильной коммерции успешно, если в него вовлечены интересы большого числа банков, операторов GSM, поставщиков товаров и услуг. Во-первых, это обеспечивает наибольший потенциал распространения услуг мобильной коммерции, так как способы продвижения и возможности участников суммируются. Во-вторых, в этом случае каждый участник по-прежнему выполняет свои традиционные функции. Объединение участников эффективно при условии существования дополнительного игрока — открытой технологической платформы. Такой платформой в Украине является “Центр Обслуживания Мобильных Платежей”, — говорит Павел Губин, руководитель проекта со стороны ЦОМП.

Со стороны мобильных операторов дела обстоят более-менее благополучно: к ней подключились все GSM-операторы (кроме Utel), и совсем недавно услуга в полном объеме была запущена МТС.

Так, новая услуга от МТС “Мобильные платежи Bank-o-Phone” позволяет клиенту управлять своими средствами на счете в банке с помощью мобильного телефона. При этом можно оплачивать не только услуги мобильной связи, но и коммунальные и другие услуги, услуги торговых и развлекательных комплексов, товары и услуги в Интернете, а еще контролировать остаток на счете. Также можно получать по требованию актуальную информацию от банка непосредственно на мобильный телефон.

“В условиях активного развития рынка банковских услуг растет и актуальность мобильного банкинга. Потенциал услуги ог-

ромен, в ближайшем будущем ожидается активное развитие этого направления, причем благодаря как стремлению банков предоставить клиентам максимальный комфорт при обслуживании, так и стремлению операторов превратить SIM-карту в полноценный платежный инструмент. Всего на данный момент услуга SMS-банкинг доступна клиентам более 30 крупных банков Украины, и их список постоянно растет”, — отмечает Влад Войтович, ведущий эксперт по связям с общественностью “МТС-Украина”.

Для подключения к сервису “Мобильные платежи Bank-o-phone” необходимо заменить обычную SIM-карту в мобильном телефоне на SIM-карту с платежным приложением Bank-o-phone. Это делается в соответствующем банке или в сервисном центре оператора. Также надо подписать соглашение с банком-участником системы на обслуживание счета по данной системе. Тарифы на обслуживание сервиса мобильные платежи Bank-o-phone определяются банком.

Создатели системы позаботились и о безопасности. Так, в случае потери или кражи телефона никто не сможет использовать ваш мобильный телефон для совершения покупок без PIN-кода мобильного телефона и персонального PIN-кода в системе Bank-o-phone для авторизации каждого платежа. При обращении же в банк счет Bank-o-phone будет заблокирован.

Так что мобильный банкинг позволяет решить все вопросы удобно, максимально быстро и безопасно. Причем хорошо ни только клиенту, ведь широкое внедрение системы способно реально оживить банковский сектор Украины в условиях кризиса.

Финансовые аналитики единодушны во мнении, что расстройство мировой финансовой машины вследствие кризиса неминуемо повлечет проблемы в системах электронного расчета, что приведет в возврату к наличным платежам на продолжительный период. Разорение многих банков приведет к сужению международной банковской сети. В ней останутся только крупнейшие национальные банки, влияние которых за годы кризиса возрастет. В дальнейшем это станет основанием для мощного рывка в развитии электронных платежных систем. Поэтому украинские банки сегодня должны максимально использовать заложенную под системы “электронных денег” основу для занятия первыми возникающих финансовых ниш [8].

Литература

1. Интернет-маркетинг в Украине // <http://e-marketing.com.ua/?p=17>.
2. Лучшие антикризисные статьи 6.03.2009 // <http://www.livejournal.com>.
3. Баловсяк Н. Обращение электронных денег в Украине под вопросом? // <http://ain.com.ua/archives/7485>.
4. <http://www.paysyscenter.ru>.
5. <http://www.bank.gov.ua>.
6. <http://cafe.owebmoney.ru>.
7. Финансовые итоги 2008 года. 7-миллионная регистрация // <http://owebmoney.ru/inform/inform117.shtml>
8. Богапов Г. Мобильный банкинг пробивает дорогу // <http://itnews.com.ua/analytics/176.html>. — 4.03.2009.

Резюме

Сьогодні, в умовах кризи безготівкові розрахунки для банків є дуже важливим інструментом їх діяльності, тому що конкурентна боротьба потребує залучення до банку нових клієнтів з метою підтримки ресурсної бази та необхідного рівня прибутку. В роботі демонструються сучасні напрямки розвитку безготівкових розрахунків, як в Україні, так і інших державах, розглядаються різні підходи та думки щодо ефективних шляхів розвитку дистанційного обслуговування клієнтів банку та необхідності нових технологій для підвищення ефективності здійснення безготівкових операцій.

Рецензент канд. економ. наук, професор Л. В. Кузнецова

УДК 330.147

С. А. Данилина

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА

Активизация процессов концентрации капитала является одной из характерных черт современной экономической жизни и актуальной проблемой научных дискуссий, особенно, если учесть противоречивый характер данного процесса. И тот факт, станет ли это явление катализатором или помехой на пути развития украинской экономики, на сегодняшний день зависит от умения управлять им. А для формирования эффективной

системы управления, необходимо глубокое понимание самой сущности процесса концентрации капитала и его закономерностей.

Проблемы концентрации капитала нашли свое отображение в работах таких известных зарубежных ученых, как Баумоль В., Бейн Дж., Брейль Р., Вильямсон О., Коуз Р., Росс Д., Стиглер Дж., Тироль Ж., Харбергер А., Хей Д., Шерер Ф., в том числе российских — Авдашева С., Владимирова И., Иванов Ю., Ленский Е., Мильнер Б., Радыгин О., Розанова Н., Рудик Н., Семенкова О., Степанов М., Шаститко А. Разнообразные аспекты концентрации капитала исследовались в работах украинских ученых: Базилевича В., Бланка И., Гальчинского А., Гейца В., Голикова В., Костусева О., Кузьмина О, Пасхавера О. и др.

Целью статьи является определение экономического содержания процесса концентрации капитала.

Исследуя концентрацию, К. Маркс отмечал: “Всякое накопление становится средством нового накопления. Вместе с увеличением массы богатства, функционирующего как капитал, оно усиливает его концентрацию в руках индивидуальных капиталистов и таким образом расширяет основу производства в крупном масштабе и специфически капиталистических методов производства” [1, с. 639]. Важное значение имеет данная К. Марксом трактовка содержания и структуры капиталистической концентрации производства периода восходящего капитализма. К. Маркс рассматривал ее как единый, общий процесс, который реализуется в составе двух форм. Во-первых, это “простая, тождественная с накоплением концентрация средств производства и командования над трудом”, и, во-вторых, централизация капиталов, т. е. “экспроприация капиталиста капиталистом” [1, с. 640]. Первая форма концентрации производства есть способ наращивания производственно-экономического потенциала индивидуальных капиталов посредством капитализации части прибавочной стоимости. Вторая форма (централизация капитала) есть “концентрация уже образовавшихся капиталов, уничтожение их индивидуальной самостоятельности... превращение многих мелких в небольшое: количество крупных капиталов” [1, с. 641].

Концентрация производства и капитала тесно связаны между собой: концентрация капитала представляет собой капиталистическую форму концентрации производства, в то же самое время концентрация капитала является условием, предпосылкой

и основой концентрации капиталистического производства. Эту взаимосвязь подчеркивал еще К. Маркс, изучение его методологии исследования позволяет отделить материально-вещественные закономерности процесса расширенного воспроизводства как индустриального процесса (концентрация производства) от социально-экономической формы этого процесса — накопления капитала и, соответственно, концентрация капитала.

Концентрация производства — это характеристика производительных сил, производство продолжает укрупняться до точки оптимума, в которой издержки на единицу продукции достигают своего минимума. Концентрация капитала — это характеристика производственных отношений, это специфическая форма капиталистического обобществления производства, усиления власти капитала. В погоне за прибылью и рыночной властью производители уходят с точки оптимального плана, т. е. эффективность производства становится не важна, важна лишь власть над рынком и превосходство над конкурентами.

В конце XIX века, а особенно в XX веке, акцент исследования концентрации капитала перемещается к определению концентрации капитала как основы монополизации. Концентрация производства так же рассматривается в ее диалектической связи с монополией: как процесс, который привел к образованию монополий, и в то же время как процесс, который затем, развиваясь на монополистической основе, обрел новую форму, превратившись в монополистическую концентрацию.

С одной стороны, капиталистическое накопление как материальная основа обеспечения и усиления господства капитала над трудом осуществляется через концентрацию средств производства и рабочей силы на все более укрупняющихся предприятиях. С другой — концентрация вещественных и личных факторов с неизбежностью ведет к усилению процесса обобществления производства, т. е. делает капиталистическую частную собственность все более не соответствующей, противоречащей характеру и уровню развития производительных сил [2, с. 12-24].

“Концентрация — процесс слияния предприятий, компаний и других рыночных активов, в следствии котрого возрастает экономическая власть участников рынка. Концентрация это не только покупка акций, но и создание новых предприятий, передача

определенных объектов в аренду и даже назначение руководителей крупных компаний” [3].

Концентрация может осуществляться как с потерей правоспособности кого-либо из ее участников, так и без потери правоспособности субъектов хозяйствования (рис. 1) [4, с. 20].

В зависимости от того, что концентрируется — производство, доля на рынке или финансовый капитал в виде денег либо ценных бумаг — различают производственную, рыночную и финансовую концентрации.

Однако исследование видов концентрации в экономике не будет полным без анализа форм ее осуществления, то есть без анализа способов, с помощью которых может быть достигнуто сосредоточение то ли производства, то ли рыночной власти, то ли капитала.

Абсолютная концентрация характеризуется увеличением размеров предприятия (в частности, его основных фондов). Ее условно можно разделить на 2 части:

- Экстенсивная, включает способы производственной концентрации, связанные с простым увеличением разнородных или однородных производств (цехов), которую определяют еще как заводскую и технологическую концентрации соответственно.
- Интенсивная представляет собой формы концентрации производства, осуществляемые путем увеличения мощности оборудования. Ее еще называют агрегатной концентрацией, так как она заключается в повышении производительности машин и агрегатов, непосредственно отражает научно-технический прогресс и происходит непрерывно во всех отраслях промышленности.

Именно этот вид концентрации анализировал К. Маркс в I-м томе “Капитала”, подразумевая под ней простую, тождественную с накоплением концентрацию средств производства и командования над трудом. Концентрация этого рода непосредственно покоится на накоплении или даже тождественна с ним, а интенсивность этого процесса в каждый момент времени определяется степенью возрастания общественного богатства или абсолютными границами накопления. В современных условиях абсолютная концентрация наиболее наглядно проявляется в увеличении среднего размера капитала и расчете не на одно предприятие, а

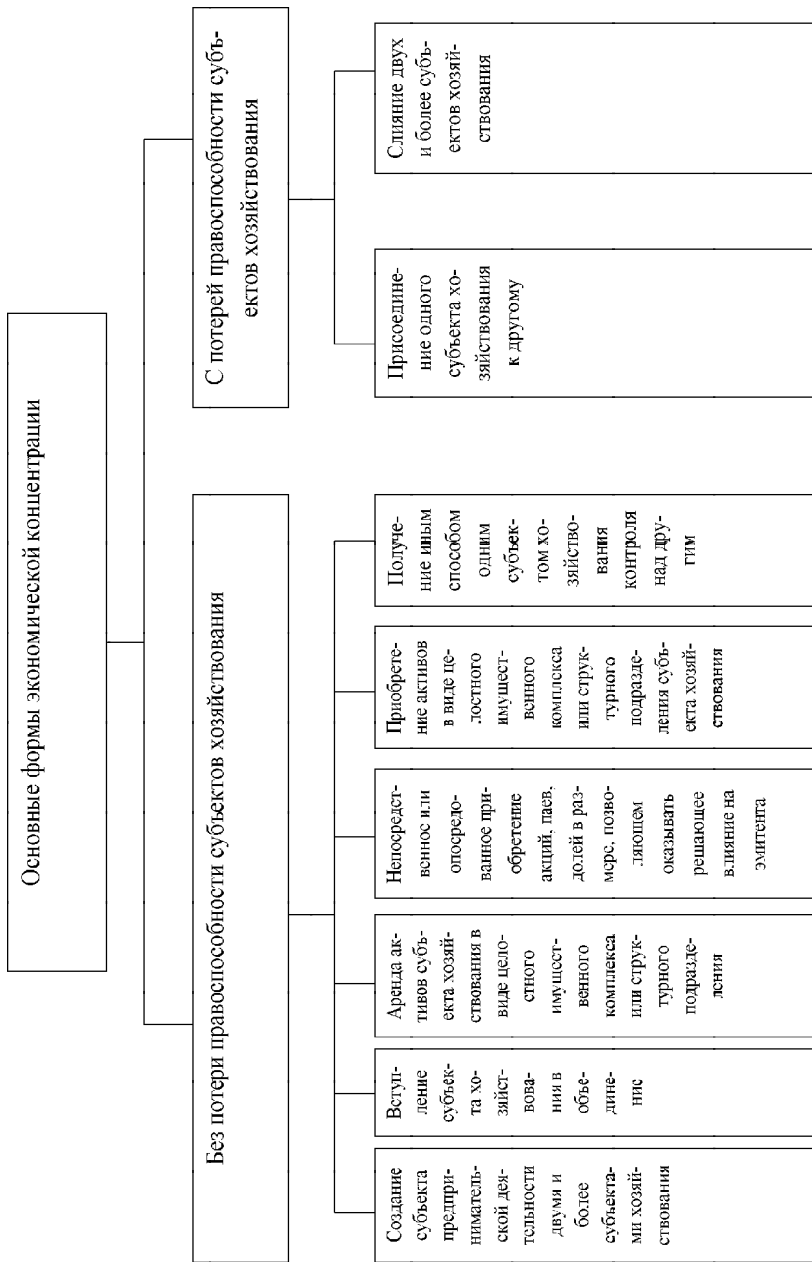


Рис. 1. Способы концентрации хозяйственных структур в экономике

на одну фирму (поскольку речь и данном случае идет о хозяйственных единицах).

