



Науково-практичні інтернет-конференції

Партнерство «Нова Освіта», Громадська організація «Інститут освітньої та молодіжної політики» та Науково-учбовий центр прикладної інформатики Національної академії наук України організують та проводять всеукраїнські та з міжнародною участю науково-практичні конференції за різними галузями знань. Конференції проходять в дистанційному (заочному) режимі в різних містах України: **Києві, Одесі, Миколаєві та Запоріжжі**.

Матеріали за підсумками кожної конференції видаються в друкованому вигляді та розсилаються авторам. *Статті та тези* доповідей, опубліковані в збірниках матеріалів, **враховуються до опублікованих праць, які додатково відображають наукові результати дисертації** (п. 14 Порядку присудження наукових ступенів і присвоєння вченого звання старшого наукового співробітника від 07.03.2007 р.).

ЗАПРОШУЄМО ДО УЧАСТІ! ЯКЩО У ВАС ВИНИКЛИ ЗАПИТАННЯ, НАПИШІТЬ НАМ

© 2008–2013, Інститут освітньої та молодіжної політики



+38 (063) 212-11-11 (вартість дзвінка – згідно з тарифами Вашого оператора)
novaosvita@gmail.com
www.novaosvita.com.ua

Головний редактор:

Присяжнюк Володимир Костянтинович, ректор Академії муніципального управління, д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України.

Заступники головного редактора:

Дацій Олександр Іванович, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., завідувач кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, кандидат юридичних наук, директор аудиторської фірми "Аналітик".

Члени редакційної колегії:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор кафедри муніципального права Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрного університету

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Іванюта Василь Романович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., професор кафедри муніципального права, суддя Конституційного суду України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Клименюк Микола Миколайович, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління, д.е.н., професор

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів Академії муніципального управління

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член-кореспондент Академії правових наук, завідувач кафедри цивільноправових дисциплін Академії муніципального управління

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретиату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житловокомунального господарства

Невелєв Олександр Мішійлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії муніципального управління

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., доцент, завідувач кафедри муніципального права Академії муніципального управління

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олександрович, д.ю.н., професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Видавничий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО- АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 9/1'2013

(видається з 1994 року)

Журнал включено

до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних наук

Постанова президії ВАК України від 6 жовтня 2010 р. № 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 4384 від 18 липня 2000 р.

Засновник:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку Вченою радою Академії муніципального управління. Протокол №35 від 16 вересня 2013 року. Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 16.09.2013

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (099) 143-03-99, (066) 178-20-42, (097) 178-90-89

Факс: (044) 279-63-47

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



© "Аналітик", 2013

© "Економіка. Фінанси. Право", 2013

Суб'єкт видавничої справи

Типографія "Альфа Реклама"

м. Київ,

вул. Велика Васильківська, 139

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

<i>Т.І. ВЕЛИКСАР.</i> Медичне страхування як елемент системи соціального захисту населення	4
<i>С.С. ГАЛУНКА.</i> Сучасні тенденції розвитку ринку кукурудзи в Україні та світі	9
<i>А.С. ГЛУЩЕВСЬКА.</i> Особливості зарубіжної експансії ТНК автомобільної промисловості ФРН ...	14
<i>Г.А. КОРЧАГІНА.</i> Теоретичні підходи до визначення поняття "професійна культура управлінського персоналу"	20
<i>О.А. МАРТИНЮК.</i> Активізація інноваційної діяльності АПК	23
<i>І.М. МЯГКИХ.</i> Теоретичні підходи визначення та оцінки виробничого потенціалу авіатранспортного підприємства України в ринкових умовах	27
<i>А.В. ОХОТНИКОВ.</i> Управління комерційними контрактами підприємства в умовах інформаційної асиметрії	32
<i>І.П. ПАНАСЮК.</i> Вплив тарифної політики на ефективність діяльності авіакомпанії	38
<i>Ю.А. ПОСКРИПКО.</i> Аналіз інтеграції кадрової безпеки в управління персоналом підприємств малого та середнього бізнесу	44
<i>О.І. МІЛАЗОВСЬКА.</i> Загальна специфіка оптимізації системи управління фінансуванням оборотних коштів (на прикладі підприємств туризму)	49

ФІНАНСИ

<i>В.В. РАТИНСЬКИЙ.</i> Форми і методи стимулювання збуту нафтопродуктів	53
<i>С.А. ТКАЧЕНКО.</i> Обліково-економічне та аналітичне забезпечення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств і виробничих об'єднань в ситуаційному управлінні	57
<i>І.Б. ДМИТРЕНКО.</i> Теоретичні основи капіталу банку як економічної категорії	63
<i>Т.Ю. ГАВРИЛЮК.</i> Сучасні підходи до визначення сутності поняття "фінансова безпека підприємства"	68
<i>Ю.М. ПОПВНЯК.</i> Роль фінансового механізму в системі управління витратами підприємства	71

ПРАВО — КОНСУЛЬТАЦІЇ

Яким чином здійснюється оподаткування адвокатської діяльності?	19
Які види витрат враховуються при оподаткуванні доходів адвокатів, які здійснюють незалежну професійну діяльність?	26
У яких правових режимах може проводитися адвокатська діяльність?	37
Встановлено граничні суми розрахунків готівкою	43
Утилізаційний збір з вересня 2013 року: кому не сплачувати	43
Погашення податкового зобов'язання платника податку за рахунок бюджетного відшкодування податку на додану вартість	62



аспірант, викладач
кафедри фінансів

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ**HEALTH INSURANCE AS AN ELEMENT OF SOCIAL PROTECTION**

Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування медичного страхування як елементу системи соціального захисту населення. Автором запропоновано шляхи удосконалення медичного страхування з метою забезпечення соціального захисту населення подорожуючого між країнами СНД та Україною.

Статья посвящена исследованию особенностей функционирования медицинского страхования как элемента системы социальной защиты населения. Автором предложены пути усовершенствования медицинского страхования с целью обеспечения социальной защиты населения путешествующего между странами СНГ и Украиной.

This article is devoted to the study of the functioning of health insurance as part of the social protection system. The author proposed ways to improve health insurance in order to provide social protection of population traveling between CIS countries and Ukraine.

Ключові слова: система соціального захисту населення, соціальне страхування, медичне страхування, "обов'язкова медична картка подорожуючого за кордон", Медичне страхове бюро

Ключевые слова: система социальной защиты населения, социальное страхование, медицинское страхование, "обязательная медицинская карточка путешествующего за границу", Медицинское страховое бюро

Keywords: social security system, social insurance, health insurance, "compulsory medical card traveling abroad", Medical Insurance Bureau

ВСТУП

Надання якісної медичної допомоги є важливою та невід'ємною складовою системи соціального захисту населення. Де б не знаходився громадянин України та яке б не було у нього матеріальне становище, при настанні непередбачуваної з його здоров'ям ситуації, він має отримати гідну медичну допомогу.

Складні економічні умови, які характерні для трансформаційної економіки, спонукають населення України досить часто виїздити за кордон, зокрема, в країни СНД. Тісні економічні, дружні та родинні зв'язки також є фактором подорожей українців. Разом з тим, чинники небезпеки здоров'ю людини існують завжди, незалежно від того, здійснюється поїздка по туристичній півці (коли страхування є обов'язковим) чи самотужки. Потреба у медичному обслуговуванні громадян, які не мають полісу туристичного страхування, нашоухується на суто фінансову проблему: яким чином буде оплачена медична допомога зарубіжних (українських) громадян. Адже, наприклад, у Росії введено обов'язкове медичне страхування, згідно якого медична допомога тільки російським громадянам надається безоплатно. Така ситуація існує й в Білорусі на відміну від України. Таким чином,

виникає проблема у певному захисті (медичному) українських громадян, яка і досі не знайшла свого вирішення ні в теоретичних положеннях, ні на практичному досвіді – при виїзді до країн СНД.

Проблемами медичного страхування як елементу соціального захисту займалися широке коло як зарубіжних, так і вітчизняних вчених - економістів та практиків. Серед них, зокрема, такі, як: Р. Холли, К.Дж. Ерроу, Дж. Стігліц, Н. Адамчук, В.Г. Варнавіський, Є.В. Жилінський, Е.М. Лібанова, В.М. Степанов, В.Ф. Москаленко, Ю.Н. Гладкий, В.В. Дорофієнко, С.В. Дідур, Н. Климова, Н. Болотіна, В. Скуратівський, Ю.С. Конопліна, О. Палій, Н.Б. Грищенко, Л. Дідківська, О. Іванова, Т. Стецюк, Л.Б. Костровець, С. Котова, А. Цумаєва, Г.В. Попович, С. Юрій, В. Нонко, О. Губар, О. Гаманкова, Н. Савченко, С. Осадець, В. Новиков, З. Гладун, О. Олефір, Н. Климова, Н. Губенко, Н.І. Карпишин та інші. Значні напрацювання у цьому напрямку сприяли розвитку теоретичних засад соціального захисту населення, зокрема розвитку понятійного апарату, та впровадженню практичних заходів. Проте, не вирішеними залишилися питання надання медичної допомоги громадянам нашої держави, які поїхали в країни СНД та громадянам

будь-якої з країн СНД, що приїхали в Україну на певний термін.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні особливостей функціонування медичного страхування як елементу соціального захисту населення та пошуку можливих шляхів його удосконалення для забезпечення соціального захисту при втраті здоров'я за кордоном як громадян України, так і інших країн СНД.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При виконанні роботи використовувалися методи структурно-логічного, порівняльного, статистичного аналізу, графічні методи та прийоми.

Методологічною та інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти з питань соціального захисту, наукові праці відомих вчених, навчальні посібники, матеріали періодичного друку, ресурси Internet.

РЕЗУЛЬТАТИ

Система соціального захисту населення складається з таких елементів:

- соціальне страхування;
- державна соціальна допомога;
- державні соціальні гарантії [1].

В свою чергу, соціальне страхування в Україні, згідно Закону України "Основи законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [2], поділяється на такі види:

- пенсійне страхування;
- медичне страхування;
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням;
- страхування на випадок безробіття.

Так як, медичне страхування є складовою соціального страхування, а останнє в свою чергу є складовою соціального захисту, то це дає підстави погодитися з думкою багатьох відомих вчених, що медичне страхування є елементом системи соціального захисту населення України.

Проте, варто відмітити, що медичне страхування як елемент системи соціального захисту населення України і досі не працює в повному обсязі.

Медичне страхування – це елемент системи соціального захисту населення щодо охорони здоров'я, який забезпечує компенсацію витрат населення на медичне обслуговування. Розрізняють обов'язкове та добровільне медичне страхування.

Обов'язкове медичне страхування є частиною системи соціального страхування і основною формою медичного страхування в країнах з ринковою економікою. В свою чергу добровільне медичне страхування є доповненням до обов'язкового та гарантує оплату медичних послуг, що надані понад його програму[3].

В Україні обов'язкове медичне страхування планувалося ввести з 2014 року. До сьогоднішнього дня вже було розглянуто низку проектів законів щодо введення загальнообов'язкового (соціального) медичного страхування, проте жоден з них так і не був прийнятий. Дискусійні питання торкаються проблем збільшення навантаження на фонд оплати праці, управління коштами медичного страхування, дублювання функцій соціального страхування та медичного страхування та ін.

Добровільне медичне страхування продовжує розвиватися на території нашої держави, що свідчить про усвідомлення громадянами необхідності захисту здоров'я. Статистичні дані, наведені в таблиці 1, вказують, що за період 2009-2011 років медичне страхування має позитивну динаміку, його питома вага у всіх видах страхування збільшується з 4% до 6%, воно поступається місцем автомобільному страхуванню, страхуванню майна, страхуванню фінансових ризиків, страхуванню від вогневих ризиків та страхуванню життя. Разом з тим, поліси медичного страхування, які пропонуються, мають на меті захист громадян тільки у межах держави.

Кожного року значна кількість громадян України виїжджають на відповідний термін за кордон. Певна частина з них їдуть на відпочинок за туристичними путівками, які передбачають добровільне медичне страхування, страхування від нещасного випадку, страхування майна й автомобіля на час подорожі, страхування фінансового ризику в разі непередбачуваної відмови туриста від поїздки, страхування на випадок затримки транспорту, страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів у країнах Європи та інші. Кількість туристів, що подорожують за кордон з кожним роком збільшується в середньому на 35%. В 2010 р. за кордоном побувало 17,2 млн. українців [4], близько половини з них були застраховані. Страхові премії за туристичними полісами для виїжджаючих за кордон в 2010 році зросли на 34,3 %. На рис. 1 представлена динаміка росту страхових премій протягом 2004-2012 рр. Проте, інша частина людей, які їдуть до країн СНД в гості до рідних та друзів не мають аналогічної страховки.

Під час поїздок за кордон, зокрема в країни СНД, існує вірогідність, що громадяни України можуть опинитися в складній ситуації (хвороба, травматизм і т.д.). Для вирішення цих проблем необхідні певні знання та матеріальні витрати. Проте, як правило, особи, що їдуть за кордон за родинними зв'язками, до друзів не розраховують на те, що вони захворіють та їм необхідні будуть кошти для лікування (тут має місце певна інерційність мислення, коли медична допомога у Радянському Союзі була безкоштовною). Іноді медична допомога має бути екстреною(при укусах кліщів, вірусних захворюваннях, травматизмі і т.д.).

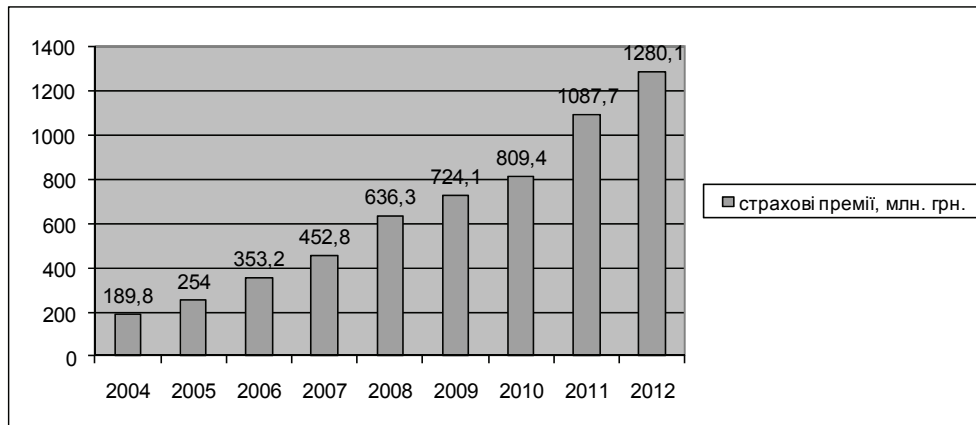


Рисунок 1. Динаміка страхових премій з медичного страхування за 2004-2012 рр.

[Джерело: складено автором за звітними даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг]

Таблиця 1

Страхові премії за видами страхування за 2009-2011 рр.

[Джерело: складено автором за звітними даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг]

Види Страхування	Роки					
	2009		2010		2011	
	млн. грн.	Частка у всіх видах страхуван ня, %	млн. грн.	Частка у всіх видах страхуван ня, %	млн. грн.	Частка у всіх видах страхуван ня, %
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	5571,7	27,2	5059,0	37,9	5658,1	31,5
Страхування майна	3166,8	15,5	1680,8	12,6	2229,9	12,4
Страхування фінансових ризиків	2488,4	12,2	755,7	5,7	2008,3	11,2
Страхування від вогневих ризиків	2124,4	10,4	1156,3	8,7	1827,6	10,2
Страхування життя	827,3	4,0	906	6,8	1346,3	7,5
Медичне страхування	762,3	3,7	809,4	6,1	1087,7	6,0
Страхування вантажів та багажу	1150,9	5,6	801,7	6,0	924,6	5,1
Страхування відповідальності перед третіми особами	986,5	4,8	505,9	3,8	680,7	3,8
Страхування від нещасних випадків	367,8	1,8	348,9	2,6	561,6	3,1
Страхування кредитів	1696,8	8,3	256,4	1,9	334,6	1,9
Страхування медичних витрат	178,8	0,9	213,9	1,6	288,1	1,6
Авіаційне страхування	241,3	1,2	222,9	1,7	200,5	1,1
Страхування від нещасних випадків на транспорті	146,2	0,8	133,6	1,0	139,9	0,8
Інші види	732,9	3,6	477,3	3,6	682,1	3,8
Всього	20442,1	100,0	13327,8	100,0	17970	100,0

Аналіз законодавства та практики дає підстави стверджувати, що надання медичної допомоги громадянам України в інших державах здійснюється за відповідну плату. В свою чергу, іноземці на території України до 22 червня 2011 року мали змогу отримати медичну допомогу, в тому числі екстрену, безкоштовно. З прийняттям постанови Кабінету Міністрів України "Порядок надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України" № 667, іноземці, які тимчасово перебувають на території нашої держави отримують медичну допомогу, в тому числі, екстрену, тільки за плату, якщо інше не передбачено законом або міжнародними договорами.

Для того, щоб забезпечити соціальний захист населення України на випадок втрати здоров'я за кордоном пропонуємо реалізувати пілотний проект (з відповідним законодавчим забезпеченням) : введення на договірних основах обов'язкового медичного страхування подорожуючого між країнами СНД і Україною, по наданню медичної допомоги через Медичне страхове бюро, яке пропонується створити.

При перетині кордону України власним транспортним засобом, Митна служба має прослідкувати наявність у кожної особи оформленого страхового полісу - "обов'язкової медичної картки подорожуючого за кордон". В випадку перетину кордону літаком, поїздом, автобусом та будь-яким іншим видом транспорту, окрім власного, необхідно у вартість білету включати страховий платіж, який передбачає видачу "обов'язкової медичної картки подорожуючого за кордон". Отже, наявність "обов'язкової медичної картки подорожуючого за кордон" є обов'язковою умовою для отримання дозволу на перетин кордону громадянами як України, так й країн СНД.

Запропонована "обов'язкова медична картка подорожуючого за кордон" дасть можливість покрити всі витрати на лікування (стаціонарне, амбулаторне), придбання лікарських препаратів, отримання медичних послуг, перевезення транспортом швидкої допомоги, а також у випадку смерті - репатріацію тіла загиблого на батьківщину.

"Обов'язкова медична картка подорожуючого за кордон" буде діяти для кожної країни - учасниці даного проекту. Даний страховий поліс може бути оформлений терміном до 90 діб .

"Обов'язкова медична картка подорожуючого за кордон" повинна мати чітко затверджену однакову форму, що буде погоджена з усіма учасниками проекту.

Наявність страхового полісу не може бути стовідсотковою гарантією покриття витрат на лікування подорожуючого за кордон. До страхових випадків не відноситься: лікування психічних захворювань; лікування захворювань, травм, що були отримані в результаті будь-яких протиправних дій, у стані наркотичного або алкогольного сп'яніння; пластичні хірургічні операції, крім випадку, коли їх необхідність обумовлена травмою, що потребує екстреної допомоги; стоматологічні послуги, крім випадку, коли у людини гостра зубна біль; лікування

хвороб пов'язаних зі СНІДом та венеричними захворюваннями; здійснення лікування родичів та близьких друзів страхувальника в гості до яких поїхав подорожуючий; травми, що особа отримала в наслідок спроби самогубства; здійснення абортів, крім випадків, коли це загрожує життю жінки; проведення діагностики за бажанням страхувальника; лікування в санаторіях та інше.

Крім того, варто додати, що страховик має відшкодувати витрати, пов'язані з лікуванням хворого за кордоном тільки в разі, якщо хвороба трапилася, коли особа була за межами власної держави та якщо термін дії "обов'язкової медичної картки подорожуючого за кордон" не закінчився на момент хвороби.

Запропонований проект "Обов'язкова медична картка подорожуючого за кордон" передбачає:

1) створення Національного Медичного страхового бюро, до якого входять всі страховики, що здійснюють обов'язкове медичне страхування подорожуючого за кордон;

2) обов'язкове медичне страхування осіб, що перетинають кордон власної держави для відвідування країн СНД на певний термін (до 90 діб);

3) наявність відповідної законодавчої бази, що регламентує діяльність страховиків в даній сфері.

Медичне страхове бюро (МСБ) – це єдине об'єднання страхових організацій країни-учасниці проекту, яке буде діяти з метою гарантування виконання зобов'язань учасників об'єднання за договорами медичного страхування подорожуючих громадян країни-члена проекту за кордон власної держави до інших країн - членів проекту.

Дана організація має складатися з певної кількості асоційованих та повних членів, які здійснюють медичне страхування подорожуючих за кордон. Таке членство є головною умовою для можливості здійснення даного виду страхування.

Члени даного бюро мають відраховувати в Фонд страхових гарантій, що створений при МСБ, 45-55 % страхових премій за договорами медичного страхування "Обов'язкова медична карта подорожуючого за кордон". Бюро в свою чергу, забезпечить своєчасне та якісне врегулювання страхових випадків за цими договорами.

За рахунок фонду страхових гарантій усі члени МСБ зможуть вчасно здійснити виплати при необхідності лікування хворого за кордоном, надання медичних послуг, репатріацію особи на батьківщину у випадку смерті.

Медичне страхове бюро буде діяти як неприбуткова організація. Головними її завданнями будуть:

1) управління централізованими страховими резервними фондами та здійснення виплат із них;

2) виконання страхових зобов'язань з обов'язкового медичного страхування подорожуючого за кордон за страховиків – членів Бюро у разі недостатності коштів та майна цих страховиків, що визнанні банкрутом та/ або ліквідовані;

3) розробка зразків страхових полісів і договорів обов'язкового медичного страхування, подорожуючих за кордон;

4) розрахунок розміру базового страхового платежу та коригуючих коефіцієнтів за договорами медичного страхування;

5) надання страховикам інформації щодо страхових випадків стосовно конкретних страхувальників та інші.

Схеми органів управління та органів контролю Медичного страхового бюро зображені на рис. 2 та 3 відповідно.



Рис 2. Схема органів управління Медичного страхового бюро



Рис 3. Схема органів контролю Медичного страхового бюро

Загальні збори членів Бюро – вищий орган з усіх питань, що стосуватимуться його діяльності. Він складатиметься з усіх страховиків - асоційованих та повних членів Бюро. Загальні збори повних членів Бюро – це орган управління, що вирішуватиме питання щодо його діяльності, в тому числі, встановлення порядку укладання та виконання договорів страхування та забезпечення платоспроможності Бюро. Президія буде здійснювати загальне керівництво діяльністю. Вона повинна складатися з Президента Бюро, представників семи страховиків - членів Бюро, що є членами Президії і двох страховиків - членів Бюро, що є кандидатами у члени Президії, такі страховики мають обиратися строком на один рік з правом переобрання на наступні строки. Дирекція Бюро має здійснювати оперативне керівництво діяльністю, що пов'язана з виконанням основних його завдань. Координаційна рада є – це орган, що буде здійснювати нагляд та контроль за діяльністю Бюро. Ревізійна комісія здійснюватиме контроль за його фінансово-господарською діяльністю.

Отже, наявність в кожній країні – учасниці проекту Національного Медичного страхового бюро дасть гарантію:

1) власному уряду про те, що іноземний страховик буде дотримуватися чинного законодавства країни та сплатить компенсацію особам, що з певних причин втратили здоров'я, в межах встановленого ліміту;

2) Національному МСБ інших країн-членів проекту обов'язкового медичного страхування подорожуючого закордон щодо виконання зобов'язань страховиком, який оформив страховий

поліс щодо втрати здоров'я подорожуючого за кордон, який захворів на території їх країни.

Таким чином, будь-який громадянин країн – учасниць проекту зможе отримати гідну, якісну, кваліфіковану, як екстрену, так і поточну медичну допомогу, в тому місці, де він опинився, що у цілому підвищить рівень соціального захисту населення.

ВИСНОВКИ

Реалізація пілотного проекту щодо введення в дію на договірних основах обов'язкового медичного страхування подорожуючого між країнами СНД і Україною по наданню медичної допомоги через Медичне страхове бюро дасть змогу надати гідний соціальний захист при втраті здоров'я за кордоном.

Перспективою подальших досліджень в даній області є розрахунок страхового тарифу (внеску) з даного виду страхування та управління страховими коштами.

Література

1. Деріга В.В. Соціальна і гуманітарна політика : навчальний посібник / В.В. Деріга. - Миколаїв, 2012. -152 с.

2. Закон України "Основи законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 14.01.1998 № 16/98-ВР [Електр. ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/16/98-вр>.

3. Конопліна Ю.С. Соціальне страхування : навчальний посібник / Ю.С. Конопліна. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008 – 224 с.

4. Украинцы ездят за границу чаще и тратят на поездки больше [Електр. ресурс]. - Режим доступу: http://finforum.org/page/index.html/_economics/ukrainc-y-jezdat-za-granicu-chashhe-i-tratat-na-pojezdki-bolshe-r12626.

ГАЛУНКА

Сніжана Сергіївна

УДК 339.1:633.1

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КУКУРУДЗИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

CURRENT TENDENCIES OF MAIZE MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE AND THE WORLD

аспірант,
Національний
університет
біоресурсів та
природокористування
України

Проаналізовано сучасний стан ринку кукурудзи в Україні та світі. Охарактеризовано основні тенденції його розвитку, позицію нашої держави у світовому виробництві та експорті цієї культури. Встановлено основні проблеми розвитку вітчизняного ринку кукурудзи, визначено напрямки його покращення.

Проанализировано современное состояние рынка кукурузы в Украине и мире. Охарактеризованы основные тенденции его развития, позицию нашего государства в мировом производстве и экспорте этой культуры. Установлены основные проблемы развития отечественного рынка кукурузы, определены направления его улучшения.

The modern state of market of corn in Ukraine and world is analyzed. The main trends of its development are characterized. The position of our country in the world production and export of corn is described. The main problems of domestic market of corn and basic direction of its improvement are definite.

Ключові слова: ринок кукурудзи, кон'юнктура ринку, валове виробництво, валове споживання, імпорт, експорт, рентабельність, державне регулювання

Ключевые слова: рынок кукурузы, конъюнктура рынка, валовое производство, валовое потребление, импорт, экспорт, рентабельность, государственное регулирование

Keywords: market of corn, conjuncture market, gross production, gross consumption, import, export, profitability, state regulation

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Кукурудза відноситься до числа найважливіших сільськогосподарських культур в світі. Завдяки своїм властивостям культура широко використовується в харчовій та технологічній промисловості, в кормовиробництві для годівлі тварин, а також являється відновлюваною сировиною для виробництва біогазу та електроенергії. Численний спектр застосування, висока потенційна врожайність і порівняно низькі затрати на вирощування кукурудзи зумовили значне зростання світового попиту на дану культуру протягом останнього десятиріччя.

Для України ринок кукурудзи є соціально значимим. Дане твердження являється доречним, так як впродовж останніх п'яти років наша держава потрапила в п'ятірку найпотужніших експортерів цієї культури та зайняла лідируючі позиції на зерновому світовому ринку. Така тенденція зумовила збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників, покращила зовнішньоторговельний баланс та підвищила валютні доходи країни за рахунок експорту. Поміж тим вітчизняному ринку кукурудзи характерна нестабільність та циклічність розвитку. Тому, залишається особливо актуальним завданням подальше вивчення і удосконалення напрямків його ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання розвитку ринку кукурудзи, як системоутворюючої ланки зернового ринку держави, знайшли висвітлення у працях С.М. Кваші, А.В.Розгона, П.Т. Саблука, А.Д. Діброви, М.Я. Дем'яненка та ін. Проте, сучасний стан ринку даної культури в Україні спонукає до подальших наукових досліджень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз сучасного стану функціонування ринку кукурудзи в Україні та світі, визначення основних тенденцій його розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розглядаючи сфери використання зернових культур і продуктів їх переробки - зауважимо, що межі застосування кукурудзи, на відміну від більшості інших зернових, не обмежуються тільки споживанням, як продукту харчування. Кукурудза являється основною сировиною для виробництва біоетанолу, біодизелю, біометанолу, електроенергії. Значення даного напрямку споживання сьогодні особливо актуальне, так як сучасний період розвитку світової економіки характеризується стрімким нарощуванням попиту на нетрадиційні види палива, що зумовлено зростанням цін на нафту.

Виробництво крохмалю є одним із головних напрямлень її використання. В процесі переробки

отримують побічні продукти - висівки, кукурудзяну олію, борошно, крупу, консерви, патоку, цукор, спирт, що мають подальше вживання в харчовій промисловості.

Зерно кукурудзи відрізняється багатими кормовими властивостями, такими як висока калорійність, перетравність та найвищий рівень вмісту вітаміну С в порівнянні з іншими зерновими культурами, що дає їй можливість для широкого застосування як багаті на каротин кормової культури.

Одним із найбільш перспективних видів сировини для виробництва етанолу з целюлози є кукурудзяні стебла, які також слугують структурними компонентами у виготовленні будівельних та пакувальних матеріалів, паперу. Листя та качани кукурудзи використовуються у виробництві пелет - альтернативи біопалива з зерна.

Як просапана культура, кукурудза є хорошим попередником у сівозміні, оскільки сприяє очищенню полів від бур'янів та майже не має спільних шкідників і хвороб з рештою зернових.

Таким чином, широкі рамки використання цієї культури сприяють постійному нарощуванню її виробництва.

Безупинна зміна клімату та невинне зростання чисельності населення на планеті, що є першопричинами породження світової продовольчої кризи, а також успішний розвиток біопаливної промисловості викликали скорочення світових перехідних залишків кукурудзи та відчутне зростання обсягу її споживання в останнє десятиріччя. Згідно даних рис.1, протягом 2001-2010 рр. обсяг світового споживання даної культури збільшився на 27% (з 622,0 млн. тонн в 2001 р. до 851,0 млн. тонн в 2010 р.), тобто на 229,0 млн. тонн. Як бачимо, в 2001-2003 рр. та 2006р. рівень споживання перевищував рівень виробництва, що спричинило зменшення світових запасів кукурудзи та спонукало до інтенсивного нарощування її виробництва.

Основними країнами споживачами в аналізованій період були США (в середньому щорічні обсяги споживання становили 238,8 млн.тонн), Китай (143,8 млн. тонн), ЄС (60,7 млн. тонн), Бразилія (41,1 млн. тонн), Мексика (21,5 млн. тонн)¹.



Рис.1. Динаміка зміни світового рівня: споживання, виробництва та ціни виробника в 2001-2010 рр.

*Побудовано автором за даними міжнародної організації ФАО

Упродовж періоду, що аналізується світове виробництво кукурудзи зросло на 28%, а саме з 615,5 млн. тонн до 850,4 млн. тонн. Найбільшими країнами-виробниками цієї зернової в 2001 – 2010 рр.