Процессы производственной концентрации характерны для современной экономики. Значительный уровень концентрации производства имеют страны “Большой семерки”. Так, в Германии на 1,2 % крупных предприятий задействовано 38 % всего занятого населения страны и приходится 41 % общегосударственного производства продукции, во Франции эти соотношения составляют 1 % — 57 % — 63 % [5, с. 40-45].

Относительная концентрация представляет собой процесс увеличения удельного веса продукции, реализованной отдельным субъектом хозяйствования, от общего оборота этой продукции на рынке (увеличение доли рынка). Для исследования динамики относительной концентрации капитала используются два традиционных показателя: доля (в совокупных активах) фиксированного числа крупнейших фирм (100, 200, 500 и т. д.) и доля фирм с активами, превышающими некий фиксированный уровень (например, 250 млн. долл.) [6, с. 25].

Виды концентрации различаются не только по способам ее осуществления, но и в зависимости от классификационного признака групп участников. Исходя из территориальных границ деятельности участников концентрации, можно выделить концентрацию регионального уровня, общегосударственную и мега-слияния. При осуществлении концентрации регионального уровня в ней участвуют только субъекты хозяйствования, которые реализуют свою продукцию в пределах одного города, района или области. При осуществлении общегосударственной концентрации ее участниками являются предприятия, имеющие потребителей в двух или более областях. В мега-слияниях участниками концентрации являются компании из двух и более стран, осуществляющие хозяйственную деятельность в мировых масштабах.

По составу участников концентрации в зависимости от их взаимоотношений на рынке (конкуренты, потребители, поставщики, производственно не связанные хозяйственные структуры) выделяют 4 основных типа концентрации: горизонтальную, вертикальную, конгломеративную и смешанную (рис. 2).

При горизонтальной концентрации одна компания объединяется с другой, производящей и продающей те же самые или

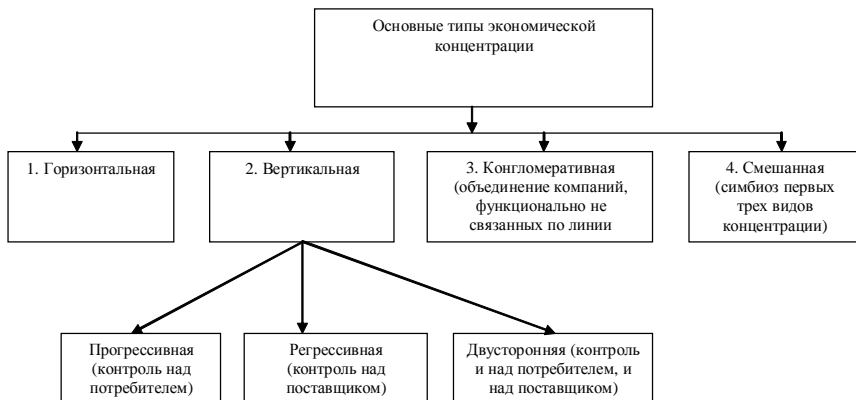


Рис. 2. Типы концентрации в экономике

аналогичные товары в том же самом регионе, в результате чего ограничивается конкуренция между ними.

При вертикальной концентрации одна компания объединяется или со своим потребителем, или с поставщиком.

Выделяют три подтипа вертикальной интеграции: прогрессивную, когда компания покупает или сливается с потребителем; регрессивную, когда компания приобретает поставщика, и двустороннюю, когда компания одновременно объединяется и с поставщиком, и с потребителем.

Концентрация конгломеративного типа охватывает такие виды сосредоточения активов, при которых объединяющиеся стороны не вступают в явные экономические отношения, а также концентрацию с участием компаний, производящих одинаковую продукцию, но выступающих на географически различных рынках и поэтому непосредственно не конкурирующих между собой.

Смешанная (или комбинированная) концентрация представляет собой сочетание первых трех типов концентрации: горизонтальной и вертикальной, горизонтальной и конгломеративной, вертикальной и конгломеративной или одновременно всех трех. Существует ряд показателей, которые характеризуют концентрацию рынка в количественном аспекте, наиболее распространенными являются коэффициент концентрации (CR) и индекс Герфинделя-Гиршмана (НИИ).

Коэффициент концентрации показывает процентное соотношение всех продаж, которое высчитывается для фиксированного числа фирм. Наиболее широко используется коэффициент концентрации трех и пяти фирм, представляющий из себя сумму долей рынка 3 и 5 крупнейших фирм соответственно. Индекс Герфинделя-Гиршмана рассчитывается путем возведения в квадрат процентной доли рынка каждой из фирм и суммирования полученных результатов [7, с. 56].

Рассмотрим данные показатели на примере пищевой промышленности Украины.

Таблица 1

Уровень экономической концентрации отдельных рынков продовольственных товаров в Украине в 2007 г. [8, с. 27]

Виды рынков	K-4(%)	ННІ
Хлеба	38,0	182,3
Мяса птицы	70,0	1024,0
Масла	49,0	361,0
Круп	47,0	н. д.
Твердого сыра	29,5	75,7
Плавленого сыра	50,3	630,0
Молочной продукции	41,0	196,0
Мороженого	41,2	190,4
Кисломолочных десертов	н. д.	2209,0
Йогуртов	н. д.	1406,3
Кондитерских изделий	66,3	894,0
Печенья	54,0	529,0
Развесных шоколадных конфет	71,0	900,0
Шоколада в плитках	89,0	1600,0
Соков	88,0	1936,0
Кваса	71,4	1632,2
Слабоалкогольной продукции	99,3	2430,5
Шампанских вин	70,2	530,8
Водки	65,6	784,0
Чая	58,0	306,3
Маргариновой продукции	66,0	784,0
Кетчупов, майонезов, соусов	54,3	961,0
Соленых снеков (орехов, морепродуктов)	н. д.	1600,0

Рынок считается высококонкурентным, если индекс ННІ для него менее 1000. При значении индекса ННІ в интервале 1000-1800 рынок можно считать потенциально конкурентным (т. к. тут существует угроза возможного злоупотребления со стороны предприятий в установлении цен). Если индекс ННІ превышает

1800, рынок считается высококонцентрированным и возникает опасность установления монопольных цен.

Если данные таблицы проанализировать на основе индекса ННИ, то наибольший уровень рыночной власти наблюдается на рынках слабоалкогольной продукции, соков, кисломолочных десертов, а более низкий — на рынках кваса, шоколада в плитках, соленых снеков, йогуртов и мяса птицы. Но если эти рынки рассмотреть с позиции экономической концентрации, то можно прийти к выводу, что ее уровень очень высок. Про это свидетельствует показатель К-4, величина которого 50 % и более наблюдается на 14 из 23 исследуемых рынках.

В целом, уровень концентрации производства в экономике Украины в большинстве отраслей достаточно высокий [9, с. 58].

Таблица 2

Уровень концентрации производства в Украине

Большие предприятия	Доля больших предприятий в объеме производства (%)					
	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
10	22,3	18,8	19,3	20,9	20,3	23,5
20	30,0	26,5	26,6	29,5	29,2	31,8
50	42,3	38,4	40,0	41,9	41,3	43,2
100	51,1	47,8	50,4	52,7	57,5	56,9

В 2007 году Антимонопольный комитет Украины рассмотрел 911 заявлений о разрешении концентрации хозяйственных субъектов, что в 1,44 раза больше, чем в предыдущий год. Причем треть заявлений поступила от иностранных инвесторов или предприятий с иностранными инвестициями, а это в 1,8 раз больше, чем в 2006 году и это наивысший показатель за весь период осуществления контроля в Украине за процессами концентрации.

Таблица 3

Динамика количества заявлений на концентрацию при участии иностранных инвесторов [2]

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Поступило заявлений	129	116	148	189	192	305

Распределение рассмотренных случаев концентрации по существу приведены в следующей таблице [2]:

Таблица 4

Динамика количества заявлений по видам концентрации

Год	Виды концентрации					Всего
	Слияния	Совместное создание	Приобретение контроля	Покупка акций (доли, пая)	Другие	
2002	54	16	9	232	87	398
2003	56	23	7	181	62	329
2004	39	22	13	310	37	421
2005	31	12	16	249	51	359
2006	20	23	41	415	8	507
2007	13	21	11	663	11	719
Всего	213	117	97	2050	256	2733

Каждый из выделенных типов экономической концентрации по-разному влияет на рыночную структуру или, иными словами, имеет различные последствия для конкуренции на соответствующих рынках. В связи с этим, определение типов концентрации важно с точки зрения государственного контроля за процессами слияний в экономике, поскольку позволяет выработать подходящую политику в области их государственного регулирования, так как установление чрезмерно жестких рамок может лишить предприятия экономических стимулов к развитию. В связи с этим в большинстве стран действует система исключений, например, для концентрации в отраслях, которые определяют конкурентные преимущества государства. Таким образом, антимонопольному контролю разных стран присуща возможность балансировать между разными интересами.

Если рассмотреть степень контроля за концентрацией хозяйственных структур в различных странах, то можно наблюдать следующее (табл. 5).

Как видно из таблицы 5, основным отличием украинского государственного контроля за экономической концентрацией от зарубежного является самый низкий показатель рыночной доли субъекта хозяйствования, признаваемой монопольной.

Итак, концентрация — очень разнообразное и противоречивое явление, а ее последствия в экономике могут быть как негативными, так и позитивными. Среди возможных отрицательных последствий концентрации наиболее опасными являются ограничение конкуренции и монополизация рынка. Однако в большинстве случаев концентрация имеет положительные результаты (создание дополнительных рабочих мест, осуществление тех-

Таблица 5

Сравнительная характеристика контроля за концентрацией хозяйственных структур в отдельных государствах

Государство (содружество)	Монопольная рыночная доля	Основания запрета концентрации хозяйственных структур
США	60-65 % и более	1. Осуществление концентрации с целью ограничения производства или торговли между несколькими штатами или зарубежными странами. 2. Монополизация рынка (существенное ограничение конкуренции или создание монополии)
ЕС	40-45 % и более	1. Осуществление концентрации, которая может нанести вред торговле между государствами - членами ЕС в виде ограничения или искажения конкуренции. 2. Осуществление концентрации, которая ограничит или исказит конкуренцию в пределах Общего рынка.
Япония	50 % и более	1. Осуществление концентрации, которая ограничит конкуренцию в определенной сфере торговых отношений. 2. Осуществление концентрации путем недобросовестных соглашений. 3. Формальные запреты конкретных способов концентрации хозяйственных структур.
Российская Федерация	65 % и более	1. Осуществление концентрации, которая может привести к возникновению или усилению доминирующего положения субъекта хозяйствования и/или к ограничению конкуренции. 2. Предоставление в антимонопольные органы недостоверных сведений о концентрации.
Украина	более 35 %	Осуществление концентрации, которая приводит к монополизации или существенному ограничению конкуренции на всем рынке или в большей его части.

нической реконструкции производства, выход на новые рынки сбыта, уменьшение материальных и трудовых затрат, осуществление работ по защите окружающей природной среды, снятие государственных дотаций за счет взаимного перекрестного субсидирования участников концентрации и т. д.).

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — Т. 23.
2. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма. — М.: Политиздат, 1989. — 182с.
3. Антимонопольный комитет Украины // www.amc.gov.ua.
4. Василенко В. Н., Шептий А. В. Контроль за концентрацией хозяйственных структур: Моногр. / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. — Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2005. — 161 с.

5. Гладкий С. Централизиация капітала в мировой енергетике // МЭ и МО. — 2008. — № 9. — С. 40-45.
6. Новые явления в концентрации и монополизации капітала и производства в условиях современного капитализма: Моногр. / И. Л. Бубнов, К. Нельсен, Г. В. Полунина и др.; Под ред. Г. П. Солюса. — М.: Высш. шк., 1984. — 136 с.
7. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. — М.: ИНФРА-М, 1997. — Т. VI. — 698 с.
8. Пустовойт О. Эффективность модели развития внутреннего рынка Украины // Экономика Украины. — 2008. — № 5. — С. 24-37.
9. Лагутин В. Вред от монополий и польза от конкуренции: все ли так просто? // Экономика Украины. — 2007. — № 9. — С. 55-61.

Резюме

Розглянуто зміст процесу концентрації капіталу як явища, властивого продуктивним силам і виробничим відносинам. Відмічено, що з погляду продуктивних сил існує економічний критерій оптимальності рівня концентрації. З погляду виробничих відносин — критерієм оптимальності є влада капіталу над ринком.

Рецензент канд. економ. наук, професор Л. Л. Жданова

УДК 65.016.8(477)

К. В. Тінтулов

АНАЛІЗ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ “ВИНХОЛ ОКСАМИТНЕ”

Проблема своєчасного виявлення кризових явищ знайшла своє відображення в сучасній економічній літературі. Проте, досить мало уваги приділяється проблемі управління “здоровим підприємством” в умовах світової фінансової кризи. Адже проблема збереження здоров’я є не менш важливою аніж його відновлення. В умовах сучасної світової кризи, дуже важливе значення має питання діагностики фінансового стану підприємств. Вирішення цього питання дозволяє виявити шляхи збереження фінансового здоров’я підприємства, визначити напрямки його подальшого покращення та основні негативні і позитивні фак-

тори в управлінні підприємством, які впливають на успішне функціонування підприємства. В умовах кризи економіки, важливе значення має аналіз імовірності банкрутства та ступеню залежності підприємств від впливу зовнішніх чинників.

Теоретичні та методичні напрацювання щодо проведення аналізу фінансового стану економіки та антикризового управління знайшли своє відображення в роботах В. Ф. Байцима, В. М. Геєця, А. З. Бобильової, Г. М. Курошева, Л. О. Лигоненко та інших вчених. Проте їх розробки мають в основному загальнотеоретичний характер без конкретизації базових наукових положень щодо діяльності виноробних підприємств.

Саме тому, метою дослідження, результати якого викладені в даній статті, є розглянути основні підходи аналізу імовірності банкрутства конкретного виноробного підприємства та розробка рекомендацій покращення управління в умовах економічної кризи.

Низьку ефективність діяльності підприємства, збитковість, банкрутство часто намагаються пояснити несприятливими економічними умовами, відсутністю інвестицій, несумлінною конкуренцією. Лише деякі вчені значну увагу приділяють аналізу внутрішніх факторів, що обумовили успіхи і невдачі в минулий період, та виявленню резервів для забезпечення конкурентноздатності.

Згідно з діючим українським законодавством про банкрутство для проведення аналізу імовірності банкрутства використовуються показники відновлення та втрати платоспроможності. В якості розрахункового періоду береться три місяці (квартал). Результати розрахунку цих показників для конкретного виноробного підприємства наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз імовірності банкрутства ТОВ “Винхол Оксамитне”

Назва показника	Періоди									
	31.03 2007	30.06 2007	30.09 2007	31.12 2007	31.03 2008	30.06 2008	30.09 2008	31.12 2008	31.03 2009	
Коефіцієнт відновлення платоспроможності	2,182	5,354	-0,632	1,965	1,734	1,713	1,199	1,578	1,458	
Коефіцієнт втрати платоспроможності	2,052	4,496	0,435	1,850	1,734	1,718	1,330	1,549	1,473	

Як видно з таблиці, лише станом на 31.09.2007 р. цей коефіцієнт мав значення менше за нормативне, яке становить 1. Це свідчить, що в цей час на підприємстві через збільшення кредиторської заборгованості відбувались дестабілізаційні процеси, які могли привести до втрати платоспроможності підприємства. Але за тримісячний період цього не сталось, на підприємстві були покращені основні показники діяльності та зменшена імовірність втрати платоспроможності через поновлення нормальної органічної структури капіталу.

Найпоширеніші нині методи діагностики банкрутства запропонував у 1968 р. відомий західний економіст Е. Альтман — Z-моделі. За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства (індекс Z) визначається коефіцієнтом покриття $K_{\text{п}}$ і коефіцієнтом автономії (фінансової незалежності) $K_{\text{авт}}$ за формулою [1]:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{п}} + 0,0579K_{\text{авт}} \quad (1)$$

Для того щоб точніше прогнозувати імовірність банкрутства найбільш часто використовують 5-ти факторну модель Е. Альтмана. Вона має такий вигляд [2]:

$$Z = 3,3K_1 + K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5, \quad (2)$$

де K_1 — рентабельність активів, розрахована по прибутку до оподаткування;

K_2 — оборотність активів;

K_3 — відношення власного капіталу до зобов'язань;

K_4 — відношення реінвестованого прибутку до активів;

K_5 — доля власних оборотних коштів в активах.

Використовування ваги для кожного коефіцієнту підкреслює важливість кожного показника при прогнозуванні імовірності банкрутства.

Вважається, що якщо $Z < 1,8$, імовірність банкрутства дуже висока, якщо $Z \geq 3$ — мала. Якщо $Z \leq 2,675$, банкрутство імовірне в найближчі 2-3 роки, якщо $Z > 2,675$ — фірма має стійкий стан.

Незважаючи на привабливість методики, за допомогою якої можна просто отримати кількісну характеристику такого складного поняття, як банкрутство, застосування індексу істотно обмежується вимогою мати ринкову оцінку власного капіталу K_3 . Це можливо лише для великих корпорацій, акції яких вільно котируються на фондових біржах. Враховуючи недостатню роз-

виненість фондового ринку в Україні, використання індексу Альтмана буде не зовсім коректним.

Для більшої вірогідності визначення банкрутства використаємо ще одну модель, запропоновану Е. Альтманом у 1983 р. яка має такий формалізований вигляд [2]:

$$Z_{83} = 3,107K_1 + 0,995K_2 + 0,42K_3^1 + 0,847K_4 + 0,717K_5, \quad (3)$$

де K_1 — рентабельність активів, розрахована по прибутку до оподаткування;

K_2 — оборотність активів;

$$K_3^1 = \frac{\text{Балансова вартість власного капіталу}}{\text{Залучений капітал}}$$

K_4 — відношення реінвестованого прибутку до активів;

K_5 — доля власних оборотних коштів в активах

Граничне значення індексу Z_{83} дорівнюватиме 1,23, в нашому випадку такий показник не було досягнуто в жодному кварталі у періоді дослідження. Результати розрахунку наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Діагностика банкрутства за п'ятифакторними моделями
Е. Альтмана

Назва показника	Період									
	31.03 2007	30.06 2007	30.09 2007	31.12 2007	31.03 2008	30.06 2008	30.09 2008	31.12 2008	31.03 2009	
$Z = 3,3 K_1 + 1,0 K_2 + 0,6 K_3 + 1,4 K_4 + 1,2 K_5$	3,003	5,020	7,548	5,402	2,662	3,706	4,153	3,946	3,635	
$Z_{83} = 3,107 K_1 + 0,995 K_2 + 0,42 K_3^1 + 0,847 K_4 + 0,717 K_5$	2,131	3,925	5,655	4,527	1,879	2,791	3,181	3,100	2,798	

З таблиці 2 видно, що стан підприємства знаходиться поза загрозою банкрутства. Лише в першому кварталі 2008 року ми спостерігаємо низький рівень Z-індикатора, що свідчить про короточасну загрозу банкрутства для підприємства. Але, як ми можемо побачити далі, рівень цього показника покращується і стан підприємства стабілізується, тим самим знижуючи рівень імовірності банкрутства. Для більшої наглядності викладеного матеріалу, наведемо графік змін Z-індикатора імовірності банкрутства поквартально.

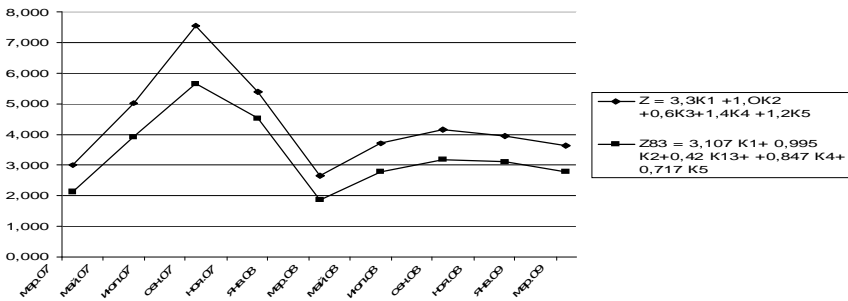


Рис. 1. Динаміка імовірності банкрутства підприємства за п'ятифакторними моделями поквартально з 2007 по 2009 р.

Як видно на рис 1, імовірність банкрутства змінюється циклічно разом із коливаннями основних економічних показників діяльності підприємства на протязі року. В 2008 році через суспільну кризу відбувається падіння основних показників виробництва, що знаходить своє відображення на графіку. Також помітно знижується загальний рівень виробництва продукції та реалізації через нестабільність валютного курсу — значне зниження на початку та всередині року і 50 % збільшення в кінці року. На початку 2009 р. ми спостерігаємо покращення стану підприємства і найнижчий рівень Z-індикатора за перший квартал року. Це пов'язане із поступовим покращенням суспільних тенденцій та збільшення попиту на вітчизняну продукцію. Попит на продукцію виноробства власного виробництва збільшився; оскільки значне підвищення цін на імпортовану продукцію, пов'язане із зростанням курсу валют, призвело до використання вітчизняних виноматеріалів на підприємствах усіх регіонів України.

На основі проведеного аналізу імовірності банкрутства підприємства можна відмітити, що незважаючи на малий вік підприємства воно займає стабільні ринкові позиції. Як видно з наведених показників, імовірність настання банкрутства для підприємства невисока. Це зумовлено як зростанням попиту на продукцію вітчизняного виноробства, так і вірним вибором стратегії розвитку підприємства. Питання визначення імовірності банкрутства, має велике значення в сучасному суспільстві, адже вчасно проведений аналіз дозволить попередити та знизити вплив негативних факторів на підприємстві.

Література

1. Курошева Г. М. Теория антикризисного управления: Уч. пособ. — С.-Пб.: Речь, 2002. — 370 с.
2. Лигоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. — К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2004. — 580 с.
3. Ребров С. Реконструкция управления промышленностью как один из путей выхода из кризиса // Пробл. теории и практики управления. — 2007. — № 2.

Резюме

Изучаются вопросы диагностики банкротства в условиях современной Украины.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Н. В. Добрава

УДК 614.258:369.041

Ю. В. Небаронова

ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Зростання економіки неможливе без соціальних гарантій, підтримки соціальних стандартів, гідної оплати праці, соціального партнерства. Дедалі більше країн світу ставлять перед собою завдання створення сучасної економіки з високим рівнем життя населення, направляючи великі обсяги бюджетних коштів в освіту, науку, охорону здоров'я, культуру, які в кілька разів перевищують обсяги коштів, що витрачаються на капітальні видатки. Не випадково розвинуті країни світу значну увагу приділяють медичному забезпеченню. Недодержання соціальних стандартів негативно позначається на конкурентоспроможності країни.

Дослідження проблеми фінансування медичного забезпечення знайшли відображення у працях вітчизняних вчених: В. В. Рудня, Л. М. Горбач, Ю. М. Дьячкової, Н. М. Внукової, Н. І. Машиної, Т. А. Говорушко та інших.

Оцінюючи сучасний стан бюджетного фінансування галузі охорони здоров'я України, більшість вітчизняних науковців та практиків відзначають низький рівень ефективності діючої в Україні системи медичного забезпечення, що пов'язано з недофінансуванням галузі із року в рік, а також розширенням і

підвищенням рівня допомог, збільшенням обсягу і вартості медичних послуг, старінням населення, погіршенням здоров'я людей, виникненням нових захворювань, зростанням вимог людей до обсягу і якості соціальних послуг. Враховуючи це, значної актуальності набули питання, пов'язані з аналізом існуючої системи охорони здоров'я в Україні.