були США (середні щорічні обсяги виробництва - 286 млн. тонн), Китай (143 млн. тонн), Бразилія (46 млн. тонн), Мексика (21 млн. тонн), Аргентина (17 млн. тонн) (рис.2).

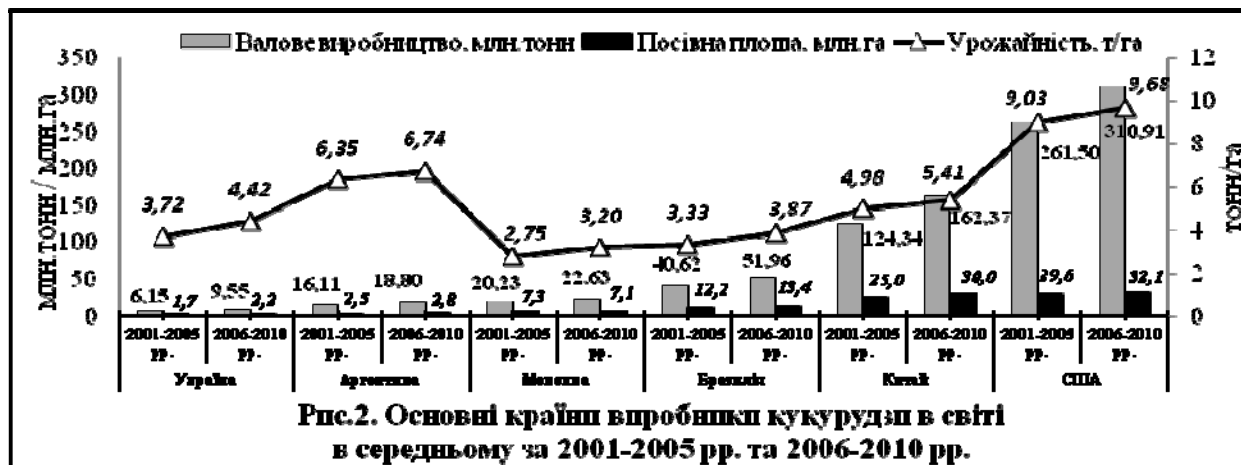


Рис.2. Основні країни виробники кукурудзи в світі в середньому за 2001-2005 рр. та 2006-2010 рр.

*Побудовано автором за даними міжнародної організації ФАО

Слід зазначити, що однією із основних характерних особливостей сучасного світового ринку кукурудзи є те, що найбільші країни-виробники являються й основними її споживачами. Це, в першу чергу, зумовлено прогресивним розвитком новітніх технологій переробки кукурудзи на нетрадиційні види палива.

В Україні впродовж 2001-2010 рр. відзначалась тенденція росту валового збору кукурудзи. Згідно даних Державної служби статистики України, завдяки розширенню посівних площ під культурою з 1,1 млн. га до 2,6 млн. га та підвищенням урожайності на 28,2 %, українським сільсько-господарським товаровиробникам вдалось наростити валовий збір даної зернової в 3 рази до 12 млн.тонн, а

в 2011р. він досяг рекордного показника – 22,9 млн. тонн².

При таких високих показниках виробництва кукурудзи в країні, внутрішнє споживання цієї культури є мінімальним. На даний час річне споживання в середньому становить 5,3 млн. тонн, з яких 4,5 млн. тонн спрямовується на кормові цілі, на продовольчі цілі – 485 тис.тонн, на технічні цілі – 315 тис.тонн. Таким чином, недостатній розвиток галузі тваринництва та переробки зерна змушують більшість врожаю кукурудзи направляти на зовнішні ринки. Так, наприклад із зібраних у 2011 році 22,8 млн. тонн тільки 7,8 млн.тонн спожито в середині країні, а 15,0 млн. тонн - експортовано².



*Побудовано автором за даними міжнародної організації ФАО

Наступною характерною особливістю сучасного світового ринку кукурудзи являється зосередження основної частини імпорту в найбільших у світі країнах-виробниках м'яса, а також державах із невідповідним зростанням чисельності населення.

Так, аналізуючи дані рис. 3 бачимо, що за підсумками останнього десятиріччя головними імпортерами кукурудзи були Японія (в середньому щорічні обсяги імпорту становлять 16 млн. тонн), країни ЄС (13 млн. тонн), Республіка Корея (8 млн. тонн), Мексика (7 млн. тонн), Єгипет (4,5 млн.тонн).

Світові обсяги імпорту цієї культури зросли на 21%, тобто із 71,8 млн. тонн в 2001/2002 м.р. до 90,9 млн. тонн в 2010/2011 м.р. Збільшення даного показника зумовлено, головним чином, приростом обсягу імпорту в таких регіонах як Європейський Союз - 5,2 млн.тонн, Південно-Східна Азія – 3,3 млн. тонн, Південна Америка – 3,2 млн. тонн, Північна Африка – 3,0 млн. тонн. В Україну дану фуражну зернову культуру ввозять незначними партіями, в середньому 17,2 тис. тонн щорічно.



*Побудовано автором за даними міжнародної організації ФАО

Поряд з цим, у світі спостерігається загальна тенденція нарощування експорту кукурудзи. Фізичні обсяги її світового експорту збільшились на 20,7 %, тобто від 72,825 млн. тонн в 2011-2002 м.р. до 91,888 млн. тонн в 2010 -2011 м.р.

Результати аналізу свідчать, що головними постачальниками цієї культури на світовий ринок за підсумками останнього десятиріччя були США (щорічні обсяг експорту в середньому становить 50 млн. тонн), Аргентина (12 млн. тонн), Франція (6 млн. тонн), Бразилія (5 млн. тонн), Китай (5 млн. тонн), Україна (2 млн.тонн).

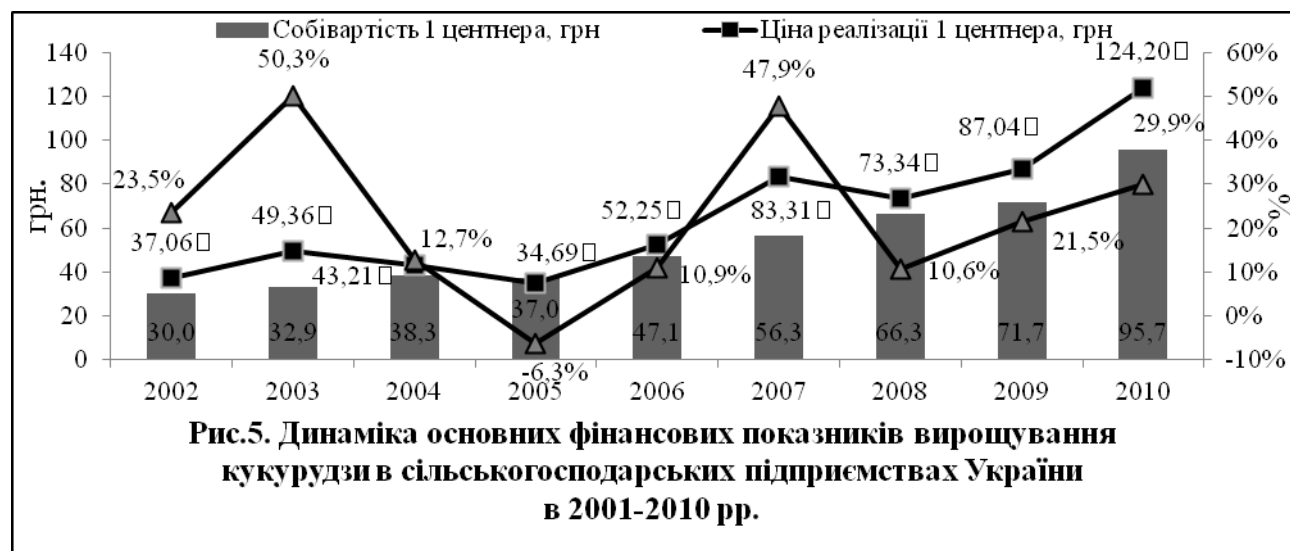
Україна протягом останніх 5 років наростила обсяги експорту кукурудзи в 2,5 рази, що дозволило зайняти 4 місце в рейтингу найбільших експортерів зернової культури в світі. Сьогодні наша держава являється одним із основних постачальників кукурудзи до країн Євросоюзу, зокрема Іспанії, Нідерландів, Португалії. Між тим, існує великий попит на українські зернові в багатьох країнах – імпортерах євразійського й африканського континентів. Слід зауважити, що таких результатів вдалось досягти завдяки сприятливій кон'юктурі світового ринку та формуванням в нашій державі ряду зернотрейдерів, які використовують найсучасніші технології вирощування сільськогосподарських культур, модернізовану техніку та у своїй діяльності орієнтуються на експорт.

У міжнародних прогнозах світового агропродовольчого розвитку Україні відводиться помітне місце саме на ринку зерна. Зокрема, Міністерство сільського господарства США, відзначає, що незважаючи на домінування у

середньостроковому періоді на світовому ринку таких визначних експортерів продовольства, як США, Аргентина, Бразилія, очікується зростання на ключових агропродовольчих ринках часток Росії, України й Казахстану (щоправда, за умови суттєвого зростання обсягів інвестування національних аграрних секторів)³. Зокрема прогнозується, що експорт кукурудзи з окремих країн колишнього СРСР, насамперед із України, у 2019 р. зросте до 8,4 млн т.³

Дослідженням встановлено, що разом із збільшенням собівартості вирощування 1 ц. кукурудзи в 3 рази (з 30 грн. в 2002 р. до 95,7 грн. в 2010 р.) та ціни реалізації 1 ц. в такому ж розмірі (з 37,06 грн. в 2002 р. до 124,20 грн. в 2010 р.) – сільськогосподарським підприємствам вдалось наростити рівень рентабельності на 6,4 %. В такі роки, як 2003 р. та 2007 р. рентабельність від вирощування кукурудзи сягала рекордних за останнє десятиріччя показників – 50,3 % та 47,9 % відповідно.

Така тенденція свідчить про те, що результати діяльності вітчизняних товаровиробників у сфері кукурудзяного виробництва дедалі поліпшуються та мотивує до підвищення рівня формування пропозиції даної культури на ринку зерна. Проте, разом з вищезазначеними позитивними показниками функціонування українського ринку кукурудзи, йому притаманна хаотичність розвитку. Розглядаючи дані рис.5, ґрунтується висновок про, те що на ринку відсутня стабільна система ціноутворення, яка є запорукою ефективного функціонування сільськогосподарських товаровиробників та формування пропозиції на ринку.



*Побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Для вітчизняного ринку цієї фуражної культури характерна негативна цінова тенденція, яка полягає в підвищенні ціни у неврожайні роки та зниження у врожайні. В такому випадку виробник і споживач опиняються в несприятливій ситуації, коли ціни високі для споживача, але низькі для виробника. Тому, на сьогодні процес ціноутворення характеризується непрозорістю, недосконалістю та

непрогнозованістю кон'юкттури, а ціна реалізації – нестабільністю.

ВИСНОВКИ

Зерновий ринок України загалом, все ще знаходиться на етапі становлення: залишається невідпрацьованими методологія фінансово-економічного регулювання, інтервенційної політики, ціноутворення, інвестування, кредитування,

дотування і підтримки доходів виробників. Поки-що не створенні прозорі правила гри на ринку для усіх учасників, інституціональні стимули правового, фінансового змісту, відсутня довгострокова стабілізаційна державна політика розвитку ринку зерна.

За умов назріваючої світової продовольчої кризи та з урахуванням наявних потужних земельних ресурсів України, її сприятливих кліматичних умов та високого потенціалу ресурсовіддачі кукурудзи, наша держава, окрім забезпечення власного населення достатньою кількістю високоякісної продукції харчування, здатна прогодувати ще одну країну.

Для забезпечення такого результату необхідна правильна побудова взаємозв'язків держави з аграрними товаровиробниками та прийнятна система ціноутворення для всіх учасників.

На нашу думку, першочерговими заходами регулювання ринку кукурудзи для забезпечення його ефективного функціонування повинно бути:

- забезпечення гармонізації нормативно-правової бази у сфері регулювання ринку зерна до вимог світової організації торгівлі, умовам ринкової економіки;
- системна розробка та впровадження реальної і дієвої загальнодержавної економічної програми розвитку зернового сектору та ринку зерна, а також суворий контроль за її виконанням;
- здійснення резервних, інтервенційних, заставних та регіональних закупівель зерна за ринковими цінами;
- формування ефективної інфраструктури зернового ринку, включаючи оптимізацію структури виробництва, обігу та складського зберігання зерна, створення кооперативних каналів збуду продукції та удосконалення транспортної інфраструктури;
- створення системи моніторингу та прогнозування кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку зерна.

Ефективне впровадження в дію вищезазначених заходів надасть можливість нашій державі встановити високопродуктивне та конкурентоспроможне виробництво кукурудзи зі

значною експортною орієнтацією для закріплення лідируючих позиції на світовому зерновому ринку, забезпечуючи тим самим високі економічні результати аграрного сектору та економіки країни в цілому.

Література

1. Міністерство сільського господарства США [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.fas.usda.gov/grain_arc.asp.
2. Кваша С.М., Корнійчук О.В. Експортний потенціал галузей АПК в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС / С.М. Кваша, О.В. Корнійчук // Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. - 2012. - № 169 (1). - С.97-102.
3. Лавринчук О.В. Перспективи розвитку ринку зерна України / О.В. Лавринчук // Облік і фінанси АПК, 2011. - № 3.- С. 144-152.
4. Шубравська О.В. Розвиток аграрного ринку України в умовах дії інноваційних чинників / О.В. Шубравська // Економіка сільського господарства, 2011. - № 2. - С.18.
5. Камінський І.В. Стан виробництва та кон'юнктура ринку зернових культур в Україні / І.В. Камінський // АгроІнком, 2010. - № 4-6.- С. 23-28.
6. Супрун О.М. Формування й удосконалення інституціонального механізму регулювання аграрного виробництва / О.М.Супрун // АгроІнком, 2012. - № 10-12. - С. 26-30.
7. Bennetzen J.L. . Development of Hybrid Corn and Seed Corn Industry. – Maize Handbook. – Vol. II: Genetics and Genomics. – NY, USA: Springer. – 2009. – p. 87-114.
8. Ballasa B. Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage' – TheManchester School of Economic and Social Studies, Manchester, 1965, Vol. 32 -pp. 99–123.
9. Grubel H.G., Lloyd P.J. Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products - London: Macmillan, 1975. - 205 - ISBN 0333176243.

ГЛУЩЕВСЬКА
Анастасія Сергіївна

УДК 339.94

**ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОЇ ЕКСПАНСІЇ ТНК АВТОМОБІЛЬНОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ ФРН**

**PECULIARITIES OF FOREIGN EXPANSION OF GERMAN AUTOMOTIVE
INDUSTRY TNCs**



аспірант, Інститут
міжнародних відносин
Київського національного
університету імені Тараса
Шевченка

Стаття присвячена дослідженню особливостей зарубіжної експансії ТНК автомобільної промисловості ФРН протягом останніх 20 років. Особливу увагу автор приділяє визначенню місця і ролі операцій транскордонного злиття та поглинання як особливого фінансового інструмента розширення системи міжнародного виробництва в умовах посткризового розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Статья посвящена исследованию особенностей зарубежной экспансии ТНК автомобильной промышленности ФРГ за последние 20 лет. Особое внимание автор уделяет определению места и роли операций трансграничного слияния и поглощения как особого финансового инструмента, способствующего расширению системы международного производства в условиях посткризисного развития мирового хозяйства и международных экономических отношений.