Тому метою статті є узагальнення існуючого досвіду фінансування охорони здоров'я в Україні та західних країнах, визначення пріоритетних напрямків у розвитку медичного забезпечення.

Існують різні підходи до реорганізації медичного забезпечення. На думку деяких вчених слід перекласти основну відповідальність на дільничних (сімейних) лікарів, які будуть являтися фондотримачами бюджетних коштів. Усі інші підрозділи поліклініки та всі інші медичні заклади — стаціонари, швидка медична допомога, отримують кошти від дільничних лікарів як плату за послуги, які надані їх пацієнтам [1, с. 25-35]. Але ми вважаємо, що такий порядок фінансування створить ще одного головного розпорядника коштів після виконавчого органу з охорони здоров'я, де будуть сконцентровані завеликі владні повноваження.

Активно піднімається питання створення економічної моделі фінансування галузі на прикладі західних країн. Досліджені закономірності, які дозволяють впровадити обов'язкове та приватне медичне страхування, а також позитивні сторони та недоліки медичного страхування.

Проаналізуємо динаміку частки видатків соціального спрямування у структурі видатків державного та місцевого бюджетів України (табл. 1).

Таблиця показує, що частка видатків соціально-культурно-го призначення у видатках державного бюджету збільшилась з 35 % у 2003 році до 40,6 % у 2007 році, а у видатках місце-

Таблиця 1

Динаміка частки видатків соціального спрямування у структурі видатків державного та місцевого бюджетів України у 2003-2007 роках

	Державний	Місцевий
2003	35,0	76,9
2004	38,0	74,0
2005	51,7	75,6
2006	46,5	71,0
2007	40,6	75,2

вих бюджетів за той же час скоротилась з 76,9 до 75,2 %. Тобто видатки соціально-культурного призначення становлять більшу питому вагу у місцевих бюджетах, ніж у державному, а їх динаміка має хвилеподібний характер, та одночасно є тенденція до зниження питомої ваги цих видатків у місцевих бюджетах.

Тепер розглянемо структуру касових видатків за функціональною класифікацією у місцевому бюджеті на прикладі бюджету м. Одеси (табл. 2).

Таблиця 2

Структура видатків бюджету м. Одеси за функціональною класифікацією

Назва видатків	Питома вага у 2003 році	Питома вага у 2004 році	Питома вага у 2005 році	Питома вага у 2006 році	Питома вага у 2007 році	Відхилення 2007 року порівняно з 2003 роком
Органи місцевого самоврядування	1,9	2,5	3,1	3,7	3,3	+ 1,4
Видатки на соціально-культурну сферу	40,1	51,6	58,8	54,6	52,5	+ 12,4
Освіта	15,0	19,8	24,1	22,8	19,0	+ 4,0
Охорона здоров'я	12,5	16,8	20,2	17,6	16,4	+ 3,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення:	10,8	12,8	11,5	11,5	14,8	+ 4,0
<i>В т. ч. Молодіжні програми</i>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Житлово-комунальне господарство	11,3	17,0	14,0	15,8	14,1	+ 2,8
Культура і мистецтво	1,4	1,8	2,4	2,2	1,9	+ 0,5
Засоби масової інформації	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	+ 0,1
Фізична культура і спорт	0,4	0,4	0,6	0,5	0,4	0,0
Будівництво	4,7	10,7	12,7	16,0	17,5	+ 12,8
Землеустрій	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	+ 0,1
Транспорт, дорожнє господарство	4,1	5,1	5,1	5,7	4,0	- 0,1
Обслуговування боргу	0,0	0,0	0,7	1,3	0,8	+ 0,8
Фонди	0,7	1,4	0,5	0,9	3,2	+ 2,5
Інші видатки	37,0	11,5	4,8	1,6	4,4	- 32,6
РАЗОМ видатки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

У таблиці 2 розглянуто структуру касових видатків бюджету м. Одеси за функціональною класифікацією. Слід відмітити, що видатки соціально-культурної сфери займають найбільшу питому вагу. Тобто чітко просліджується соціальна направленість бюджету. Спостерігається збільшення цих видатків в абсолютному та відносному виразі: в 2007 порівняно з 2003 роком питома вага видатків збільшилась на 12,4 %, з них видатки на охорону здоров'я зросли на 3,9 %, хоча в останній час відбувалася тенденція зниження їх росту.

Ефективність здійснення видатків на охорону здоров'я представлена структурою основних видатків. Тепер розглянемо структуру видатків на утримання закладів охорони здоров'я за економічною класифікацією на прикладі м. Одеси (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка структури видатків на утримання установ з охорони здоров'я

	2003	2004	2005	2006	2007
Видатки на заробітну плату з нарахуваннями	68	71	76	76	64
Видатки на медикаменти	6	8	6	7	12
Видатки на продукти харчування	2	2	1	2	2
Видатки на оплату комунальних послуг	10	8	7	5	6
Інші видатки (в т. ч. транспортні послуги)	9	10	9	10	11
Капітальні видатки	5	1	1	0	5
Всього:	100	100	100	100	100
Кількість установ охорони здоров'я, які утримуються за рахунок бюджету м. Одеси	63	61	61	61	71

Дані таблиці 3 свідчать, що в загальній сумі видатків перше місце за питомою вагою займають видатки на заробітну плату з нарахуваннями, водночас рівень заробітної плати залишається низьким; друге — поточні видатки (придбання канцтоварів, послуги зв'язку, поточний ремонт), їх динаміка має стійкий характер; третє — видатки на комунальні послуги, які скоротились за аналізуемий період з 10 до 6 %; четверте — видатки на медикаменти, останнім часом спостерігається їх зростання з 6 до 12 % у зв'язку з підвищенням цін на лікарські засоби; п'яте — видатки на продукти харчування, які стабілізувались на рівні 2 %; останнє місце займають капітальні видатки, які коливались за ці роки від 1,0 до 5,0 відсотків. Таким чином, питома вага видатків на забезпечення основної діяльності уста-

нов охорони здоров'я становить невелику частку. Така структура видатків простежується і в інших містах [1, с. 28-29].

Існують різноманітні визначення самого поняття соціально-культурної сфери [6, с. 280]. До 90-х років ХХ ст. вони ґрунтувалися переважно на марксистській теорії, за якою усе суспільне виробництво поділяється на дві сфери: виробничу і невиробничу. Соціальну сферу переважно ототожнювали з невиробничою, де основним джерелом були бюджетні асигнування. З поглибленням ринкових відносин поділ на виробничу та невиробничу не відповідає реаліям сьогодення. Роль соціальної послуги постійно зростає, оскільки в сучасних умовах освіта, медицина, культура, соціальне забезпечення займають одну з ключових позицій у забезпеченні високої ефективності суспільного виробництва. Тому за умов недофінансування галузі охорони здоров'я за рахунок бюджету, постає питання пошуку альтернативних джерел фінансування.

На сьогодні у світі поширені такі джерела фінансування охорони здоров'я, як плата за послуги, бюджетне фінансування, благодійні внески організацій та спонсорів, фінансові ресурси підприємств, страхові фонди, кредит. В Україні зараз найбільш поширене бюджетне фінансування, частина видатків держави на охорону здоров'я фінансується з фонду державного страхування. Щорічно на оплату санаторно-курортного лікування спрямовується близько 30 % загальних видатків Фонду [6, с. 120].

Історично радянська модель фінансування була орієнтована на централізований механізм формування бюджету галузі [6, с. 117]. Їй були притаманні неефективність використання ресурсів, застосування тільки адміністративних методів управління. Доцільність вдосконалення економічного механізму функціонування галузі обумовило проведення в 1960-1980 рр. низки локальних економічних експериментів щодо розширення прав керівників установ охорони здоров'я, раціоналізації використання ліжкового фонду.

Основними напрямками реформування були: перехід від виділення установам охорони здоров'я коштів з бюджету за окремими статтями видатків до фінансування їх на основі довгострокових стабільних нормативів, виконання робіт за договорами з підприємствами на госпрозрахунковій основі.

Основним джерелом формування ресурсів в новій системі фінансування залишалися бюджетні ресурси, тому виявились

неприйнятими для галузі моделі госпрозрахунку, які впроваджувались в той час у народне господарство країни.

З початку перетворень у межах нового господарського механізму все зупинилось на фазі споживання охороною здоров'я внутрішніх ресурсів. У результаті новий господарський механізм не поліпшив ні матеріального, ні фінансового забезпечення галузі, а головне — не підвищив якості і ефективності її роботи. В Україні, як і в Росії виявилась теоретична і практична неспроможність цього механізму.

Ще однією спробою реформувати систему охорону здоров'я було впровадження платних медичних послуг в 1997 році. На підставі поверхового вивчення досвіду країн Європи і Північної Америки розпочалося впровадження медичного страхування. Впровадження платних послуг в Україні не дало очікуваний результат. Запланована економія бюджетних коштів, як правило, не досягалася, тому що кероване переміщення ресурсів у сферу платної медицини приводило до зростання частоти пізніх звернень до лікаря, збільшувалась частка запущених захворювань, які вимагали дорогого стаціонарного лікування, що посилювало тиск на державний бюджет.

Ми бачимо, що в Україні є деякий невдалий досвід використання економічного механізму в галузі суспільних послуг.

На жаль, медичне законодавство в Україні залишається незмінним з 90-х років, а отже не забезпечує нормативного регулювання багатьох аспектів сучасних відносин між пацієнтами та закладами охорони здоров'я. Положення чинного законодавства України в галузі медицини, не забезпечують належного регулювання відносин щодо надання медичних послуг, не встановлюють гарантій захисту прав та інтересів як пацієнтів, так і медичних установ, не містять чіткого визначення терміну “медична послуга”. Не прийняті стандарти якості медичних послуг. Нормативне регулювання порядку надання медичних послуг дозволить вирішити проблему фінансування галузі. На сьогоднішній день, ст. 49 Конституції України закріплено право на медичну допомогу, яка безоплатно надається у державних та комунальних закладах охорони здоров'я. Таким чином, за умови відсутності законодавчого визначення терміну “медична послуга”, здійснення обов'язкового медичного страхування суперечить Конституції України, оскільки медична допомога, яка гарантуєть-

ся застрахованим громадянам, по суті, не є безоплатною, так як здійснюється за рахунок страхових внесків.

Законодавчим актом, який мав визначити основні правові, організаційні принципи і механізм проведення загальнообов'язкового соціального медичного страхування в Україні, став розроблений Верховною Радою Законопроект “Про обов'язкове державне соціальне медичне страхування” [5, с. 148-149]. Даний Законопроект, однак, має ряд недоліків:

1. Не передбачає відповідальності Фонду як страховика по юридичних і фінансових зобов'язаннях, що не припустимо при таких обсягах коштів і суперечить діючому страховому законодавству.
2. Не вирішені питання взаємодії з медичними структурами. Неурегульовані питання оподаткування коштів, що перераховуються на медичне страхування. В даний час у сукупності роботодавці платять від 30 % нарахувань на заробітну плату своїх працівників у різні фонди. Податкове законодавство практично зводить нанівець страховий інтерес роботодавця стосовно проведення медичного страхування працівників підприємств. Введення нового соціального податку без зниження наявних ставок неминуче приведе до зменшення надходжень по інших податкових статтях і іншим негативним факторам.
3. Не були пророблені такі кардинально важливі положення як механізм упровадження конкретних програм медичного соціального страхування, розрахунок страхових тарифів і величина страхових платежів, їх диференціація залежно від груп, що підлягають страхуванню.
4. Не розглянуте питання про співвідношення у рамках даної системи обов'язкового і добровільного медичного страхування.

Світовий досвід показує, що напрямки реформування системи охорони здоров'я відрізняються структурою джерел фінансування й організацією надання медичних послуг. Зупинимось на деяких аспектах аналізу механізмів фінансування систем організації охорони здоров'я, що існують у різних країнах світу [7, с. 232].

Залежно від способу фінансування можна виділити три основні системи: державна (бюджетна), соціальна та приватна. У чистому вигляді приватної чи державної системи медичного страхування не існує.

Розрізняють поняття страхова медицина і медичне страхування. За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості і доступності медичних послуг населенню. Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, розвиток матеріально-технічної бази закладів, надання медичної допомоги населенню. Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування — це вироблений світовою практикою страхової справи механізм формування і витрачання фондів.

Системи соціального медичного страхування викликають найбільшу зацікавленість, оскільки вони мають ряд переваг над іншими системами. Передусім, над приватною системою, бо система соціального медичного страхування, як і бюджетна, фінансується за рахунок централізовано створеного фонду, забезпечуючи однакові соціальні гарантії пацієнтів, незалежно від їх платоспроможності. У деяких публікаціях зазначається, що приватні системи охорони здоров'я мають ряд недоліків, один з яких обмежене державне регулювання даної сфери.

Деякі вчені приватну систему визначають як американську [3, с. 103]. Така система функціонує в умовах вільного ринку. Попит та пропозицію на медичні послуги визначають професійні медичні об'єднання (асоціації). Фінансування медицини здійснюється переважно за рахунок коштів страхових організацій, які отримують внески фізичних та юридичних осіб. Так, у США близько 74 % населення покриваються приватним медичним страхуванням. З 1965 р. у США працюють державні програми Medicare (фінансування витрат на лікування осіб похилого віку), Medicaid (фінансування невідкладної медичної допомоги щодо малозабезпеченого населення). Систему фінансування медицини у США вважають малоефективною. При витратах на охорону здоров'я близько 14 % ВВП за даними статистики, 15 % населення не одержують належного лікування, так як обсяг медичної допомоги залежить від платоспроможності клієнта. Рівень здоров'я нації у США залишається низьким у порівнянні з більшістю Європейських країн.

Соціальну систему також визначають як західноєвропейську [3, с. 103], яка заснована на суспільних фондах страхування.

У Західній Європі у формуванні фондів охорони здоров'я беруть участь наймані працівники, підприємці та держава (дер-

жавні субсидії). Однак по ступеню їх участі можна виділити дві групи країн:

1. Перша група — Англія, Ірландія, Данія та ін. Основна частина фондів формується державою (50-90 %).
2. Друга група — Німеччина, Франція, Голландія, Бельгія та ін. Суспільні фонди формуються за рахунок внесків найманих працівників, підприємців за мінімальної фінансової участі держави [4, с. 109-111].

Але в усіх країнах ці фонди знаходяться під контролем держави. Важливо, що цільові страхові фонди формуються на децентралізованій основі. Тому місцева влада має можливість самостійно визначати умови фінансування та обсяги пільг. На підставі оцінки місцевих можливостей та потреб у медичній допомозі, органи місцевого самоврядування можуть акумулювати додаткові кошти та розширювати на цій основі набір гарантованих видів медичної допомоги. Крім того, місцеві та регіональні бюджети є основним джерелом фінансування охорони здоров'я у більшості розвинутих країн. Наприклад, уряд Норвегії виділяє лише 15 % коштів, Швеції — 14 %, Німеччини — 19 %, Фінляндії — 35 % від необхідного обсягу.

Водночас деякі вчені виділяють чотири моделі системи соціального захисту: модель Беверіджа (централізовану), модель Бісмарка (кумулятивну або змішану), децентралізовану і радянську (модель Семашко), причому перші три, маючи істотну подібність, протистоять четвертій [8, с. 351-353].

Під централізованою моделлю (модель лорда Беверіджа) розуміють систему, у якій домінує державне соціальне страхування, що є обов'язковим і загальним. Вона застосовується у Великобританії, Італії, Скандинавських країнах. Для моделі Беверіджа характерне включення бюджету соціального страхування в систему державних бюджетів. Таку систему фінансування ще називають північноєвропейською [8, с. 354].

Децентралізована (приватнокорпоративна) модель характеризується перевагою колективного соціального страхування, яке може бути як обов'язковим, так і добровільним. Набула поширення в Японії і США.

Змішана модель характеризується покриттям соціальних ризиків за рахунок державного та колективного страхування.

Вперше введена в Німеччині у 1883 році в рамках соціальних реформ, проведених Бісмарком. Спочатку були видані закони про страхування на випадок хвороби, потім від нещасного випадку, а в 1889 році — закон про страхування по інвалідності та старості. Ці види страхування повинні були здійснювати лікарняні каси, каси підприємств і вільні каси допомоги. Страхові внески встановлювалися законом і сплачувалися роботодавцями і працівниками пропорційно. Використовується у Франції, Швейцарії і Німеччині. Таку модель ще називають континентальною.

Таким чином найбільш розповсюдженою формою фінансування охорони здоров'я у світі є фінансування за рахунок страхових фондів, створених державними органами або приватними структурами. Використання надбань розвинутих країн світу у розвитку страхової справи сприятиме позитивному вирішенню назрілих проблем у цій галузі.

Поліпшити стан справ у медичному забезпеченні в Україні можливо лише через механізм ефективного реформування медичної галузі і в основу цього процесу покласти економічні методи управління, а саме багатоканальність системи фінансування.

Система фінансування медичної галузі має ґрунтуватися на рівнях матеріального забезпечення населення України. Передбачається створення двох секторів медичної допомоги: сектору загальнодоступної медичної допомоги та сектору додаткових можливостей у сфері охорони здоров'я, причому загальнодоступна буде фінансуватись за рахунок бюджетних коштів, що потребуватиме:

1. Внесення змін та доповнень до ст. 49 Конституції України в частині "...безоплатності медичної допомоги" та законодавчого визначення багатоканальності фінансування охорони здоров'я;
2. Введення механізму державного замовлення, що поєднує проведення моніторингу потреби у медичних закладах, приватизація медичних закладів за умови збереження призначення цієї медичної установи, зміна акцентів у медичному забезпеченні, де головною дійовою особою та фондотримачем бюджетних коштів буде сімейний лікар. Але на наш погляд, створення такої системи фінансування потребує наступних досліджень, бо фактично створює ще одного головного розпорядника коштів після виконавчого органу з охорони здоров'я, де будуть сконцентровані завеликі владні повноваження.

3. Доопрацювання єдиної методики фінансування охорони здоров'я в розрахунку на одного жителя. У методику розрахунків необхідно покласти не лише фінансові нормативи бюджетної забезпеченості території і такі коригувальні коефіцієнти до них, як кількість жителів території та індекс відносної податкоспроможності, а й статеву-вікову структуру населення території та особливості стану його здоров'я, що зробить реальнішим фінансування. Це виявляється доцільним, зважаючи на нерівномірний розвиток регіонів України.
5. Запровадження системи обов'язкового медичного страхування, що створить гарантію певного обсягу та якості медичного забезпечення. Ми вважаємо, що цей підхід має позитивні сторони, тому що основною особливістю медичного страхування є його адресність, тобто фінансування медичних заходів не загалом, а спрямованих на конкретного жителя. Крім того, страхова виплата може здійснюватися страховиком двома способами: по-перше, застрахованому у вигляді повної страхової суми або її частки; по-друге, у вигляді оплати медичній установі вартості лікування застрахованого.
6. У створенні сектору додаткових можливостей у сфері охорони здоров'я пропонується використання добровільного медичного страхування, отримання послуг у приватних структурах за особисті кошти. Згадані тенденції в трансформуванні суспільних послуг у приватні підтверджує статистика. Найбільшу частку платних послуг за останні роки з організацій сфери освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги надали організації сфери охорони здоров'я.

Законодавче закріплення терміну "медична послуга" дозволить не тільки запровадити обов'язкове медичне страхування, а також надасть можливість державним та комунальним закладам оказувати паралельно з безоплатними, платні медичні послуги.

Прийняття на місцевому та державному рівнях законодавчої влади нормативних актів щодо можливості багатоканальної системи фінансування галузі (включаючи страхову медицину) дасть можливість передати громадянам окремого міста та держави гарантований перелік безоплатних медичних послуг, змістити акценти фінансування в бік первинної медико-санітарної допомоги, впровадити практику бюджетно-страхової медицини, а також розповсюдити систему добровільного медичного страхування.

Таким чином, сформульовані концептуальні напрями створення системи багатоканальності у фінансуванні медичної галузі України, які потребують подальшого доопрацювання у відповідну модель.

Література

1. Рудень В. В. Фінансування медичного забезпечення в Україні: проблеми та шляхи розв'язання // Фінанси України. — 2007. — № 8. — С. 25-35.
2. Горбач Л. М. Страхова справа: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2003. — 252 с.
3. Говорушко Т. А. Страхові послуги: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 400 с.
4. Дьячкова Ю. М. Страхування: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 240 с.
5. Внукова Н. М., Кузьминчук Н. В. Соціальне страхування: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2006. — 352 с.
6. Страхування: Підр. / Кер. авт. колект. і наук. ред. С. С. Осадець. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
7. Машина Н.І. Міжнародне страхування: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 504 с.

Резюме

В статті представлені результати проведеного дослідження стану фінансових установ охорони здоров'я України.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Л. П. Лисовская

УДК 330.8 (075.8)

П. П. Несененко, А. А. Артеменко

СТАНОВЛЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ФИЗИОКРАТИИ И ЕЁ АКТУАЛЬНОСТЬ В СВЕТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ УКРАИНСКОГО ОБЩЕСТВА

Переживаемые Украиной нелёгкие времена с началом обретения страной политической независимости начались с катастрофического развала экономики в начале 90-х годов прошлого века, потом её некоторой стабилизации и даже роста, начиная с 1999 года. В настоящее время страна вступила в полосу

разразившегося современного мирового экономического кризиса. Достигнутый Украиной рост экономического и социального развития, даже в благоприятные годы, был непродолжительным и нестабильным, и был обусловлен деятельностью предприятий металлургии и химической промышленности, сориентированных, в основном, на внешний рынок. Это отразилось во внушительных темпах экономического роста страны, правда, как потом оказалось, без её реального социально-экономического развития.

Примером того являются коренные изменения, затронувшие аграрный сектор, как один из ключевых звеньев национальной экономики. Разрушительные последствия реформ сказались на нём особенно болезненно. И это учитывая благоприятнейшие условия для его функционирования, такие как плодороднейшие почвы, мягкий климат, трудолюбивое и образованное население, постоянный спрос на сельхозпродукцию и т. д.

В связи с этим, возникает необходимость выяснения причин создавшегося положения, что требует переосмысления на глубинном уровне фактов действительности, выяснения внутренней логики их развития. За последние годы возросло понимание значимости такой постановки, что отразилось на постсоветском пространстве в возрастании интереса к исследованию генетических аспектов современного состояния общественных систем, образовавшихся на обломках бывшего СССР. Очевидным становится необходимость углубления методологического инструментария исследования общества, для чего весьма ценным является обращение к постановке данной проблемы в трудах экономистов, и в первую очередь, домарковского периода. Их наработки, являющиеся анахронизмом для высокоразвитых постэкономических систем, переживающих, как и Украина, переходное состояние, но другого, более высокого общественного уровня, представляют в значительной мере больше историко-экономический, познавательный интерес. Другое дело современная Украина, которая, в отличие от развитых стран, проходящих процесс снятия адекватных рынку, стоимостных форм, в отличие от них, ещё должна их пройти. Отсюда вытекает и коренные различия в методах исследования этих систем, определяемых разными по уровню развития объектами исследования (дориночного и пострыночного типа).

В известном смысле метод является душой предмета. Он изменяется с изменением и усложнением самой действительности.

сти, где осмысление настоящего постоянно требует изучения рудиментов прошлого, структуры настоящего и ростков будущего. Знания наработок мыслителей прошлого представляют значительный интерес для использования в странах уровень развития которых соответствует им. Это тем более важно, что большинство проектов изменения действительности прошли практическую апробацию в прошлом. Отсюда, правильность или ошибочность их, подтверждена историей, что избавляет правителей государств от проверки теоретических истин практикой.

Необходимость реформирования правительством Украины доставшейся от бывшего СССР мозаичной командно-административной системы, с преобладанием в ней феодальных наслоений, сомнений не вызывает. Однако она требует более глубокого осознания сущности происходящих процессов, которые выходят на разработку направлений и методов его осуществления. Вместо жестко централизованной системы, большинство из них оказались в условиях усиливающегося стоимостного, то есть эквивалентного обмена, в результате чего остро обнажились и обострились противоречия между старыми производительными силами и возникающими новыми правовыми формами.

Подобный переход обрек значительную часть производств на вымирание, рост безработицы, а с ним и падение жизненного уровня подавляющей части населения страны. Натурализация хозяйства, на первых порах, не только сохранилась, но и существенно возросла. Одновременно с этим обнаружился баснословный рост доходов олигархической части населения, что вывело Украину на одно из первых мест в мире по темпам прироста этой формы богатства. С другой стороны, богатящаяся, хотя и не так быстро, другая часть населения, образовывалась из представителей зарождающегося мелкого и среднего бизнеса, в том числе и теневого. Их богатства росло, хотя и не так быстро, как первом случае.

Отмеченные аспекты привели к существенному расслоению общества, снижению покупательной способности подавляющей части населения, что отразилось в падении объёмов производства, значительному снижению, а, со временем, и катастрофическому падению темпов экономического роста. Выход из создавшейся ситуации ставит необходимость уточнению стратегии дальнейшего развития страны, выработки конкретных рекомендаций по преодолению негативных явлений, особенно в условиях обостряю-

щегося мирового финансового и экономического кризиса. Исходя из выше изложенного, актуальность избранной темы исследования не вызывает сомнений.