The article deals with the research on peculiarities of foreign expansion of German automotive industry TNCs during the last 20 years. The author lays special stress on determination of the place and role of cross-border M&A transactions as a specific financial instrument of the expansion of international production system in terms of post-crisis development of the world economy and international economic relations.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, автомобільна промисловість, Німеччина, міжнародне виробництво, глобальний ланцюг створення вартості, транскордонні злиття та поглинання

Ключевые слова: транснациональные корпорации, автомобильная промышленность, Германия, международное производство, глобальная цепочка создания стоимости, трансграничные слияния и поглощения.

Keywords: transnational corporations, automotive industry, Germany, international production, global value chain, cross-border mergers and acquisitions

ВСТУП

Актуальні тенденції розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин свідчать про невідпинні процеси глобалізації, інтернаціоналізації та транснаціоналізації світової економіки. Глобальні загрози та виклики світової економіки вимагають від транснаціональних корпорацій (ТНК) завчасного комплексного та виваженого підходу до управління власними активами. Переваги власності, розміщення та інтерналізації змушують ТНК вдаватися до постійної реструктуризації своїх авуарів, перебазування виробничих потужностей, вкладення або вилучення прямих іноземних інвестицій, удосконалюючи таким чином глобальний ланцюг створення вартості.

В умовах посткризового розвитку світового господарства розширення системи міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій автомобільної галузі вимагало застосування нових

високоєфективних, проте менш витратних фінансових інструментів зарубіжної експансії. Таким інструментом для ТНК стали операції транскордонних злиттів та поглинань, що спричинили справжній бум на ринку світової автомобільної промисловості.

МЕТОЮ СТАТТІ є виокремлення основних детермінантів трансформації системи міжнародного виробництва ТНК автомобільної галузі ФРН та ролі транскордонних злиттів та поглинань в загальній стратегії зарубіжної експансії автокорпорацій Німеччини на тлі всеохоплюючих процесів транснаціоналізації світової економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зокрема, у "Доповіді про світові інвестиції" (2013) експерти Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку відмічають стійку тенденцію до нарощення зарубіжних потужностей транснаціональними корпораціями. Так, протягом 2012

року топ-100 ТНК світу збільшили свої іноземні активи на 22%. Станом на 2012 рік, зарубіжні філії корпорацій реалізували продукції на суму 26 трлн. дол., що на 7,4% більше за аналогічний показник 2011 року. Крім того, обсяги доданої вартості, створеної на їх теренах, досягли 6,6 трлн. дол., і продемонстрували зростання на 5,5%. Загальна кількість зайнятих на виробничих точках ТНК за кордоном збільшилась на 5,7% до 72 млн. чол. [1, с.15].

Небачене розширення своїх міжнародних виробничих мереж продемонстрували також і автомобільні ТНК ФРН. Так, згідно останніх досліджень Об'єднання Німецьких Автовиробників, протягом 1990-2004 років кількість зарубіжних філій автокорпорацій Німеччини збільшилась на 170% із подальшим зростанням їх виробничих потужностей на 60% [2, с.4]. Таким чином, наразі провідні ТНК автомобільної галузі ФРН володіють понад 2000 заводами та цехами у більш ніж 70 країнах світу (у 2010 році цей показник сягав 1700 точок, а у 1996 - лише 950) [3, с.32].

Головною умовою успішного зростання в умовах глобалізації економіки, захисту та зміцнення власних конкурентних позицій на світовому ринку провідний український вчений-економіст, фахівець у галузі міжнародних фінансів професор О.І. Рогач вважає готовність ТНК до співробітництва та укладення угод злиття і поглинання (ЗіП). Саме ці операції, на думку науковця, забезпечують значне збільшення вартості щорічних припливів прямих іноземних інвестицій та суттєве розширення мережі філіалів і підконтрольних підприємств транснаціональних фірм [4, с.185-192]. У роботі "Транснаціональні корпорації" професор Рогач О.І. також відзначає, що саме на автомобільну галузь припадає найбільша кількість укладених угод злиття та поглинання і пояснює цей факт суттєвою реструктуризацією зазначеної галузі через існування надлишкових потужностей та відносно низького попиту на транспортні засоби. Крім того, численні емпіричні дослідження автора доводять, що більшість трансакцій в автомобільній промисловості були горизонтальними, націленими на економіку масштабів, технологічну синергію, зростання ринкової сили, консолідацію бюджетів НДДКР, прискорення інноваційного процесу, усунення надлишкових потужностей [5, с.123-124].

Аналізу транскордонних злиттів та поглинань в автомобільній промисловості присвячені численні дослідження провідних фахівців аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers. Зокрема, спеціалісти говорять про перспективи зростання обсягів випуску автомобілів більш ніж на 40% - до 100 млн. транспортних засобів протягом 2012-2017 років [6, с. 2]. Так, протягом 2010 року було укладено 520 угод загальною вартістю 25 млрд. дол., а за

результатами 2011 року було закрито 594 операції на суму 45 млрд. дол. [7, с.1-3]. Незважаючи на загальне зниження обсягів та вартості транскордонних злиттів та поглинань протягом 2012 року – на 18% та 33% відповідно (до 490 угод вартістю 30,2 млрд. дол.) [8, с. 3], фахівці дають позитивний прогноз для світової автомобільної промисловості завдяки сталому розвитку емерджентних країн. В цілому, дослідники вважають, що операції ЗіП стануть для автомобільних корпорацій особливим фінансовим інструментом та стратегічною опцією для подальшого нарощення економічної потужності на глобальному автомобільному ринку [9, с.4].

Відповідно до опитування, проведеного аудиторською компанією Ernst&Young протягом лютого-березня 2013 року серед 147 топ-менеджерів підприємств автомобільної промисловості з 50 країн світу, респонденти в цілому дають позитивний прогноз розвитку галузі та висловлюють оптимістичні очікування щодо доходів автокорпорацій та доступності виробничих кредитів. Це означає, що для переважної більшості ТНК операції транскордонного злиття та поглинання, швидше за все, відбудуться в найближчому майбутньому. Так, 33% опитаних заявили, що розраховують продовжити придбання в найближчі 12 місяців (у жовтні 2012 року аналогічно на це запитання відповіло лише 19 %). Крім того, лівова частка респондентів – 77 % (проти 48 % у жовтні 2012) – очікують збільшення вартості майбутніх ЗіП до 50 млн. дол. [10, с.2].

Таким чином, дослідження особливостей зарубіжної експансії ТНК автомобільної галузі ФРН в контексті застосування ними операцій транскордонних злиттів та поглинань як особливого фінансового інструменту розширення глобального ланцюга створення вартості становить значний науковий інтерес та представляє велику практичну цінність.

Сучасною парадигмою розвитку ТНК автомобільної галузі ФРН є активна зарубіжна експансія. Стрімкі процеси інтернаціоналізації виробництва засвідчують наступні дані: починаючи з першої декади ХХІ століття, обсяг виробництва на закордонних філіях перевищує аналогічні показники вітчизняних підприємств. Слабке превалювання обсягів зарубіжного виробництва у 2010 році (6 млн. транспортних засобів проти 5,6 млн.) змінилась стрімким його нарощенням. Так, у 2011 році 7 млн. автівок було створено поза межами країни базування автокорпорацій Німеччини, і лише 5,9 млн. – в її межах [11, с.46]. Дані 2012 року закріпили та продовжили тренд: 8,2 млн. проти 5,4 млн. авто. Таким чином, три із кожних п'яти транспортних засобів виготовляються на зарубіжних філіях ТНК автомобільної галузі ФРН [3, с.30-32].

Динаміка обсягів зарубіжного та вітчизняного виробництва ТНК автомобільної галузі ФРН, та експорту транспортних засобів, од.

[Джерело: [3, с.33]]

Рік	Зарубіжне виробництво	Річна динаміка	Вітчизняне виробництво	Річна динаміка	Експорт
1992	1,55 млн.		4,86 млн.		2,57 млн.
1996	2,43 млн.	58 %	4,54 млн.	-7 %	2,65 млн.
2000	3,7 млн.	52 %	5,13 млн.	13 %	3,46 млн.
2004	4,22 млн.	14 %	5,19 млн.	1 %	3,67 млн.
2008	5,29 млн.	25 %	5,53 млн.	7 %	4,13 млн.
2010	6,09 млн.	15 %	5,55 млн.	0 %	4,24 млн.
2012	8,24 млн.	35 %	5,39 млн.	-3 %	4,13 млн.

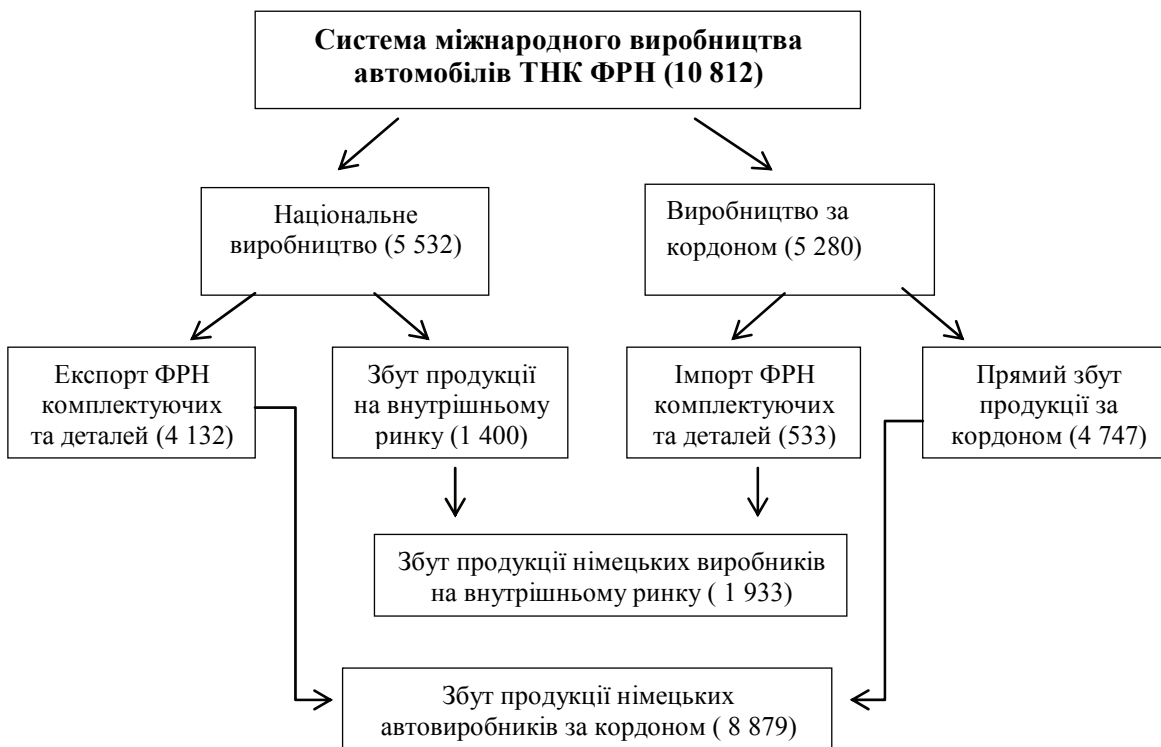


Рис. 1. Система міжнародного виробництва автомобілів транснаціональними корпораціями Німеччини станом на 2008 рік, шт. транспортних засобів [Джерело: [12, с. 19]]

До 2010 року частка експортованих німецькими підприємствами запасних частин, деталей та комплектуючих у транспортних засобах, виготовлених автокорпораціями ФРН на закордонних філіях була стабільно високою – у 1996 році вона становила 59%, у 2008 – 74%, 2009 – 69%, 2010 – 76% [3, с.33].

Таким чином, динамічне зростання кількості філій, відділень та асоційованих підприємств ТНК автомобільної галузі ФРН мало цілком логічне пояснення – збільшення обсягів виробництва за кордоном вимагало розширення глобального вартісного ланцюга автокорпорацій Німеччини. Станом на 2012 рік, провідні ТНК ФРН володіють

понад 2000 заводами та цехами у більш ніж 70 країн світу (у 2010 році цей показник сягав 1700 точок, у 1996 – 950), а саме: виробники комплексного обладнання, постачальники деталей та компонентів для автокорпорацій Німеччини здійснюють активну виробничу діяльність у 72 країнах; виготовлення автомобілів німецькими ТНК здійснюється у 149 монтажних цехах та заводах 42 країн світу; в 11 країнах світу знаходиться 16 монтажних цехів та заводів з виробництва причепів, кузовів та контейнерів; виробники запасних частин та фурнітури для транспортних засобів сконцентровані у 1557 цехах та ліцензіатах із 64 країни світу.

Таблиця 2

Транскордонні злиття та поглинання ТНК автомобільної галузі ФРН, 2011-2012 рр.

[Джерело: складено автором, [6, с.7; 8, с.12-13; 9, с.14-15; 13, с.16-17; 14, с.6-11]]

Дата угоди	Об'єкт ЗІП	Локація об'єкта	Компанія, що поглинає	Локація покупця/інвестора	Вид діяльності об'єкта ЗІП	Вартість млн. \$
Січ.11	Mitsubishi Fuso Truck & Bus	Японія	Daimler AG	ФРН	Виробництво комплексного устаткування	377,3
Лют.11	Odelo GmbH	ФРН	Bayraktarlar Holding	Туреччина	Освітлювальні пристрої	Дані відсутні
Бер.11	Porsche Holding GmbH	Австрія	Volkswagen AG	ФРН	Роздрібна торгівля автомобілями	4 546,1
Кві.11	Preh GmbH	ФРН	Joyson Automotive	Китай	Електронні системи обслуговування автомобіля	Дані відсутні
Лип.11	Rexnord Stephan GmbH & Co. KG	ФРН	Premium Transmission Ltd.	Індія	Трансмісійні системи	Дані відсутні
Лип.11	ThyssenKrupp Umformtechnik	ФРН	Gestamp Automotion SL	Іспанія	Ходова частина, шасі	446,2
Лип.11	Peguform GmbH	ФРН	Motherson Sumi Systems Ltd.	Індія	Елементи інтер'єру автомобіля	100, 5
Вер.11	Alphabet International	ФРН	ING Car Lease International BV	Нідерланди	Провайдер з управління автопарком, фінансові послуги, лізинг	999,1
Жов.11	MAN SE	ФРН	Volkswagen AG	ФРН	Виробництво комплексного устаткування	4 903, 6
Лис.11	TMD Friction	ФРН	Nisshinbo Holdings	Японія	Ходова частина, шасі	595,5
Січ.12	Dr Ing hcF Porsche AG	ФРН	Volkswagen AG	ФРН	Виробництво комплексного устаткування	8 855
Кві.12	Man Force Trucks Pvt Ltd	Індія	MAN Nutzfahrzeuge AG	ФРН	Виробництво комплексного устаткування	202
Трав.12	Dunkermotoren GmbH	ФРН	AMETEK Inc.	США	Високоточні системи управління переміщенням автомобіля	320
Лис. 12	Ixetic Verwaltungs GmbH	ФРН	Magna International Inc.	Канада	Шасі, вакуумні та гідравлічні системи, трансмісія та кліматичне обладнання	396
Груд.12	SPX Service Solutions	США	Robert Bosch GmbH	ФРН	Гальмівні системи, шасі, стартери та генератори, мультимедійні системи, електроніка, рульове управління	1 150

Майже 44% загальної кількості зарубіжних філій ТНК автомобільної галузі ФРН знаходиться у країнах Східної Європи. Окреме місце у глобальному ланцюзі створення вартості ТНК ФРН автомобільної галузі посідає Китай – його частка зросла з 6 до 11% у 2011 році. Зона вільної торгівлі НАФТА є третім за величиною регіоном місцезнаходження філій, відділень та асоційованих компаній німецьких автовиробників. Тут розташований 351 об'єкт ТНК ФРН, тобто 20% усієї власності, що знаходиться поза межами країни базування. Відомо також, що протягом 1996-2010 рр. кількість даних об'єктів зросла більш ніж вдвічі. Країни-учасниці іншого гео економічного об'єднання, МЕРКОСУР, відіграють незначну роль у системі міжнародного виробництва німецьких автокорпорацій – їх частка складає лише 7% (121 об'єкт). Регіон Азії має найбільшу кількість виробничих потужностей – 400 об'єктів складають 24% зарубіжних активів ТНК ФРН. Натомість їх присутність в країнах Африки після невеликого зростання в середині 90-х рр. ХХ століття протягом 1996-2010 рр. скоротилась до 4%. Австралія та Океанія незмінно володіє 13 об'єктами глобального ланцюга створення вартості, а це становить лише 1% від зарубіжних активів ТНК автомобільної галузі ФРН. [2, с.4-10].