Основной задачей статьи является попытка по-новому взглянуть на выяснение одной из причин, вызвавших сложившуюся ситуацию в Украине, через глубокое осмысление методологии физиократии, которая позволяет обнаружить мало исследованные, по мнению авторов, стороны действительности. Исходя из этого, сделана попытка применения методологии этой школы для осмысления нашей действительности и выработки конкретных рекомендаций для совершенствования отечественной экономической системы.

В решении поставленной проблемы, по нашему мнению, было бы интересно взглянуть через теоретические и практические наработки предшествующих школ экономической мысли и, в первую очередь, физиократов, как одних из основоположников научного этапа экономической мысли. К сожалению, подобный подход редко сейчас применяется, что негативно сказывается на хозяйственной практике. В советский период господствующее положение занимал марксизм, наработки которого широко использовались ведущими школами экономической мысли от московской, ярославской, ростовской до одесской, представленной А. К. Покрытаном. Однако и в них метод физиократов использовался, хотя и частично, через теорию К. Маркса.

С другой стороны, с началом процессов трансформации экономики Украины, отмеченное направление стало больше заменяться, чем дополняться другими подходами, начиная от неоклассического и кейнсианского до институционального, то есть методами более высокого уровня развития систем. Отсюда эйфория 90-х годов XX - начала XXI века в экономической науке от западных теорий и учебников вскоре начала спадать, а в последние годы, особенно с мировым экономическим кризисом, возрос интерес к марксизму. Причем не только на постсоветском пространстве, но и развитых странах, а немного раньше, особенно в России и к работам немецкой исторической школы. Ярким подтверждением тому служит научная дискуссия, по данной проблеме, развернувшаяся на страницах российского журнала "Вопросы экономики" в 2004, активное участие, в которой, приняли и украинские экономисты. Стало очевидным, что степень зрелости предмета исследования, и, её отражения через методы

западных исследователей не соответствуют сложившейся ситуации в украинской экономике. Западное общество оказалось намного более развитым, чем украинское.

Однако марксизм, как и любая экономическая мысль, имел предшественников, который кроме самой теории предшественников коснулся и её метода. Выяснение метода исследования предшественников К. Маркса позволяет лучше осмыслить не только его собственный, но и показать то, что в марксизме не получило развитие, что очень важно для нас, Украины. Ведь теория К. Маркса касалась отношений развитого буржуазного общества. Украина же переживает другое состояние — становления этой системы. Следовательно, наработки марксизма напоминали теорию, написанную для неё как бы “на вырост”. Интересно, что в одной из бесед с последним президентом СССР М. С. Горбачевым, М. Тэтчер советовала ему больше читать А. Смита, а не К. Маркса.

Физиократия через А. Смита, является одной из предтеч экономической теории марксизма. Неслучайно, К. Маркс дорожил их наследием, которое развивал в своих работах. Однако до глубокого исследования этого аспекта достижений данной школы, в современной украинской экономической мысли, дело ещё не дошло. Хотя, подходя объективно, положение дел в экономике Франции того времени, больше соответствует положению современной Украины, чем экономике Англии, последней трети XIX века, получившей своё отражение в фундаментальном произведении К. Маркса “Капитал”.

Отсюда, важно используя метод марксизма, через него выйти на метод исследования его предшественников, физиократов, проследить исследования проблем развивающейся экономической системы Франции XVIII века и выяснить определённые положения, полученные при таком анализе, с использованием данного метода. Иными словами, предмет и метод будут исследованы в диалектическом единстве, но через призму метода. В связи с этим, задача данной статьи будет состоять в обнаружении того, как применяемый метод позволяет углубить содержание исследуемого предмета.

Методология исследования экономических процессов занимает доминирующее положение в экономической проблематике. При этом метод исследования во многом определяется объектом исследования. Так, изучение форм движения материи, как механической и химической, существенно отличаются от метода ис-

следования биологической и социальной форм материи. Вторые две формы обладают качеством живого организма, который требует выбора начала исследования, последовательное рассмотрение которого шаг за шагом приводит исследователя к показу изучаемого объекта в его конкретном разнообразии. Так, изучая биологическую форму материи, как лягушку, биолог должен начать с икринки, затем изучить головастика, после чего прийти, непосредственно, к самой лягушке. Такое изучение позволяет рассмотреть объект как живой, сохранив на каждом этапе все его части в целостности. Подобный поиск начала исследования для механической и химической форм материи не обязателен, так как они представляют не живую, неорганическую целостность.

Каждая из выше отмеченных форм движения материи усложняется, и потому ставят больше трудностей перед исследователями. Переход в истории человечества от менее развитых форм движения материи к более развитым предопределил сохранение, с одной стороны, предыдущей формы, а с другой, уточнял её специфику, в которой отражался элемент развития данной формы. Учитывая это, при рассмотрении самой сложной формы движения материи — социальной, в ней можно обнаружить закономерности развития биологической формы. Познание её позволяет, частично, познать социальную форму.

Развитие экономической мысли предоставляет любопытнейший материал более глубокого проникновения в суть социальной формы материи людьми, обладающими незаурядными знаниями в области биологической формы материи. Будучи по своей основной специальности врачами, они, исследуя законы развития человеческого общества, улавливали одну из важнейших его характеристик — живую, постоянно развивающуюся органическую целостность в форме саморазвития, самодвижения и самовоспроизводства.

Первым человеком, набросавшим проект изучения действительности, был величайший мыслитель в истории человечества, врач по специальности, философ Древней Греции Аристотель. Впервые сформулировав основные философские понятия, такие как категория, качество, количество, мера Аристотель в философских произведениях наметил переход от простых форм к более сложным [1, 5, 13].

Например, рассматривая обмен лож на быков, он выявил нечто общее. За пропорциями обмена данных предметов, уже как

товаров, было обнаружено общее качество, лежащее в основе обмена — потребность. Через обнаружение общего, он вышел на необходимость фиксации того, что есть общим в любом обмене и предстаёт как средством данного обмена — деньги.

Аристотель намечил усложнение формы обмена в условиях замены разнообразных товаров деньгами. В связи с тем, что обмен между натуральными хозяйствами выступал, в значительной степени, как обмен излишками, которые могли быть непосредственно использованы и в земледельческой и скотоводческой общинах выполнял скот, а не золото и серебро. Это характеризовало неразвитость товарно-денежных отношений той эпохи.

Заслугой Аристотеля было то, что он показал, как искать общее, которое внешне скрывается в единичных фактах действительности.

Фундаментальные разработки аристотелевского метода исследования получили своё дальнейшее развитие в эпоху феодализма в трудах Фомы Аквинского, который трансформировал его метод к условиям несколько изменившейся действительности. Однако, наибольший толчок в разработке данной проблемы, в том числе и для общественных систем, получили в трудах представителей зарождающегося буржуазного строя. Значительный вклад в решение данной проблемы продолжали вносить именно врачи, в частности, такие известные как МанDEVиль, У. Петти и, наконец, основатель школы физиократии Ф. Кенэ.

Глава новой школы во Франции, пришедшей на смену обанкротившегося кольбертизма (французского варианта меркантилизма) начинал свою профессиональную деятельность в качестве врача-хирурга. Обладая незаурядным талантом и трудолюбием, он очень быстро сделал карьеру от простого сельского лекаря (приравниваемого в те времена к цирюльнику) до личного лечащего врача короля Франции Людовика XV. Посвятив свою жизнь изучению и лечению разнообразных болезней человеческого тела, в возрасте шестидесяти лет Ф. Кенэ задался вопросом о причинах болезни общественного организма французского общества.

Разобраться в коллизиях французской действительности любознательному ученому-биологу помогла его огромнейшая хирургическая практика и выработанный на её основе, дополненный знаниями трудов предшественников, метод исследования в такой узкой и сложной области медицины, как хирургия. Набросок, посвящённый проблемам метода в хирургии, был пред-

ставлен Ф. Кенэ в “Предисловии к I тому “Записок королевской хирургической академии” (1743). Это Предисловие представляет огромный интерес не только для медицины, но и экономики, учитывая то, что многие идеи, относительно метода, были, в последствии, перенесены на поле экономической науки, получив трансформацию и дальнейшее развитие, исходя из специфического объекта исследования.

“Науки долгое время пребывают в детстве; — писал великий учёный, — их прогресс представляет собой труд долгой череды веков; но даже самые объёмистые и проясняющие дело труды оставляют пустоту, которую не легко заполнить” [8, с. 99]. Отмеченную пустоту, и не только в медицине, вопреки данному прогнозу, удалось заполнить Ф. Кенэ. Им был разработан, применительно к экономике, новый метод, выведший её на качественно новый уровень, в котором школа физиократов оказалась пионером.

Истоки, применённого Ф. Кенэ, нового метода, следует искать в упомянутом выше “Предисловии”, где он сделал анализ достижений и просчётов хирургии. В ней красной нитью проходит идея об ограниченности искусства хирургов в развитии хирургии, как науки. Ф. Кенэ отрицает прогресс, исходящий только от опыта, приобретаемый одной практикой, как и одно наблюдение. Исходя из этого, он выделяет два источника, способных обогатить искусство хирурга: знания, полученные из наблюдения и опытная физика (понимаемые как опыт или эксперимент). Каждый из отмеченных источников познания выполняет определенную роль, где наблюдение охватывают внешние свойства тел, а опыт позволяет выяснить структуру и движущие силы тел. Причём, опыт позволяет корректировать результаты наблюдений. Таким образом “наблюдение ведёт к опыту, а опыт проясняет наблюдение”.

Однако, от наблюдений и экспериментов, проводимых отдельным человеком, нельзя ожидать выяснения истины, так как она разбросана в трудах многих врачей. Необходимо проанализировать и систематизировать эти наработки. Особое внимание, среди них, следует обратить на труды тех медиков, которые существенно обогатили как наблюдение, так и опыт.

Голландского врач и учёный Бургаве, который сформулировал это в виде правила распределять своё время между исследованиями и практикой. Опыт хирургии убедительно показывает, что её прогресс связан не столько с повышением опыта практи-

кующего врача, оперирующего по уже установленным канонам, а связан с нечто большим — прорывами в медицине от мелких открытий до фундаментальных. Причём, не всегда новые открытия становятся, сразу же, достоянием практикующих хирургов. Срабатывает известная инерция. Особенно сильно она проявляется в фундаментальных открытиях, в которых принципиально меняется взгляд на человеческий организм.

Таким стало открытие системы кровообращения У. Гарвеем, кардинально изменившего практику использования лекарств при лечении отдельных органов. Введение лекарства в любой орган человеческого тела, неизбежно распространит его по всему организму. Таким образом, было подтверждено понимание человеческого организма, как живой, целостной системы, что принципиально изменило представление и знания о человеческом организме. Теория, таким образом, стала практикой, превращённой в предписания. В пределах же невыясненных аспектов хирургии врачам оставались лишь догадки и аналогии.

Исходя из выше изложенного, легко заметить, что Ф. Кенэ на базе накопленных к тому времени знаний из области хирургии, сформулировал ряд фундаментальных положений. Во-первых, человеческое общество аналогично человеческому организму, так как обладает состоянием органической целостности, все части которого, являются частями, находясь в этом целом, и теряют его, покидая эти пределы. Во-вторых, изучение человеческого организма, как и общества, не может быть аналогичным изучению механических агрегатов. В-третьих, соединение наблюдения и опыта, позволяет различить внешние формы процессов и их внутреннее содержание. Этим Ф. Кенэ продолжил углубление метода Аристотеля сначала в хирургии, а, затем, и в области общественных наук. В-четвёртых, опыт и наблюдение позволяют повышать эффективность полученных человеком знаний в практике хирургии, а через проводимую экономическую политику, и в области экономики.

К изучению французского общества Ф. Кенэ приступил, будучи уже достаточно зрелым, умудрённым жизненным опытом человеком, в возрасте шестидесяти лет, имея богатый опыт не только практикующего врача, но и крупного учёного в области медицины. Практика врача, выветив проблемы тогдашней хирургии, ясно показала ему проблемы несовершенства метода дан-

ной области медицины. Она помогла ему в изучении новой, более сложной формы процессов социальной сферы развития экономики Франции той эпохи. Появляется ряд работ, таких как “Фермеры”, “Зерно”, “Население”, “Налоги”, посвящённых отдельным сторонам французской действительности [7]. Но это были подступы к решению главной проблемы.

Освоив наработанный материал, и сделав, исходя из него, ряд существенных выводов по выделенным проблемам, Ф. Кенэ приступил к реализации нового подхода к осмыслению действительности, где общество было, не только осмыслено, но и показано как живой организм, через анализ общественного воспроизводства [4, 7]. Ф. Кенэ вводит ряд принципиально новых моментов, с одной стороны углубляя уже известные положения (приоритет сферы производства над обращением и её анализ), с другой — решает новые проблемы, как-то анализ чистого продукта и на базе него доходов различных классов и социальных групп, выделил понятия производительного и непроизводительного труда, классовой структуры общества.

После этого доселе разрозненная экономическая мысль начала приобретать вид четкой системы взглядов. В её основу была положена система “естественного порядка”. Законы развития трактовались, как неизменные, установленные Верховным существом (Богом). Физический закон трактовался как упорядоченный ход всякого физического явления естественного характера, являющийся самым благоприятным для рода человеческого. С ним связан моральный закон, который понимался физиократами, как правило, действия человека в соответствии с физическим законом. Синтез этих законов, по Ф. Кенэ, составлял то, что именовалось “естественным законом”.

“Все подчинено в этом мире законам природы, — писал он, — люди одарены достаточным разумом, чтобы постичь эти законы и соблюдать их”. Отсюда вытекала объективность общественного развития. Отмеченная закономерность позволила подойти к политической экономии как к науке об объективных экономических законах.

Важность природного компонента в жизнедеятельности людей имела ряд важных выводов. Сферой безраздельного господства природы объективно прокладывала дорогу к исследованию отрасли, в которой, по его мнению, создавался прибавочный продукт

названный им чистым. Именно труд в данной отрасли приносил прирост благ и потому выступал производительным трудом.

Из идеи естественного порядка вытекала вторая парадигма — о естественном праве, которая зиждилась на идее философско-энциклопедистов французского Просвещения. Последние утверждали, что все люди по природе равны. Результатом подобного равенства есть частная собственность или на средства производства или же на рабочую силу человека. Причины неравенства между людьми просветители связывали с несовершенством общественной организации.

Следует сказать, что в идее равенства закладывались две формы свободы как условие развития рынка. Во-первых, личной, где человек не должен быть принадлежностью другого лица. И, во-вторых, экономической, связанной с правом выбора человеком формы хозяйственной деятельности.

Отмеченные выше новые проблемы позволили ему показать через общественное воспроизводство всю систему производственных отношений, как функционирование живого общественного организма, по образу и подобию системы кровообращения, открытого У. Гарвеем. Как и у У. Гарвея здесь были органы в виде классов общества, питательные вещества, в виде товаров, система кровообращения в виде движения одних потреблённых благ по замещению другими.

Однако, подобный анализ, отражая общество как целостную структуру, живой организм, не представлял в полной мере реализацию дедуктивного подхода. Для этого требовалось более чётко рассортировать уже изученные экономические формы, ранжировав их по мере усложнения, подобно движению от простых к более развитым формам. В этом движении Ф. Кенэ нашел ещё один элемент данного подхода — идею эквивалентного обмена, выразившуюся в понимании колебания естественных цен, вокруг рыночных. Задачу упрощало и понимание роли разделения труда в анализе экономических форм.

В связи с этим научный анализ подошел к необходимости разобраться в треугольнике проблем — цена, ценность, меновая ценность. Иными словами, всплыла проблема ценности, в последствии, ставшая исходным пунктом анализа буржуазной системы в трудах А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса. За её решение и взялся А. Р. Ж. Тюрго.

Дедуктивный метод намечал движение от простых, неразвитых, элементарных форм общественных систем, какой и была стоимость, к более развитым, как деньги, доходы основных классов, капитал. В той мере, в какой физиократы и последующие школы приближались к этому пониманию все более чётко вырисовывались контуры буржуазного строя и центральная проблема её начала — стоимости (у них ценности).

Однако у них анализ стоимости был своеобразным и демонстрировал нерасчленённость ими двух сторон (факторов) товара (потребительной стоимости и стоимости), названная ими ценностью для потребления и обмена. Не бедой физиократов, а, наоборот, их достоинством, была именно такая постановка проблемы. Подобная нерасчленённость имела следствием существование дорыночного типа тогдашней общественной системы Франции с преобладанием в товаре стороны полезности. Это неизбежно накладывало отпечаток и на форму и содержание всех последующих более сложных (развитых) экономических форм (деньги, капитал и т. д.).

Таким образом, отсутствие у физиократов самого понятия стоимости подтверждалось отсутствием её в действительности, а с ней и закона стоимости, ставшим реальностью только в конце XIX века. Подобная ситуация, как не странно, наблюдается и в современной Украине. Однако, разработкой этого фундаментального положения, в действительности, мало кто из украинских экономистов, в настоящее время, занимается. Основное внимание направлено на попытку реализовать в условиях Украины наработки современной западной экономической мысли.

Рассмотрение данного вопроса следует предварить одним важным замечанием. В истории экономической мысли до К. Маркса использовался термин ценность, вместо стоимости. С одной стороны, под ним понималась способность вещи удовлетворять человеческие потребности, которую К. Маркс назвал потребительной стоимостью. С другой стороны, под ценностью предшественники понимали затрату труда на производство вещи. Внешне это выглядело как пропорция обмена, которая обозначалась понятием “меновая ценность”.

Различие терминов ценность и стоимость было связано с рядом обстоятельств. Во-первых, отсутствием в русском языке чётких различий между словом ценность как затрата труда и

ценностью как полезностью вещи для потребления. Во-вторых, применение термина ценность имело объективную причину, связанную с отсутствием действия развитого стоимостного механизма, который появился только в 70-х годах XIX века в Великобритании, то есть в эпоху свободной конкуренции. Отсутствие фиксации различия в данных терминах приводит к ряду логических несуразиц, затрудняющих понимание сути изложения проблемы, как в домарксовый период, так и в трудах самого К. Маркса, в результате неадекватного перевода сути излагаемых им идей. Отсюда, при изучении проблем обмена у физиократов, как и последующих экономистов, до Д. Рикардо, использовалось понятие ценность.

Определение ценности (стоимости) у физиократов отличалось от трактовки их предшественников, например, У. Петти [12]. Как и У. Петти, Ф. Кенэ чётко не расчленил стоимость как затрату и потребительную стоимость. Понятно, данное обстоятельство самой действительности имело своей основной причиной засилье феодальных отношений в экономике Франции того времени. Однако, они приближались к ней через плодотворнейшую предпосылку анализа, взятую Ф. Кенэ из медицины — идею эквивалентного обмена, которая стала центральной в объяснении рыночной цены.

Понятно, что она была реализована в русле преобладания в товаре стороны потребительной стоимости, что повернула анализ в сторону разработки уже А. Р. Ж. Тюрго подходов в русле наработок маржинализма. Причём, как будет показано ниже, он упредил появление фундаментальных подходов этой концепции через разработку им ценового механизма.

В положении Ф. Кенэ это выглядело следующим образом. “...Главными причинами образующими рыночную цену произведений, — писал Ф. Кенэ — является их редкость или изобилие и более или менее сильная конкуренция продавцов и покупателей”. Основе цены, трактуется не из стоимости в марксовом понимании, а через соотношение спроса и предложения.

Рациональная идея об эквивалентном обмене превратилась в системе ценообразования в идею о равновесных ценах. Создание богатства только в сельском хозяйстве вызвало к жизни тезис — “торговля не порождает богатства”. Существующий известный баланс цен приводил к тому, что если в одном месте

цена на однородный товар становилась выше, то в другом, соответственно, она понижалась. Таким образом, Ф. Кенэ подсознательно выходил на понимание существования естественной цены через колебания рыночных цен, вокруг какой-то средней (оптимальной) рыночной цены.

Идея ценообразования получит своё углубление и дальнейшее развитие в трудах А. Р. Ж. Тюрго [4, 5, 14]. Следует отметить, что дедуктивный метод он позаимствовал у Р. Декарта, который писал о том, что необходимо “мыслить по порядку, начиная с предметов наиболее простых и легко познаваемых, и восходить мало-помалу, как по ступенькам, до познания более сложных”. Применение этого подхода стало основой такого восхождения.

Ключевые научные идеи были изложены в книге А. Р. Ж. Тюрго “Размышления о создании и распределении богатства” (1766), состоящей из 100 тезисов. С 1 по 30 тезисы рассматривается чистый продукт не просто как дар природы, а результат более высокой производительности труда земледельца. Учитывая важную роль земледелия как основы становления промышленного капитала, а, также, предшествующей капитализму основы дорыночных систем, А. Р. Ж. Тюрго начинает своё исследование земельной собственности. При этом она рассматривается под углом зрения распределения земли между членами общества. Постепенно вводятся новые элементы исследования. Разделение труда в земледелии, по мере его углубления, выделяет ремесло, которое содержится за счёт класса, занятого в сельском хозяйстве. Возникает проблема обмена и, в связи с этим, переход к следующему блоку проблем, рассматриваемых в тезисах 31-48.

Эти тезисы рассматривают проблемы цены, стоимости и денег. Выяснение причин, формирующих цену, ставит перед А. Р. Ж. Тюрго задачу выяснения её основы. У него усиливается аспект воздействия на цену товара элемента затрат труда, понимаемые как усилия или времени для её получения. Это самый абстрактный уровень рассмотрения цены без учёта отношений конкуренции со стороны покупателей и продавцов. Данное исследование идёт дальше работок Ф. Кенэ и, по сути дела, является предвосхищением постановки данной проблемы в трудах маржиналистов, где выводится внутренняя характеристика зависимости цены от потребностей, обменивающихся в данных вещах. Такой постановкой, впервые, осуществляется выход на

роль в формировании цены стороной спроса, как отдельно взятого компонента. У А. Р. Ж. Тюрго стоимость называлась ценностью. С одной стороны, под ней понималась годность или пригодность вещи для потребления. Значимость какой-либо вещи для потребления обозначалась термином ценность значения. Совокупность вещей, используемых людьми для жизни и благополучия, по определению А. Р. Ж. Тюрго, образовывали некоторую сумму потребностей. С другой стороны, получение необходимых предметов стоит людям определённых усилий труда. В данном случае речь идёт о ценности не в смысле пользы вещи, а усилий, необходимых для её получения или времени для её получения. В современной терминологии эти средства добывания необходимых вещей называются ресурсами. Ресурсы, которые следует затратить для получения необходимой для жизни вещи, составляет по А. Р. Ж. Тюрго, естественную цену (как сумма доходов в понимании, в последствии, А. Смитом) вещи, причём не имеет значения способ её использования: для собственного потребления или же для обмена. В виду ограниченности ресурсов, у каждого человека, он стремится получить другую вещь, посредством обмена. Отсюда, каждый обменивающийся определяет, сколько ресурсов он может отдать для получения другой вещи. Максимальная доля своих ресурсов, которую человек соглашается отдать, А. Р. Ж. Тюрго назвал ценностью значения. Ценность значения, лежащая в основе меновой стоимости, тем не менее, не может объяснить пропорции обмена, так как у каждого индивида эта оценка своя. Тюрго различал на подсознательном уровне естественную цену и рыночную (цену по которой товар продан). На рыночную цену, как и Ф. Кенэ, он считал, оказывают влияние конкуренция как между покупателями так и продавцами, посредством чего цена из естественной превращается в рыночную.

Следующим аспектом анализа является соотношение между ценностью и ценой. А. Р. Ж. Тюрго отмечал, что в ходе обмена происходит процесс выравнивания ценности одного товара по отношению к другому. Эту равную ценность он назвал меновой ценностью, причём пропорция обмена не является ни отношением между вещами, не выражением связи вещи и её цены. Иными словами, нельзя установить абсолютную единицу ценности. Таким образом, он отрицал абсолютную меру ценности, существующую вне самого понятия ценность. Он не видит её в

труде и не связывает с полезностью вещей. Основополагающей идеей для А. Р. Ж. Тюрго является определяющая роль чувства потребности, которую выделил ещё Аристотель. В процессе торга, по его мнению, происходит сопоставление интенсивности потребностей участников обмена. Посредством выравнивания интенсивностей потребностей участников торга устанавливается равновесие в обмене. Данная идея послужила основой в разработке маржинальной концепции в количественном определении величины ценности.

А. Р. Ж. Тюрго выделял объективную и субъективную ценность. Субъективная ценность, по его мнению, это оценка вещи ее владельцем, например, ощущение человеком тепла при сжигании угля является индивидуальным. Объективная — устанавливается на рынке, как, например, калорийность угля, не зависящая от субъективных оценок людей, а, определяется соотношением спроса и предложения на данный товар. Таким образом, ценность имеет главный измеритель — желание человека.