Збільшення кількості зарубіжних філій автокорпорацій Німеччини, природно, призвело до нарощення обсягів виробництва транспортних засобів в окремих економічних регіонах. Однак, таке зростання мало неоднорідний характер. Протягом 2012 року стабільне збільшення виробництва ТНК автомобільної галузі ФРН спостерігалось у країнах Східної та Західної Європи – на 6% до 1,51 млн. та 16% до 1,46 млн. транспортних засобів відповідно. Стратегічним місцем дислокації виробничих потужностей можна назвати Китай, який продемонстрував небачене зростання кількості створених транспортних засобів – на 36% до 2,9 млн. Виробництво автомобілів в Латинській Америці також виросло на 16% до 2,05 млн. одиниць [3, с.30].

Розширення глобального ланцюга створення вартості ТНК автомобільної галузі ФРН відбувається, головним чином, за рахунок високої ділової активності на ринку транскордонних злиттів та поглинань. Так, Німеччина увійшла до складу п'яти країн, на теренах яких протягом 2011 року було укладено більше половини загальносвітового обсягу угод ЗіП в автомобільній промисловості (США – 17%, Китай – 15%, ФРН – 11%, Росія – 6%, Індія – 5% відповідно). Слід наголосити, що 51% транскордонних злиттів та поглинань європейського регіону відбулося за активної участі німецьких корпорацій [13, с. 6-7].

Розглянувши детально транскордонні угоди злиття та поглинання ТНК автомобільної галузі ФРН протягом 2011-2012 рр., можна зробити наступний висновок: більшість транзакцій ЗіП, проведених на теренах Німеччини, спрямовані на поглинання місцевих постачальників запасних частин, фурнітури та комплектуючих. Основними партнерами даних угод виступають корпорації емерджентних ринків, головними мотивами для яких є перевага власності

над невідчутними активами – результатом тривалих та капіталомістких науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

Однак, вдаючись до транскордонних ЗіП, такі виробники комплексних систем та окремих компонентів автомобіля застосовують пасивну стратегію зарубіжної експансії. Використовуючи ресурсну базу та збутову мережу компанії, що її поглинає, виробники запасних частин, фурнітури та комплектуючих автомобільної промисловості ФРН збільшують таким чином географічну дисперсію продажу товарів, нарощують обсяги розповсюдження продукції та розширюють глобальний вартісний ланцюг в довгостроковій перспективі.

Відверто агресивною стратегією ведення бізнесу серед автомобільних ТНК ФРН відзначається Volkswagen AG, яка протягом останніх двох років ініціювала та здійснила три мегаугоди транскордонних злиттів та поглинань загальною вартістю майже у 20 млрд. дол., що включали перехід у повне володіння корпорації австрійського торгового дому Porsche Holding GmbH, німецького виробника вантажівок та автобусів MAN SE та у часткову власність інжинірингової компанії Dr Ing hcf Porsche AG.

ВИСНОВКИ

Отже, головним інструментом розширення глобального ланцюга створення вартості транснаціональних корпорацій автомобільної галузі Німеччини в умовах посткризового стану світової економіки та суверенної боргової кризи Єврозони стали операції транскордонного злиття та поглинання. Виходячи з об'єктивних потреб та обраної бізнес-моделі розвитку, автомобільні корпорації ФРН застосовують пасивну або активну стратегію зарубіжної експансії. Так, для ТНК повного циклу виробництва автомобілів (як то Volkswagen AG) притаманна агресивна тактика глобального зростання й розширення системи міжнародного виробництва, група модульних виробників комплексних систем та окремих компонентів автомобіля віддають перевагу методиці опосередкованої (пасивної) стратегії зарубіжної експансії – за рахунок компанії, що її поглинає.

Література

1. World investment report 2013. Global value chains: investment and trade for development.// United Nations Conference on Trade and Development (Geneva, Switzerland), 2013, 264 p.;
2. Auslandsaktivitäten der Deutschen Automobilindustrie.// Verband der Automobilindustrie (Berlin), 2011, 18 S.;
3. Jahresbericht 2013.//Verband der Automobilindustrie (Berlin), 2013, 245 S.;
4. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник./ Олександр Ігорович Рогач – К.: Либідь, 2005. – 720 с.;
5. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації: Підручник для ВУЗів./ Олександр Ігорович Рогач – К.: ВПЦ "Київський університет", 2008. – 399 с.;

6. Consolidation in the Global Automotive Supply Industry 2012.// PricewaterhouseCoopers, 2012 – 13 p.;

7. Driving Value. Automotive M&A Insights 2011.// PriceWaterhouseCoopers LLP, 2012 – 20 p.;

8. Driving Value. Automotive M&A Insights 2012.// PriceWaterhouseCoopers LLP, 2013 – 18 p.;

9. Automotive M&A Insights.// PriceWaterhouseCoopers LLP, 2012 – 6 p.;

10. Capital confidence barometer. Automotive industry.// EYGM Limited, 7th issue, 2013, 12 p.;

11. Jahresbericht 2012.//Verband der Automobilindustrie (Berlin), 2012, 234 S.;

12. Zukunft der deutschen Automobilindustrie. Herausforderungen und Perspektiven für den Strukturwandel im Automobilssektor.// WISO Diskurs (Berlin), 2010, 49 S.;

13. Automotive M&A outlook: why build you can buy? //M&A International Inc., 2012 – 19 p.

14. Automotive & Aerospace Deal Book//M&A International Inc., 2012 – 21 p.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

Яким чином здійснюється оподаткування адвокатської діяльності?

➤ Якщо адвокат вирішив вести адвокатську діяльність без створення юридичної особи або реєстрацією як фізичної особи-підприємцем, а саме – здійснювати незалежну професійну діяльність, то він зобов'язаний стати на облік у встановленому порядку.

Відповідно до п. 178.1 Податкового кодексу особи, які мають намір здійснювати незалежну професійну діяльність, зобов'язані стати на облік в органах державної податкової служби за місцем свого постійного проживання як самозайняті особи та отримати довідку про взяття на облік.

Відповідно до п. 65.1 Податкового кодексу приватні нотаріуси та інші фізичні особи, умовою ведення незалежної професійної діяльності яких згідно із законом є державна реєстрація такої діяльності у відповідному уповноваженому органі та отримання свідоцтва про реєстрацію чи іншого документа (дозволу, сертифіката тощо), що підтверджує право фізичної особи на ведення незалежної професійної діяльності, протягом 10 календарних днів після такої реєстрації зобов'язані стати на облік в органі державної податкової служби за місцем свого постійного проживання.

Доходи самозайнятих осіб оподатковуються у загальному порядку відповідно до п. 178.2, та за звичайними ставками, встановленими для оподаткування доходів фізичних осіб (15 % та 17 %, відповідно до п. 167.1 Податкового кодексу).

Відповідно до п. 178.4 Податкового кодексу фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, подають податкову декларацію за результатами звітного року відповідно до цього розділу в строки, передбачені для платників податку на доходи фізичних осіб.

➤ Якщо адвокат вирішив вести адвокатську діяльність в організаційних формах адвокатського бюро чи адвокатського об'єднання (тобто, зі створенням юридичної особи), то оподаткування доходів цих юридичних осіб здійснюється у загальному порядку, який встановлений Податковим кодексом для оподаткування прибутку підприємств.

Відповідно до ч. 1 ст. 14 Закону адвокатське бюро є юридичною особою, створеною одним адвокатом, і діє на підставі статуту. У свою чергу, відповідно до ч. 1 ст. 15 Закону адвокатське об'єднання є юридичною особою, створеною шляхом об'єднання двох або більше адвокатів (учасників), і діє на підставі статуту. Відповідно до ч. 6 ст. 14 та ч. 6 ст. 15 Закону адвокатські бюро та адвокатські об'єднання можуть залучати до виконання укладених ними договорів про надання правової допомоги інших адвокатів на договірних засадах.

Відповідно до ч. 1 ст. 16 Закону адвокат може мати помічників адвоката, які працюють **на підставі трудового договору (контракту)**, укладеного з адвокатом, адвокатським бюро, адвокатським об'єднанням, із дотриманням вимог законодавства про працю.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ПРОФЕСІЙНА КУЛЬТУРА УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ"

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF "PROFESSIONAL MANAGERIAL CULTURE"

аспірантка,
Харківський
національний
економічний
університет

В статті представлено та проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення поняття «професійна культура управлінського персоналу», на основі яких визначено зміст та сутність цього поняття та представлено нове визначення.

В статье представлены и проанализированы основные теоретические подходы к определению понятия "профессиональная культура управленческого персонала", на основе которых определено содержание и сущность этого понятия и представлено новое определение этого понятия.

The article presents and analyzes the main theoretical approaches to the definition of "professional culture of management personnel". It is possible to determine the content and nature of this concept, to present a new definition of the term.

Ключові слова: професійна культура, управлінський персонал, теоретичні підходи

Ключевые слова: профессиональная культура, управленческий персонал, теоретические подходы

Keywords: professional culture, management personnel, theoretical approaches

ВСТУП

Відаючи належне значущості наукових праць вітчизняним та закордонним вченим, слід зазначити, що формуванню та розвитку професійної культури управлінського персоналу та визначенню її ключових факторів стратегічного розвитку знаходиться на початковому етапі. Так, немає єдиного визначення професійної культури управлінського персоналу, а отже немає єдиного підходу до її оцінювання, складу ключових факторів та умов для формування та розвитку управлінської культури.

МЕТОЮ СТАТТІ є розгляд основних теоретичних підходів до визначення поняття "професійна культура управлінського персоналу", на основі якого визначено зміст і сутність цього поняття та запропоновано його визначення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналіз сутності поняття "професійна культура управлінського персоналу" показав, що дане поняття є складним, яке формується під впливом багатьох факторів та складових. Тому багато вчених розглядають його під різними кутами, звідси існує багато визначень та підходів до визначень даного поняття. Наприклад, великий тлумачний словник з культурології надає таке визначення професійної культури: це інтегративне поняття, що відображає досягнутий у трудовій діяльності рівень майстерності; означає творче ставлення до праці, здатність до прийняття рішень і їх оцінки одночасно з двох позицій – конкретно-технологічної та соціокультурної; формується на основі конструктивного об'єднання професійної та соціальної компетентності [1].

Багато вчених згодні з тим, що професійна культура невід'ємна складова або віддзеркалення індивідуальної культури особистості. Наприклад, Д.А. Єрохіна стверджує, що професійна культура виступає своєрідним відображенням і специфічною модифікацією загальної культури людини в його професійній діяльності [2]. Дійсно, особа, що має низьку індивідуальну культуру скоріше за все не може мати високу професійну і навпаки. Також прибічниками такого підходу є Е.Д. Клементьєв, Л.Н. Коган, В.А. Провоторов, Ф.Н. Щербак та ін. вони надають такі визначення професійної культури [3]: професійна культура фахівця – це, насамперед, процес розвитку цілісної особистісної культури, що визначається взаємопов'язаними між собою світоглядом і методологічним мисленням, в основі яких лежить "культурне" знання, що розвиває особистість і слугує основою професійної культури. В даному визначенні важливим є поява такого терміну як "культурне" знання. Культурні знання охоплюють освіту і науку, мистецтво і літературу, мораль, політику і право, релігію. При цьому всі їх елементи взаємодіють між собою, утворюючи єдину систему такого складного явища, як індивідуальна культура особистості. Даний підхід можна об'єднати з когнітивним, адже в основі формування індивідуальної, загальної культури лежать знання: культурні або професійні, або загальні.

Інша точка зору, яка припускає, що професійна культура – це система соціальних якостей, які забезпечують рівень трудової та професійної діяльності, які визначають її особистісний зміст, ставлення до праці [4]. В даному твердженні основний акцент робиться на соціалізації особистості

та праці. При чому виділяються так звані соціальні якості особистості, які мають впливати саме на ставлення людини до своєї праці, але все ж таке дане визначення звужує розуміння поняття професійної культури, не бере до уваги інші аспекти такі, як, наприклад, професіоналізм, майстерність, компетентність. До елементів, що складають соціальні якості людини, належать соціально визначена мета її діяльності; виконувати нею соціальні статуси і соціальні ролі; очікування щодо цих статусів і ролей; норми і цінності (культура), якими вона керується в процесі діяльності; система знаків, яку використовує; сукупність знань, що дають змогу виконувати прийняті на себе ролі та орієнтуватися в навколишньому світі; рівень освіти і спеціальної підготовки; соціально-психологічні особливості; активність і ступінь самостійності в прийнятті рішень [5].

Схожий підхід підтримує С.Я. Батишев, який розглядає професійну культуру з позицій механізму соціалізації особистості, яка характеризує соціально-професійну якість суб'єкта праці [3]. Цей підхід також поділяє В.Л.Бенін, який трактує професійну культуру як міру і спосіб формування і реалізації соціальних сил суб'єкта діяльності. Також Максимова Л.М. вважає, що професійна культура - це соціальний конструктор, який не може складатися сам собою і повинен систематично, ефективно і надійно підтримуватися і розвиватися професійним співтовариством у найрізноманітніших умовах [6]. Сидоренко Н.Ю. в своїй роботі наводить наступне визначення професійної культури – це процес і результат творчої діяльності соціального суб'єкта у всіх сферах свідомості й буття, вона свідчить про ступінь освоєння суб'єктом своєї професійної сутності, оволодіння мистецтвом підтримки стабільності організації, поєднання справ із практичними справами, становлення професійно підготовленого фахівця [7, с. 6]. Цікаво, що тільки Максимова Л.М. акцентує увагу на тому, що розвитком і формуванням професійної культури треба займатися, при чому систематично. Це твердження дуже важливе особливо для управлінського персоналу, адже вони мають слідувати за розвитком навколишнього світу, не відставати від наукового прогресу й постійно вдосконалювати свій професіоналізм, все це безпосередньо впливає на розвиток і професійної культури.

Також існує думка, що професійна культура - це якісний стан особистості, який характеризує рівень соціально-професійного розвитку, міру і спосіб реалізації її сутнісних сил у професійній діяльності та її результати [8]. В даному визначенні професійна культура розглядається як абстрактне явище – стан особистості і все ж таки звертається увага на соціальний та професійна розвиток особистості, які і характеризують рівень професійної культури.