Методологически важнейшей стороной анализа физиократии, в которой наиболее чётко проявляются достоинства их метода и состояние его неразвитости, проявившееся в следствии такой же неразвитой объективной реальности, была проблема стоимости (ценности) или меновой стоимости. В рассмотрении данного вопроса чётко прослеживается, как более детально разработанные вопросы научного метода исследования в трудах Ф. Кенэ и А. Р. Ж. Тюрго, так и достигнутые наработки. Углубление в рассмотрение проблем тогдашней Франции позволило, в последствии, А. Р. Ж. Тюрго более детально рассмотреть ключевые моменты, как внешней формы развивающихся экономических процессов так и заглянуть в их сущность. Данная проблематика может быть представлена в виде анализа трёх блоков проблем, которые, по сравнению идеями Ф. Кенэ получили существенное уточнение и дополнение. Данную проблему, на самом абстрактном уровне, условно можно свести к следующему:

1. Соотношение ценности (стоимости) и издержек производства.
2. Соотношение ценности продукта с богатством и стоимостью.
3. Проблема эквивалентности обмена.

Первая проблема у Ф. Кенэ предстала как сведение того, что, в последствии, получило название стоимости к издержкам про-

изводства. У А. Р. Ж. Тюрго издержки производства оформились в понятие ресурсы.

Вторая проблема, ценность продукта у Ф. Кенэ трактовалась как мерило богатства. Он сводил богатство более к натурально-вещественному составу, чем к усилиям на его получение. У А. Р. Ж. Тюрго уже отмеченная категория ресурсы больше понималась не как дар природы, а усилия человека по их приобретению. По сути, они, в большей степени, связывались не с природными факторами, а с трудом. Однако, в связи с неразвитостью трудовых процессов, эту сторону деятельности людей А. Р. Ж. Тюрго увязал с натурально-вещественной формой (ресурсами). Наиболее чётко показал различий в понятиях стоимости (трудность или лёгкость производства) и богатства (количество потребительных стоимостей) Д. Рикардо.

Третья проблема, эквивалентности обмена, получила у А. Р. Ж. Тюрго новое звучание. Если Ф. Кенэ видел проблему эквивалентности в стремлении рыночных цен к определённом среднему уровню, их выравниванию, являющимся основой рыночной цены, то для А. Р. Ж. Тюрго эти различия уже чётко определены в виде понятий естественной и рыночной цены. Кроме того, он показывает переходные ступени движения от естественных цен к рыночным через метод дедукции, восхождению от простых форм к более сложным. Не трудно заметить, что, в последующем, А. Смит уточнил проблему ценности, а через него, Д. Рикардо поставил уже вопрос о стоимости. Применив дедуктивный подход, как основу научного анализа, Д. Рикардо использовал его в анализе буржуазных форм через принцип монизма, роль которого выполнил закон стоимости, согласно которому все экономические формы рассматривались исходя из определения их рабочим временем на их производство.

Глубина разработки проблемы стоимости на основе метода позволила А. Р. Ж. Тюрго проанализировать сущность и функции денег, классовую структуру общества, внося некоторые уточнения в структуру, предложенную Ф. Кенэ, а, также, капитала и доходов капиталистического общества. Особый интерес в понимании хозяйственных процессов в Украине, имеет трактовка физиократами денег и их три функции: меры стоимости, средства обращения и средства платежа. Особо выделялась функция денег как средства обращения, позволяющая облегчать обмен.

При этом, они были противниками накопления денег и превращения их в сокровища. Анализ функции денег как меры стоимости не получил в их наработках особого развития. Данное положение представляет особый интерес для Украины. Ввиду того, что стоимостные процессы у нас находятся на этапе становления, единственной развитой функцией денег является функция средства обращения. Функция денег как меры стоимости только формируется, а, в качестве средства накопления, почти, не выполняется из-за отсутствия завершенности денежного эквивалента. Поэтому, население предпочитает хранить свои сбережения в долларах, евро, драгоценных металлах, вкладывать в недвижимость, но не держать в гривнах. Причиной этого является не столько нестабильность экономики, инфляция, непредсказуемость решений правительства, а банальная истина — неразвитость национальных денег в функции средства накопления. Понятно, что гривна, функцию мировых денег, тем более, выполнять не может по причине незавершенности формирования полноценных денег, выполняющих все пять функций.

Исходя из выше изложенного, наработки физиократов позволяют выявить причины негативных явлений, сложившихся в Украине, которые можно свести к следующему:

1. Процессы трансформации экономической системы в период первоначального накопления капитала и промышленной капитализации как поиск отрасли его проникновения в экономику Украины даже не обозначены.
2. Подход физиократов к проблеме капитализации был дан с учетом специфики, прежде всего Франции, что указывает нахождение её и у нас, в Украине. Проблема, к сожалению, на сегодняшний день даже не обозначена.
3. Неразвитость инфраструктуры рынка вызывает консервацию дорыночных отношений и форм хозяйствования и имеет, как следствие, сохранение диспропорций в общественном производстве и попытки их исправления через ручное управление экономикой, подменяющее управление рынком.
4. Допущенные руководством ошибки через образовавшиеся перекосы в системе сложившихся народнохозяйственных пропорций, вызваны и воздействием на отдельные части экономической системы, без учёта изменений всего целого. Отсю-

да, применяемые рекомендации в экономической политике по улучшению хозяйственной деятельности не учитывают общих законов развития, то есть рассматривают общество, как механический агрегат.

5. Игнорирование влияния на экономические процессы стороны полезности, как пока доминирующие.

Литература

1. Аристотель. Сочинения: В 4 т. — М.: Мысль, 1983.
2. Артеменко О. А., Несененко П. П. Про енергетичні аспекти формування вартості // Економіка АПК. — 1998. — № 11. — С. 68-71.
3. Афанасьев Г. Е. Главные моменты министерской деятельности Тюрго и их значение. — Одесса, 1884. — 289 с.
4. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. / МГУ им. М. В. Ломоносова. — М.: Мысль, 1987. — Т. 1. — С. 442-479.
5. Історія економічних учень: Підр.: У 2 ч. / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — Ч.1 — С. 155-175.
6. Кареев Н. И. История Западной Европы и новое время. — С.-Пб., 1904. — Т. III: История XVIII века. — 646 с.
7. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. — М.: Соцэкгиз, 1960. — 551 с.
8. Кенэ Ф. Предисловие к I тому “Записок королевской хирургической академии” (1743) // Вопросы экономики. — 2008. — № 12. — С. 99-111.
9. Мартыновский С. В. Экономическая наука от Аристотеля до наших дней: Основные направления анализа. — Одесса: Друк, 2001. — С. 21-24.
10. Мартыновский С. В. Экономическая политика: проблемы достижения цели. — Одесса: Пальмира, 2008. — 186 с.
11. Несененко П. П., Артеменко А. А. Роль и значение экономической политики физиократов в свете современных проблем Украины // Науковий вісник: зб. наук. пр. / ОДЕУ, ВАМН. — 2008. — № 16(72). — С. 114-124.
12. Петти У. Экономические и статистические работы. — М.: Соцэкгиз, 1940. — С. 40.
13. Татаркевич В. Історія філософії. — Львів: Свічадо, 1997. — Т. 1: Антична і середньовічна філософія. — С. 122-145.

14. Тюрго А. Р. Избранные экономические произведения. — М.: Соцэкгиз, 1961. — 198 с.

Резюме

В статті проаналізовано становлення та розвиток метода дослідження запропонованого школою фізіократів. Показано його значення для аналізу соціально-економічного стану сучасної України. На основі використаного фізіократами методу, виявлені причини негативних явищ, які склались в економіці нашої країни для напрацювання, в подальшому, рекомендацій по посиленню в ній економічних процесів.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. В. Доброва

НАШИ АВТОРЫ

- Артеменко Александр, старш. преподаватель каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Басюк Ольга, аспирант каф. региональной экономики и экологии ОГЭУ (Одесса)
- Владова Татьяна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Волощук Лидия, канд. эконом. наук, доцент каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Грималюк Андрей, канд. эконом. наук, докторант каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Грунтковский Владимир, ассистент каф. эконом. теории и менеджмента Нац. ун-та им. Ю. Федковича (Черновцы)
- Гусак Евгений, студент ОГЭУ (Одесса)
- Данилина Светлана, аспирант каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Деревиженко Сергей, студент ОГЭУ (Одесса)
- Довбня Анастасия, студент ОГЭУ (Одесса)
- Добров Виталий, канд. наук, профессор каф. финансового менеджмента ОГЭУ (Одесса)
- Жердецкая Лилия, старш. преподаватель каф. банковского дела ОГЭУ (Одесса)
- Кочерба Вячеслав, студент ОГЭУ (Одесса)
- Кравчук Анна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Мельникович Елена, канд. эконом. наук, докторант каф. маркетинга и рекламы Нац. торгово-эконом. ун-та (Киев)
- Мироненко Алина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Небаронова Юлия, преподаватель каф. финансов ОГЭУ (Одесса)
- Несененко Павел, канд. эконом. наук, доцент каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Николаев Юрий, доцент каф. менеджмента и математ. моделирования рыночных процессов Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)

- Ничитайлова Маргарита, аспирант каф. менеджмента и математ. моделирования рыночных процессов Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Разгулова Ольга, студент ОГЭУ (Одесса)
- Романяк Игорь, студент ОГЭУ (Одесса)
- Саенко Александр, аспирант каф. эконом. теории и менеджмента Нац. ун-та им. Ю. Федковича (Черновцы)
- Сурдул С., студент ОГЭУ (Одесса)
- Тинтулов Константин, студент ОГЭУ (Одесса)
- Чебан В., студент ОГЭУ (Одесса)
- Шоп Анатолий, студент ОГЭУ (Одесса)
- Юрий Татьяна, аспирант Ин-та аграрной экономики (Черновцы)

СОДЕРЖАНИЕ

В. М. Добров

Управління банківським капіталом в умовах фінансової кризи 3

О. В. Басюк, А. С. Довбня

Конкурентоспроможність як складова частина економічного потенціалу регіону 8

О. С. Саєнко

Методологія оцінки економічної безпеки країни: системний підхід 19

С. М. Деревіженко

Державна політика підтримки малого бізнесу в Україні за 2007-2009 рр. 28

О. В. Разгулова

Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку 35

А. В. Грималюк

Деятельностный подход и права собственности 41

Л. О. Волощук

Аналіз фінансової звітності як елемент обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовим станом підприємства 48

А. С. Мироненко

Взаємодія логістичних потоків в інтегрованому ланцюгу поставок 55

Е. Д. Гусак

Повышение конкурентоспособности предприятия с иностранными инвестициями 61

<i>М. С. Нічитайлова, Ю. О. Ніколаєв</i>	
Вплив інвестування на зайнятість в національній економіці України	67
<i>А. Ю. Кравчук</i>	
Економічна безпека бізнесу як фактор конкурентоспроможності	75
<i>Л. В. Жердецька, В. М. Кочорба</i>	
Тенденції розвитку філійної мережі банків України	80
<i>Т. П. Юрій</i>	
Передумови ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств	90
<i>В. Ю. Грунтковський</i>	
Вибір оптимальної моделі соціальної відповідальності бізнесу	100
<i>В. А. Чебан</i>	
Социальная политика предприятия как инструмент развития человеческого капитала	108
<i>С. В. Сурдул</i>	
Податкове навантаження як регулятор впливу на стан підприємств та економіку	114
<i>І. Б. Романяк</i>	
Огляд ринку сухих будівних сумішей в Україні за 2007-2008 рр.	122
<i>О. М. Мельникович</i>	
Організаційні підходи до проведення тендерів серед реklamних агентств	128
<i>А. Ф. Шоп</i>	
Аналіз основних факторів інфляції в Україні в 2006-2008 рр.	137

<i>Т. В. Владова</i>	
Использование современных инструментов безналичных расчетов в условиях кризиса	146
<i>С. А. Данилина</i>	
Экономическое содержание процесса концентрации капитала	156
<i>К. В. Тінтулов</i>	
Аналіз імовірності банкрутства для підприємств виноробства на прикладі ТОВ “Винхол Оксамитне”	167
<i>Ю. В. Небаронова</i>	
Фінансування охорони здоров’я в Україні: проблеми та шляхи вирішення	172
<i>П. П. Несененко, А. А. Артеменко</i>	
Становление методологии физиократии и её актуальность в свете исследования современного социально-экономического положения украинского общества	183
<i>НАШИ АВТОРЫ</i>	203

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку _____
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ол. друк. арк. 17.3

Віддруковано в друкарні ТОВ “Лерадрук”
67400, м. Роздільна Одеської обл.,
вул. Леніна, 44.