Професійна культура керівників представляє собою сукупність типових для керівника цінностей, норм, точок зору та ідей, які свідомо формують зразок його поведінки. Така культура представляє

собою стійку систему професійних знань, оцінок і норм спілкування, яка безпосередньо пов'язана з політико-правовою культурою суспільства [9]. Дане визначення досить широке, яке охоплює багато аспектів впливу професійної культури, зокрема на поведінку. Даний підхід є досить правомірним, адже культура опосередковано чи безпосередньо впливає на поведінку особистості. Це відбувається за допомогою вербальної поведінки та реальної поведінки. Вербальна поведінка мовлення, діалоги та монолози. В професійної діяльності управлінського персоналу вербальна поведінка – один з головних методів, інструментів праці. практично весь обсяг роботи управлінського персоналу займає саме вербальна поведінка. І професійна культура управлінського персоналу є віддзеркаленням вербальної поведінки.

Існує і компетентнісний підхід до тлумачення поняття "професійної культури". Так, наприклад, Семиченко В.А. пропонує наступний перелік компетентностей, якими повинен володіти професіонал: оперування інформацією, формування свого власного стилю діяльності та принципової позиції, використання творчого підходу у роботі, формування індивідуальної системи цінностей, формування та розширення фундаментальних наукових пізнань [10]. Даний перелік компетентностей звичайно є неповним. Його можна доповнити й крім розширення наукових знань, вміння їх використовувати, якість прийнятих рішень та отримані результати від них. Представлені визначення та підходи зведені в табл. 1.

Проведений аналіз дає можливість визначити склад та сутність поняття "професійна культура управлінського персоналу":

- професіоналізм;
- компетентність;
- культура діяльності (в т.ч. культура управління);
- цінності (моральні, професійні).

Отже, враховуючи проаналізовані підходи до визначення поняття "професійна культура управлінського персоналу", його сутність та зміст, на наш погляд узагальнені, **професійна культура управлінського персоналу – це сукупність високого рівня професіоналізму та компетентності управлінського персоналу, прагнення та готовність підвищувати свою кваліфікацію, вміння творчо та продуктивно використовувати знання при прийнятті управлінських рішень, ступінь стійкості їх моральних та професійних цінностей.**

ВИСНОВКИ

Праця управлінця – це складний творчий процес, від якості якого залежить доля всього підприємства та його робітників. Специфіка професійної культури управлінського персоналу полягає в тому, що в її основі лежать певні норми, які повинні суворо дотримуватися:

- юридичні норми управлінської праці, які відображені в державно-правових актах. Культура управлінського персоналу в цьому сенсі полягає в знанні та виконанні законів;

– моральні норми - регулюють поведінку керівництва в області моральності та моралі;
 – організаційні норми - встановлюють структуру організації, склад і порядок діяльності підрозділів та їх керівників; правила внутрішнього

розпорядку та інші норми організаційного плану, прийняті в організації.

Саме тому важливим питанням є теоретизація знань щодо професійної культури управлінського персоналу з подальшим використанням їх у практиці, на основі них формування та розвиток власної професійної культури кожного керівника.

Таблиця 1

Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття "професійна культура"

(складено автором на основі [1-10])

Підхід	Визначення
Індивідуалістичний (на основі тлумачення, що професійна культура є часткою або віддзеркаленням індивідуальної культури особи) Когнітивний (основу професійної культури складають знання)	Основою професійної культури управлінського персоналу є індивідуальна культура особистості. Процес розвитку цілісної особистісної культури, що визначається взаємопов'язаними між собою світоглядом і методологічним мисленням, в основі яких лежить "культурне" знання, що розвиває особистість і слугує основою професійної культури. В даному визначенні важливим є поява такого терміну як "культурне" знання.
Соціологічний (формування професійної культури відбувається за допомогою соціалізації, розвитку соціальних якостей)	Професійна культура управлінського персоналу розглядається через призму соціального становлення людини, її професійної соціалізації та росту. Професійна культура – це система соціальних якостей, які забезпечують рівень трудової та професійної діяльності, які визначають її особистісний зміст, ставлення до праці; професійна культура – міра і спосіб формування і реалізації соціальних сил суб'єкта діяльності; професійна культура - це соціальний конструктор
Ціннісно-орієнтований (основу професійної культури, як і будь-якої іншої складають цінності) Поведінковий (в певній мірі наявний набір цінностей формує поведінку індивіда)	Основою та фундаментом професійної культури управління виступають цінності. Професійна культура – це сукупність типових цінностей, норм, точок зору та ідей, які свідомо формують зразок його поведінки.
Компетентністний	Основу професійної культури управлінського персоналу формує компетентність та набір компетенцій таких, як оперування інформацією, формування свого власного стилю діяльності та принципової позиції, використання творчого підходу у роботі, формування індивідуальної системи цінностей, формування та розширення фундаментальних наукових пізнань [8]

Література

1. Сайт Словарей и энциклопедий. Большой толковый словарь по культурологии. Кононенко Б.И., 2003 [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
2. Сайт Российских педагогов. Эволюция понятия "профессиональная культура" Иванова Е.В. [Эл. ресурс]. – Режим доступа : <http://rupedagog.ru>
3. Сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського Теоретичні основи формування професійної культури майбутніх вчителів, Тушева Вікторія Володимирівна, к.п.н., доцент, Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua>
4. Крылова Н.Б. Формирование культуры будущего специалиста. – М.: Высшая школа, 1990. – 142 с.
5. Особистість в системі соціальних зв'язків [Эл. ресурс]. – Режим доступа : www.lnu.edu.ua/faculty/pravo/soc/s1/t3.doc

6. Сайт Журналу наукових публікацій Факторы формирования современной профессиональной культуры Максимов Лариса Николаевна [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://jurnal.org>
7. Сидоренко Н.С. Формування професійної культури державних службовців: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.03 "Державна служба" [Текст] / Н.С. Сидоренко. – Дніпропетровськ, 2011. – 20с.
8. Сайт Научного, информационно-аналитического журнала для исследователей и организаторов системы образования "Образование и общество". Оценка состояния профессиональной культуры государственных служащих Орловской области О.В. Заслонкина, [Эл. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jeducation.ru>
9. Рисин И.Е. Эффективность управленческого труда: политико-экономическое исследование. Монография. Воронеж: Издательство Воронежского университета, 1990. – 118 с.
10. Семиченко В.А. Пути повышения эффективности изучения психологии. – К.: Магістр-S, 1997. – 126 с.

МАРТИНЮК

Олена Анатоліївна

УДК 338.242:658.895

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК

ACTIVIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

У статті розглядаються основні проблеми, які гальмують інноваційний розвиток економіки, фактори інтенсифікації інновативності агрохолдингових структур та основні тенденції розвитку інноваційної політики України. Для створення ефективної інноваційної системи пропонується використовувати кластерну інноваційно-орієнтовану стратегію, засновану на методиках застосування когнітивної гнучкості.

В статье рассматриваются основные проблемы, которые тормозят инновационное развитие экономики, факторы интенсификации инновативности агрохолдинговых структур и основные тенденции развития инновационной политики Украины. В качестве эффективной инновационной системы предлагается использовать кластерную инновационно-ориентированную стратегию, основанную на методиках применения когнитивной гибкости.

In article the main problems which slow down innovative development of economy, factors of an intensification of an innovativeness of agroholding structures and the main tendencies of development of innovative policy of Ukraine are considered. As effective innovative system it is offered to use the cluster innovative focused strategy based on techniques of use of cognitive flexibility.

Ключові слова: реформування економіки, інновативність, агрохолдинги, проблеми інтенсифікації АПК, когнітивна гнучкість, інноваційна політика, інноваційний кластер

Ключевые слова: реформирование экономики, инновативность, агрохолдинги, проблемы интенсификации АПК, когнитивная гибкость, инновационная политика, инновационный кластер

Keywords: economy reforming, innovativeness, agroholdings, problems of an intensification of agrarian and industrial complex, cognitive flexibility, innovative policy, innovative cluster

ВСТУП

Сучасний стан організації підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі України характеризується нестабільністю та суперечливістю, відсутністю ефективного організаційно-економічного механізму розвитку підприємництва, який не дозволяє агроорієнтованим структурам забезпечувати стійке розширене відтворення. Крім того, ситуація збільшується фактором відносно низкою кваліфікації сучасного менеджменту підприємницьких структур і менеджменту інфраструктури аграрної політики АПК, що не забезпечує ефективного інноваційно-орієнтованого підприємництва в умовах ринкової невизначеності.

Інноваційна інфраструктура являє собою ту необхідну сукупність умов, що мають і можуть забезпечити розвиток інноваційного процесу в рамках будь-якої соціально-економічної системи. Безпосередньо проблеми створення інноваційної інфраструктури та пропозиції можливих шляхів її вирішення широко висвітлені у роботах таких вітчизняних науковців як: А. Поручник та Л. Антонюк, О. Жилінська, М. Якубовський, В. Щукін та інші, серед зарубіжних дослідників

схожими проблемами займаються М. Кастелс, Ф. Хол, А. Алексеев [1], С.В. Валдайцев [4], М.В. Федоренко [8], Л.А. Цветкова [9] та інші.

МЕТОЮ СТАТТІ є виявлення взаємозв'язків підприємництва та інновацій у нестабільних умовах розвитку агробізнесу, а також пропозиція та обґрунтування основних напрямків концепції економічного розвитку АПК. В ході проведення дослідження були використані методи ретроспективного та контент-аналізу, методу порівняльних аналогій і методу вибіркового рядів даних.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасна конкурентна політика, заснована на інновативності підприємств сільськогосподарського сектору, в ринкових умовах, вимагає від менеджерів створення гнучкої організаційної структури, що дозволяє оптимізувати процеси розробки та впровадження інновацій [3].

Реальна інновативність зосереджена безпосередньо у виробничих підрозділах, які ініціюють нововведення на всіх секторах діяльності агрохолдингу, завдяки тісній взаємодії зі

споживачами та механізмами ринку. При цьому здійснюється формування супутніх підрозділів у безпосередній близькості до потенційних ринків збуту, що дозволяє найбільш точно вивчати потреби реальних споживачів і скорочувати строки адаптації нової продукції на новому ринку.

Реформування економіки України неможливо без проведення певної економічної, промислової та інноваційної політики держави, особливо в умовах турбулентно мінливих світогосподарських зв'язків, глобалізаційних і інтеграційних процесів.

Модернізація української економіки в сучасних умовах передбачає формування інноваційної політики на основі створення прогресивної інфраструктури, сучасних механізмів стимулювання інноваційної діяльності і адекватних методів регулювання [2, с.68].

Інтенсифікуючи фактори модернізації економіки не реалізуються, насамперед, через відсутність стратегічної мотивації і низької конкурентоспроможності більшості суб'єктів економіки.

Відсутність взаємозв'язку науково-дослідних структур з конкретними агрохолдинговими підприємствами, відсутність досвіду комерційної реалізації проектів, також є серйозними причинами стримуючими розвиток інноваційних процесів.

В останнє десятиліття в аграрній промисловості визначилася низка тенденції відносно вдосконалювання інноваційної складової та формування інноваційної політики:

- розвиток всередині агрохолдингів прикладних наукових досліджень і розробок, а доступ до фундаментальних досліджень здійснюється за рахунок інтеграції з науково-дослідними інститутами та університетами;

- великі сільськогосподарські холдинги починають здійснювати реорганізацію по активізації інноваційної діяльності;

- відбувається поступовий перехід до циклічної форми впровадження інновацій;

- починається етап формування внутрішньо-фірмових венчурних підрозділів [6].

Менеджмент агрохолдингу здійснює інноваційний процес різними шляхами. При цьому вибір найбільш ефективного способу залежить від наступних умов і факторів:

- характер технології запланованої до використання;

- характер агропродовольчого ринку в країні та регіоні;

- потенціал сільськогосподарського підприємства;
- загальногосподарська кон'юнктура та економічний клімат у регіоні;

- рівень компетентності керівництва агрохолдингу.

При організації процесу освоєння нововведення необхідно ретельно контролювати послідовність багатоетапних процесів, що здійснюються різними групами, підрозділами або компаніями.

Економічні результати інноваційної діяльності в аграрній сфері, залежать від професійного використання можливостей створення та реалізації

продукції, що користується попитом на ринку, і відповідної до світових стандартів і параметрам, особливо екологічної складової.

Типи інновацій у сільському господарстві пов'язані з конкурентною стратегією, використанням різних методів управління та видами фінансованих інвестицій [8, с. 55].

Впровадження нових технологій, методів управління, нових видів фінансування, сприяє прискоренню темпів відновлення виробництва, і стимулює появі нового економічного параметра – когнітивна гнучкості. Що передбачає використання показників: гнучкість і швидкості модернізації, якості технічного відновлення, швидкість освоєння нових технологій та рівня і якості інтелектуального капіталу фірми. Ці критерії на наш погляд, стають вирішальними факторами успіху на ринку сільськогосподарського сектору.

Перехід вітчизняного АПК на інноваційний шлях розвитку не можливий без формування інноваційних систем нового типу. Практика інноваційного розвитку різних країн, свідчить про затребуваність і актуальності впровадження інноваційної політики, а також суттєвої активізації інноваційної діяльності в АПК.

Виходячи з аналізу економічної літератури [5,7,10] і практики інноваційних перетворень, створення інноваційної кластерної системи, передбачає формування сукупності організаційно-правових структур, стимулів і механізмів поведінки економічних суб'єктів, що забезпечують відновлення виробництва (що є головним чинником їх конкурентоспроможності) і ефективного використання інноваційних розробок, з урахуванням параметричних особливостей певного регіону. Основними елементами-суб'єктами інноваційної системи виступають держава, інтегровані бізнес-структури – агрохолдинги, структури інноваційного бізнесу, університети та інші навчальні заклади, науково-технічні організації, у тому числі державні і некомерційні, установи інноваційної інфраструктури, які об'єднуються в стратегічні альянси, консорціуми, пули і т.д. Кінцевим результатом функціонування інноваційної системи є реалізація ефективних інноваційних проектів.

Стратегічною метою програми соціально-економічного розвитку України визначається саме "інноваційний розвиток", однак необхідно розуміти, що передумовою для досягнення цього є проведення ефективної державної політики. Відповідно державні видатки повинні здійснюватися з урахуванням наступних аспектів:

- необхідно визначити пріоритетні галузі економіки, які створюють найбільший інноваційний ефект;

- стимулювати інноваційну діяльність суб'єктів господарювання шляхом виведення з-під оподаткування коштів, які вкладуються в наукові дослідження, розробки, технічне переозброєння та ін.;

- пріоритетом національної економіки повинні стати виробництво і споживання знань, основним джерелом вартості виступає – когнітивність,

інтелектуальність, творчість та інтелектуальна власність;

– створення бізнес-інкубаторів і технопарків доцільно стимулювати податково-бюджетними інструментами, що дозволить об'єднати зусилля наукової сфери, виробництва і бізнесу [7].

З метою ефективного функціонування української національної інноваційної системи необхідно сформувати національну інноваційну стратегію, яка

може бути кластерно-орієнтованою (табл. 1). Дані пріоритети національної інноваційної стратегії були запропоновані за результатами аналізу закордонного досвіду інноваційної політики [4]. Таким чином, держава, забезпечуючи виробництво сільсько-господарської продукції, необхідної для компенсації "коливань ринку", повинна бути активним учасником створення та розвитку інноваційної системи АПК.

Таблиця 1

Пріоритети інноваційно-кластерної стратегії України

(складено автором на основі джерел [7,11])

Пріоритетні напрямки	Пріоритетні дії
Залучення інтелектуального капіталу населення до інновацій	поглиблення співробітництва вузів і підприємств у науково-дослідній сфері на рівні областей; забезпечення стабільного фінансування освітніх проектів і фундаментальних досліджень.
Формування інноваційної складової у фірмах	стимулювання інноваційної діяльності за допомогою системи фінансування інноваційної діяльності (податкові знижки на приватні внутрішні та іноземні інвестиції в НДДКР); стимулювання регіональних інвестиційних програм.
Створення економіки знань у державі	збереження та розвиток освітньої системи, надання економічної автономії провідним університетам України; підготовка студентів за пріоритетними напрямками економіки, зокрема електроніки, нанотехнологіям, медицині, авіабудуванні, ракетобудуванні та іншим високотехнологічним секторам.
Розробка та використання інновацій у боротьбі із глобальними проблемами	– розвиток інноваційних екологічних технологій в Україні, у різних галузях економіки; – розробка методів оцінки інноваційних проектів в різних галузях економіки; – сприяння впровадженню та просуванню екологічних інновацій на український ринок; – залучення інвестицій у сферу екологічних інновацій АПК; – фінансування кращих інноваційних проектів в області екології для різних галузей промисловості, особливо АПК; – сприяння підвищенню активності вчених і науковців, винахідників, інженерно-технічних працівників.
Посилення економічної політики в сфері інновацій	розробка законодавства про інноваційні фірми, кластери, агрохолдинги та фонди венчурного капіталу; посилення норм про авторські права (створення схеми "держава – наука – бізнес"); прийняття закону "Про інноваційні кластери в Україні".

Активна роль держави в нових умовах повинна бути пов'язана із здійсненням єдиної науково-технічної політики та інноваційною підтримкою стратегічно важливих напрямків відновлення сільськогосподарського виробництва.

ВИСНОВКИ

Обґрунтуємо, що без адекватного механізму активізації інноваційної діяльності, добитися чіткої взаємодії між зазначеними елементами важко, або їх ефективність буде відносно низкою. При цьому під механізмом активізації інноваційної діяльності слід розуміти систему організаційно-економічних, фінансово-інвестиційних заходів, інструментів і інститутів, орієнтованих на прискорення впровадження результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, з метою підвищення конкурентоспроможності товаровиробників АПК України.

До конкурентних переваг агробізнесу України, можна віднести такі, характеристики як низький рівень вартості ресурсів (сировинних, фінансових, трудових), сприятливе геополітичне положення, високий рівень інтелектуального розвитку суспільства, наявність науково-дослідної бази. Ці фактори повинні стимулювати приплив інвестицій в Україну [5, с.96].

Слід зазначити, що існують фактори, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів в Україні: соціально-політична нестабільність; дефіцит державного бюджету; недосконалість законодавчої бази. Подоланню цього повинно сприяти створення "систем краплинного фінансування" окремих економічних систем або проектів агропромислового комплексу, і формування державної кластерної економічної політики в галузі агробізнесу, координаційними центрами яких будуть виступати агрохолдингові структури.

Література

1. Алексеев А. Теория инновационного развития / А. Алексеев. – СПб. : СЗГЗТУ, 2004. – 210 с.
2. Афиногентова А., Крылатых Э. Стратегия развития АПК с учетом инновационных факторов // АПК Экономика и управление. – 2005. – №10. – С 68-78.
3. Багриновский К.А., Бендиков Н.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России / К.А. Багриновский, Н.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталева. – М. : Наука, 2003. – 260 с.
4. Валдайцев С.В. Финансирование и кредитование инновационной деятельности / С.В. Валдайцев, О.В. Мотилев. – СПб.: Изд-во С. Петерб. ун-та экономики и финансов, 2005. – 136 с.
5. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / под. ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2003. – 528 с.
6. Кокшаров А. Венчурный капитал идет в Азию [электронный ресурс] // Эксперт Online.- 2007. - Режим доступа до журналу: <http://www.expert.ru/articles/2007/08/27/venture/>
7. Федоров В.К. Особенности организации и перспективы развития инновационно-производственных кластеров / В.К. Федоров, Г.П. Бендерский, А.М. Белевцев и др. // Инновации. – 2008. – №9. – С. 96-98.
8. Федоренко М.В. Совершенствованию инновационной деятельности организаций агропромышленного комплекса // Российское предпринимательство. — 2008. — № 1 Вып. 1 (104). — С. 55-58. — <http://www.creativeeconomy.ru/articles/4789/>
9. Цветкова Л.А. Инновационно-ориентированное предпринимательство в концепции экономического развития АПК // Креативная экономика. — 2009. — № 4 (28). — С. 64-69. — <http://www.creativeeconomy.ru/articles/2662/>
10. Martin Kenney, Kyonghee Han, Shoko Tanaka. Venture Capital Industries /M. Kenney, K. Han, S. Tanaka/Global Change and East Asian Policy Initiatives.- Chapter 10, pp. 391-427.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

Які види витрат враховуються при оподаткуванні доходів адвокатів, які здійснюють незалежну професійну діяльність?

Роз'яснення надається відповідно до листа Державної податкової служби України від 03.04.2012 р. N 9779/7/17-1217.

Відповідно до ст. 178 Податкового кодексу оподатковуваним доходом адвоката вважається сукупний чистий дохід, тобто різниця між доходом і документально підтвердженими витратами, необхідними для провадження певного виду незалежної професійної діяльності.

У разі неотримання довідки про взяття на облік особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, об'єктом оподаткування є доходи, отримані від такої діяльності без урахування витрат (п. 178.3 Податкового кодексу).

Організаційно-правові засади здійснення адвокатської діяльності регулюються Законом України від 19 грудня 1992 року N 2887-III "Про адвокатуру", із змінами та доповненнями, Правилами адвокатської етики, схваленими Вищою кваліфікаційною комісією адвокатури при Кабінеті Міністрів України 1 жовтня 1999 року протоколом 1 - 2 жовтня 1999 року N 6/VI (далі - Правила).

Відповідно до п. 34 Правил адвокатської етики, схваленими Вищою кваліфікаційною комісією адвокатури при Кабінеті Міністрів України 1 жовтня 1999 року протоколом 1 - 2 жовтня 1999 року N 6/VI, адвокат має право, окрім гонорару, стягувати з клієнта кошти, необхідні для покриття фактичних витрат, пов'язаних з виконанням доручення, якщо

обов'язок клієнта з погашення цих витрат визначено угодою.

В угоді про надання правової допомоги мають бути визначені види передбачуваних фактичних витрат, пов'язаних з виконанням доручення (оплата роботи фахівців, чії висновки запитуються адвокатом, транспортні витрати, оплата друкарських, копіювальних та інших технічних робіт, перекладу та нотаріального посвідчення документів, телефонних розмов, тощо): порядок їх погашення (авансування, оплата по факту в певний строк і т. ін.) та може бути визначений їх обсяг.

Якщо необхідність несення фактичних витрат певних додаткових видів або збільшення їх орієнтовного обсягу, визначеного раніше, з'ясувалася після укладення угоди, адвокат повинен негайно повідомити про це клієнта та отримати його згоду на погашення необумовлених раніше видатків.

Висновок. До складу витрат адвоката, що здійснює незалежну професійну діяльність, включаються лише документально підтвержені витрати, які безпосередньо пов'язані з провадженням професійної адвокатської діяльності та визначені угодою (оплата роботи фахівців, чії висновки запитуються адвокатом, транспортні витрати, оплата друкарських, копіювальних та інших технічних робіт, перекладу та нотаріального посвідчення документів, телефонних розмов тощо).

МЯГКИХ

Ірина Миколаївна
mred_1965@i.ua

УДК 338.246.025.88.033.12 (477)

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО
ПОТЕНЦІАЛУ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ В
РИНКОВИХ УМОВАХTHEORETICAL APPROACHES TO IDENTIFY AND EVALUATE PRODUCTION
POTENTIAL AIR ENTERPRISE UKRAINE IN MARKET CONDITIONSкандидат економічних
наук, доцент

В статті розкрито економічну сутність виробничого потенціалу та підходи щодо визначення ефективності його використання. Запропоновано системний підхід для оцінки виробничого потенціалу з позиції механізмів і джерел досягнення авіапідприємством необхідного корисного результату.

В статье раскрыта экономическая сущность производственного потенциала и подходы к определению эффективности его использования. Предложен системный подход для оценки производственного потенциала с позиции механизмов и источников достижения авиапредприятием необходимого полезного результата.

In the article the economic substance of the production potential and approaches to determine the effectiveness of its use. A systematic approach to evaluate the production potential from the point of mechanisms and sources to achieve the desired airline useful result.

Ключові слова: авіапідприємство, виробничий потенціал, ефективність використання виробничого потенціалу

Ключевые слова: авиапредприятие, производственный потенциал, эффективность использования производственного потенциала

Keywords: airline, production capacity, efficiency of production potential

ВСТУП

Важливою складовою потенціалу підприємства є виробничий потенціал, ефективне використання якого дозволяє підприємству значно вплинути на його конкурентоспроможність. Ефективність функціонування виробничого потенціалу визначає ступінь досягнення певного потенційного результату діяльності підприємства за визначений період часу.

Питання щодо визначення сутності виробничого потенціалу і його ефективного використання є предметом дослідження провідних зарубіжних та вітчизняних науковців. Особливу увагу дослідженню цього питання у своїх працях приділяють такі вчені - економісти, як А.І. Анчишкіна, О.В. Ареф'єва, З.В. Герасимчук, І.Є. Дмитренко, Л.Л. Ковальська, В.А. Котлова, О.А. Сушенко, та ін. А отже, дослідження даного питання є особливо актуальним і потребує значної уваги.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета наукового дослідження полягає в розкритті методичного підходу щодо визначення та оцінки виробничого потенціалу авіапідприємств України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасні тенденції світової економіки відображаються у наявності інтегрованих

корпоративних структур. Об'єднання даних підприємств здійснюється на основі консолідації акціонерного капіталу. Укрупнення бізнесу робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню та контролю як зі сторони національних урядів, так і зі сторони міжнародних економічних організацій. Тому актуальним є дослідження тенденцій та динаміки цих процесів. Визначені процеси є логічними у якості фінального етапу роздержавлення власності, коли перехід із стадії депресивної стабілізації до фази зростання на рівні основного ланцюга господарської діяльності потребує вирішення низки задач.

На основі проведених досліджень, можна стверджувати, що авіаційна промисловість будь-якої технологічно розвиненої держави належить до стратегічних і відіграє значну роль у розвитку економіки країни. Одним з напрямів підвищення ефективності діяльності в ринковому середовищі є використання потужних інтегрованих структур, які створюються з кількох успішних організацій і підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності продукції. Саме тому, протягом останніх років в авіаційній галузі активно відбуваються процеси консолідації (злиття/поглинання) і глобалізації бізнесу. Розвиток глобальної мережі постачань, виробництва й обслуговування

забезпечує виробникам авіаційної техніки не тільки доступ до нових ринків, але і дозволяє уникнути зайвого дублювання, особливо у виробництві агрегатів, вузлів і комплектуючих. Це у свою чергу дозволяє поглиблювати спеціалізацію й удосконалювати виробництво.

Велике значення в сучасній промисловості, і перш за все в авіабудуванні, має проблема гнучкості, яку можна зарахувати до перших рядів економічних проблем технічного прогресу. Для того, щоб розмістити на своїй території підприємства такої галузі машинобудування як авіабудування, необхідно, щоб держава мала могутній економічний і ресурсний потенціал, оскільки авіабудування вимагає величезних фінансових коштів, висококваліфікованих кадрів, можливість транспортування матеріалів з дальніх ділянок країни або з інших країн, полігони для випробування нової продукції тощо. Таким могутнім потенціалом володіють США, Канада, Великобританія, Німеччина, Іспанія, Франція, Росія, Швейцарія. Окремі конструкції для фірм вищезазначених країн виготовляються в Італії, Україні, Греції, Болгарії і інших країнах.

Сьогодні потужні позиції в авіаційній галузі належать Канаді, США, країнам ЄС (Франції, Великобританії, Німеччині), Бразилії, Японії, набирає обертів авіапромисловість КНР.

Серед основних авіапідприємств України які мають потужний виробничий потенціал можна назвати: Авіаційний науково-технічний комплекс ім. Антонова, Київський державний завод "Авіант", Харківський авіаційний завод (ХАЗ), Запорізьке ДКБ "Івченко-Прогрес", а також ВАТ "Мотор Січ" - єдиний в Україні виробник авіадвигунів, а також, ще близько 25 авіапідприємств, які виробляють різні агрегати та вузли.

На базі декількох провідних підприємств України (Державне підприємство "Авіаційний науково-технічний комплекс імені Антонова" (АНТК ім. Антонова, Київ), Київського державного авіаційного заводу "Авіант", Харківського державного авіаційного виробничого підприємства (ХДАВП), Державного підприємства "Київський авіаремонтний завод 410 цивільної авіації", Державного науково-дослідного інституту авіаційних технологій УкрНДІАТ) створено "Корпорацію «Антонов»". Необхідно наголосити і на тому факті, що авіабудівна промисловість зазнає систематичного реформування. Так авіаційний завод "Авіант" був приєднаний до ДП "АНТК ім. О.К. Антонова" на правах філії із назвою "Серійний завод «Антонов»".

Ключові проблеми функціонування підприємств авіаційної промисловості в останні два десятиліття коротко можна охарактеризувати наступним чином:

- підприємства вітчизняного авіапрому, які станом на 1991р. спеціалізувалися на розробці та виробництві переважно військової техніки, не отримали замовлень від міністерства оборони України, а відтак і втратили державну підтримку;
- українські авіаційні підприємства постали перед необхідністю створення і впровадження у виробництво цивільних літаків (які, до речі, О. Антонов припинив проектувати у 1978 р.);

- падіння життєвого рівня населення призвело до зниження обсягів пасажирських авіап перевезень з 13 млн осіб у 1991 р. до 1 млн осіб у 1999 р. [8], а відтак і зменшився попит на авіаційну цивільну техніку;
- слід зазначити, що на початку 90-х рр. російське та українське авіабудівництво ще зберігало передові позиції у світі відносно нових нещодавно розроблених зразків цивільної авіаційної техніки (Ту-204, Іл 96-300, Іл-114, Ту-334, Ан-38, Ан-70), що закінчували сертифікаційні випробовування і за всіма характеристиками відповідали світовим зразкам, але коштів для розгортання їх серійного виробництва вже не було;
- свою роль у процесі падіння показників галузі відіграли тривала економічна криза, брак планів довгострокового розвитку й розриви традиційних зв'язків з іноземними партнерами, а також кадрові проблеми, коли фактично не відбулося зміни поколінь проєктантів, унаслідок чого виникли серйозні труднощі із конструкторськими ресурсами, недостатність сучасних технологій - як технічних засобів, так і програмного забезпечення, відставання в оснащенні бортових радіоелектронних комплексів, а ще існують проблеми в сотень підприємств, що виробляють комплектуючі, без яких літак не є працездатним;
- не можна оминати увагою ще одну проблему — брак досвіду виробництва та просування товару в умовах ринку. Так, транспортний літак Ан-70, який мав стати рушійною силою розвитку України в нових умовах, уже "спожив" 1,5 млрд дол. США, більше ніж сума коштів усіх інших проєктів періоду незалежності, разом узятих, але серійне виробництво й досі не налагоджене.

Зазначені проблеми такою ж мірою позначилися і на авіадвигунобудівництві, у сфері якого єдиним в Україні є підприємство "Мотор Січ" (м. Запоріжжя), Однак у ринкових умовах позиція цього підприємства була більш вигідною, адже сьогодні кожен десятий літак та кожен четвертий гелікоптер у світі оснащений двигуном українського виробництва, випущеним підприємством ВАТ "Мотор Січ". На даному етапі — це підприємство, яке спеціалізується на виробництві наукомісткої продукції, має унікальне виробництво, де сконцентровано новітні авіаційні технології, обладнання, інтелектуальний кадровий потенціал, який дозволяє створити конкурентоспроможну на світовому ринку техніку нового покоління: 43 типи двигунів та їх модифікації, багато з яких тривалий час експлуатуються на авіаційних магістралях 89 країн світу. Однак і за такої потужної бази та вигідного ринкового положення ВАТ "Мотор Січ" переживає не найкращі часи, зокрема внаслідок труднощів із фінансуванням перспективних розробок авіадвигунів V покоління та недостатністю оборотних коштів для закупівлі комплектуючих.

Результатом усіх зазначених обставин стали важкі умови функціонування, а скоріше виживання, вітчизняних авіабудівних підприємств без державної

підтримки за умов суцільної неплатоспроможності населення. З іншого боку, попри цей песимістичний висновок, зараз вітчизняна авіапромисловість випускає літаки Ан-32, Ан-72, Ан-74 та модифікацію цих літаків — Ан-124. Окрім цього, Україна розраховує на серійне виробництво нових зразків літаків: Ан-70, Ан-74ТК-200, Ан-74ТК-300, Ан-140, а також й Ан-148 та Ан-158, який зробив перший свій політ у 2010 р. Названі моделі мають зацікавити нових покупців і допомогти постійним клієнтам замінити парк застарілих "Анів". Нині заміні підлягають літаки, які майже виробили ресурс, — Ан-12 на Ан-70 і Ан-24, відповідно, на Ан-140. Двигуни до антонівських літаків проектує і серійно виробляє запорізький моторобудівний комплекс: Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро "Прогрес" і Запорізьке ВАТ "Мотор Січ". Останнім часом поряд із двигунами Д-27 (для Ан-70), Д-36 (Ан-74) Запорізькі двигунобудівники освоюють ринок вертолітних двигунів і двигунів для легких літаків.

Основними конкурентними перевагами, що сприяють укріпленню позицій на ринку авіапідприємств, збільшенню їх рентабельності та серійності виробництва, залученню інвестицій, розвитку технологічної бази є: створення міжнародних консорціумів за участю провідних корпорацій, організація спільних підприємств, транскордонні злиття і поглинання, державна підтримка аерокосмічної промисловості.

Виробничий потенціал, що обслуговується колосальними оборотними коштами, інтелектуальними і трудовими ресурсами, дозволяє ставити і вирішувати відповідні задачі вистояючи і перемагаючи в конкурентній боротьбі.

Поняття потенціалу як економічної категорії досить багатогранне не лише з точки зору формулювання його суті, складових і взаємозв'язку з іншими категоріями, а й з боку визначення його видів. Не існує серед економістів єдиної думки й стосовно оцінки потенціалу, тобто можливостей якісно охарактеризувати і кількісно виміряти його величину. Хоча у підходах вчених є багато спільного. Обов'язковим елементом при визначенні потенціалу є те, що, врешті-решт, під ним розуміють сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів на відповідних рівнях: підприємство, галузь, регіон і т.п. Термін "потенціал" тлумачиться як "міць", "сила", тобто потенціал розглядається як засоби, запаси, джерела, які є у розпорядженні і можуть бути мобілізовані, приведені у дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану; рішення певної задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній галузі [4]. У такому формулюванні можна вирізнити два принципових підходи до вивчення даної економічної категорії: ресурсний, коли акцент робиться саме на наявних у економічного суб'єкта ресурсах (факторах виробництва) і результативний, коли вивчаються саме потенціальні можливості підприємства. Незважаючи на існування значних розбіжностей у визначенні самого поняття "потенціал", більша частина дослідників наголошують саме на ресурсній

його складовій та пошуку можливості її ефективного використання. Причому поняття потенціал характеризується можливостями реальними, конкретними, фіксованими, сформованими у процесі будь-якої економічної діяльності і об'єднує реальні конкретні досліджені можливості, які вже на даний момент можуть використовуватися для виробництва [5].

Отже, досліджуючи потенціал підприємства, слід мати на увазі досягнутий рівень розвитку, а сукупність можливостей і перспектив фірми, які можуть бути використані для досягнення своїх цілей, є характеристикою потенційних можливостей. Таким чином, при визначенні самого поняття "потенціал підприємства" необхідно вказувати на реальну фактичну здатність підприємства виробляти необхідну кількість товарів та послуг шляхом поєднання наявних ресурсів із врахуванням їх оптимального співвідношення. Виходячи з цих принципових підходів, можна визначити фундаментальну проблему, яку вирішує теорія потенціалів:

Вирішення проблеми теорії потенціалів в силу певних обставин мали відповідно різні рішення. Так А.І. Анчишкін досліджуючи поняття "виробничий потенціал", включив в нього "виробничі ресурси, їх об'єм, структуру, технічний рівень та якість", які в процесі виробництва перетворюються у фактори виробництва [2].

Досліджуючи виробничий потенціал можна зазначити, що саме він, а не економічний, стратегічний чи ринковий потенціали має займати провідне місце при визначенні можливостей підприємства до розвитку. Так, по-перше, з практичної сторони виробничий потенціал є величиною, що порівняно з названими легше піддається кількісній та якісній оцінці; по-друге, саме виробничий потенціал є тією первинною ланкою, на яку здійснюється вплив при реалізації стратегії і місії підприємства. Ринковий і стратегічний потенціал залежить від виробничого, оскільки без його реалізації стратегічний і ринковий потенціали реалізуватись не можуть. Виробничий потенціал по суті є сукупністю наявних у економічного суб'єкта факторів виробництва, раціональне використання яких при оптимальному їх співвідношенні дає максимальний корисний ефект, що виражається у досягненні поставлених стратегічних цілей, задоволенні потреб споживачів при найбільш сприятливій взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства.

Саме таке визначення, на нашу думку, найбільш повно характеризує сутність поняття "виробничий потенціал" підприємства, так як, по-перше, враховує ресурсний і результативний підходи до трактування категорії, по-друге, вказує на те, що саме від розвитку продуктивних сил залежить можливість виживати в умовах ринку, і по-третє, акцентується увага на виробництві, яке відповідає вимогам сучасності, враховуючи екологічний, соціальний та інші фактори, пов'язані із внутрішнім і зовнішнім оточенням підприємства.

Виробничий потенціал підприємства має такі характеристики, як динамічність; системність та складність структури. Виробничий потенціал за своєю будовою є складною системою, і, відповідно, володіє рисами, притаманними будь-якій системі, тому складність структури зумовлена різноманітністю і складністю виробничих зв'язків.

Оцінка наявних ресурсів (кількісно і якісно), отримання результатів, визначення реальних можливостей економічного суб'єкта є головною характеристикою виробничого потенціалу. А отже, визначення його величини як у теоретичному, так і у практичному аспектах є досить важливою проблемою, оскільки уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та його складових елементів є необхідною умовою для здійснення ефективного управління ним.

Досліджуючи наукові праці можна зазначити, що вчені - економісти займають різні позиції щодо оцінки величини виробничого потенціалу, однак можна говорити, що в цьому плані чітко виділяються наступні підходи:

1) вартісна оцінка всіх ресурсів-складових потенціалу, яка стикається з проблемою визначення вартості деяких ресурсів (наприклад інформаційних);

2) оцінка величини виробничого потенціалу через переведення всіх ресурсів у трудовий еквівалент;

3) визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу; оцінка величини виробничого потенціалу шляхом комплексної оцінки і/або виведення узагальнених показників.

Слід зазначити, що деякі науковці вважають, що потенціал економічного суб'єкта неможливо визначити шляхом оцінки якогось окремого ресурсу, а лише їх сукупність у взаємозв'язку і пропорціях, що забезпечують здійснення виробничого процесу. [11]. Так, наприклад, В.Н. Авдєєнко і В.А. Котлов взагалі ставлять під сумнів можливість визначити вклад певного елементу виробництва і зазначають, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал представляє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методичку оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів [1]. Тому вони вказують на те, що найбільш уніфікованим і універсальним виміром елементів виробничого потенціалу є їх ціна чи вартість [1].

И.М. Петрович і ряд інших вчених виділяють кількісний і якісний аспект визначення величини виробничого потенціалу і вказують на те, що методологія визначення виробничого потенціалу (кількісний аспект) найбільше пов'язана з такими економічними категоріями, як виробнича функція і виробнича потужність [10]. Вчені вказують на те, що результат виробництва (готова продукція) залежить від його факторів, через який особливе місце займає капітал і, отже, форма участі капіталу у виробничому процесі — виробнича потужність [10].

Один з фундаторів теорії потенціалу А.І. Анчишкін розглядає економічний потенціал виробничих фондів, що існує поряд і у співвідношенні з іншою

характеристикою - фізичним об'ємом і відображає їх здатність виробляти продукцію визначеного об'єму, складу і якості. Визначається він перш за все технічними можливостями виробничих фондів, а вимірюється випуском продукції [2].

Взагалі щодо позиції результатного підходу, то характерним є визначення можливого об'єму виробництва товарів і послуг. Так, М.У. Сліжис зазначає, що для вираження економічного і виробничого потенціалів є "один показник - об'єм виробництва благ... максимально можливий" [11].

Ю.Ю. Донець та А.В. Жаров також акцентували увагу на визначенні величини виробничого потенціалу засобами визначення виробничої потужності, так на їх думку, перший за своїм кількісним значенням може бути менше чи рівний (лише теоретично) виробничій потужності виробничої системи цієї території, так як представляє собою виробничу потужність, скориговану обмеженнями іншими складовими виробничого потенціалу (наявність трудових, енергетичних і матеріальних ресурсів) [7].

Н.І. Іванов, розглядаючи категорію виробничого потенціалу, наголошує на неможливості та недоцільності його оцінки шляхом визначення одного показника. "Для цієї цілі необхідна комплексна система показників, яка відображають як ефективність виробничого потенціалу в цілому, так і окремих його елементів. При цьому необхідно мати на увазі, що виробничий потенціал країни в цілому не може вимірюватись простою сумою елементів. Тут велику увагу приділено збалансованості і пропорційності виробничих можливостей" [9].

Необхідно зазначити, що вчений наголошує на комплексній оцінці виробничого потенціалу, що враховує кількісні і якісні показники. Так, серед кількісних показників розглядаються статистичні показники середньорічної чисельності робітників і службовців та величини виробничих фондів, серед якісних — якість робочої сили, яку варто використовувати як систему показників, що характеризує рівень загальноосвітньої, професійної підготовки працівників, досвід роботи... та ін., а також продуктивність праці (як кількісну характеристику якості робочої сили) [9].

Одним з кількісних показників наближеної оцінки виробничих можливостей галузевих складових виробничого потенціалу називається виробнича потужність, яка однак не відображає повністю всі потенційні можливості, закладені у виробничому потенціалі.

В.Г. Герасимчук пропонує проводити комплексну оцінку через визначення виробничого потенціалу і потенціалу управління шляхом заповнення великої кількості форм вихідної, розрахункової та аналітичної інформації враховуючи параметри: кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації робітників, ступінь узгодженості взаємодії, готовність персоналу до нововведень); ступінь використання обладнання (фондооснащеність праці, ступінь завантаження обладнання, об'єм обладнання, що вводиться в експлуатацію); резерви конкуренції, котрі визначаються на основі оцінки таких показників: об'єм витрат на наукові дослідження, доля витрат на маркетинг і збут продукції, кількість типорозмірів продукції;

фінансові можливості (об'єм реалізації продукції, рентабельність продукції) [6].

Методологію оцінки виробничого потенціалу підприємства також пропонує і В.М. Архіпов. Дана методологія заснована на оцінці ресурсів і результатів виробництва, а саме: "найбільш узагальнені, якісні характеристики виробничого потенціалу містить система показників, яку називають "техніко-економічним рівнем об'єднання (підприємства)" (ТЕРП). Доповнення показників ТЕРП кількісними характеристиками (показниками об'єму виробничих ресурсів) дозволяє отримати всю систему оцінок виробничого потенціалу, включаючи мікро- і макрооцінки" [3].

Характеристика виробничого потенціалу підприємства повинна здійснюватися кількісно і якісно. Оцінка механізмів реалізації виробничого потенціалу підприємства зумовлена необхідністю визначення ефективності як технологічних процесів з одного боку, так і ефективності управління виробничого апарату з іншого, як основних факторів, від яких залежить не лише отримання корисного результату діяльності, а й сама можливість виробництва. Оцінка джерел досягнення такого результату повністю відповідає ресурсному підходу визначення і оцінки виробничого потенціалу підприємства. Такими джерелами виступають ресурси підприємства, що піддаються як кількісній, так і якісній оцінці, тому велику роль при оцінці джерел реалізації виробничого потенціалу відіграють витрати на них. Характеристика виробничого потенціалу з позиції їх витрат має здійснюватись в ракурсі визначення, наскільки виробничий відповідає ресурсозберігаючому типу інтенсивного розвитку, тобто коли інтенсифікація виробництва не супроводжується значним зростанням витрат. Тут неможливо розділити кількісний і якісний аспекти оцінки, оскільки, наприклад, показники продуктивності праці є одночасно якісними показниками використання цього ресурсу. Іншими показниками, за якими здійснюється оцінка джерел реалізації виробничого потенціалу, є ефективність використання ресурсів підприємства, які визначаються як співвідношення витрат і результатів. При цьому можуть використовуватись принципи максимізації можливого результату та/або мінімізації витрат. Але, все ж таки головною кількісною і якісною оцінкою виробничого потенціалу підприємства виступає прибуток.

Однак ефективність використання ресурсів підприємства, ефективність управління виробництвом дають можливість економії ресурсів, а отже, сприяють підвищенню якості виробничого потенціалу підприємства, а значить і можливості досягти кращих результатів.

При визначенні самого поняття "потенціал підприємства" необхідно вказувати на реальну фактичну здатність підприємства виробляти необхідну кількість товарів та послуг.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на сьогодні актуальним залишається питання оцінки та підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі України в порівнянні з іноземними конкурентами, що знаходиться під значним впливом приватного капіталу та широко залучена до міжнародної інтеграції.

Виробничий потенціал авіапідприємства є по суті сукупністю наявних у нього ресурсів, що поєднуються і взаємодіють між собою у процесі виробництва. Тому для оцінки виробничого потенціалу потрібно використовувати системний підхід: з позиції механізмів і джерел досягнення авіапідприємством необхідного корисного результату.

Література

1. Авдєєнко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. - М.: Экономика, 1989. - 240с
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. - М.: Экономика, 1973. - 294с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты). -Л. - Изд-во Ленин.у-та, 1984. - 247с.
4. Большая советская энциклопедия. Т. 20. - М.: Советская энциклопедия, 1975. - 672с.
5. Бузько І.Р., Дмитренко І.Є., Сущенко О.А. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: Монографія. - Алчевськ: Вид-во ДГМІ, 2002. - 216 с.
6. Герасимчук В.Г. Економіка та організація виробництва. /Підручник.- Київ: Знання, 2007. - 678 с.
7. Донец Ю.Ю., Жаров А.В. Эффективность производственных фондов в машиностроении. - К.: Техника, 1979. - 135с.
8. Економіка й організація інноваційної діяльності; підручник / [за ред. проф. Волкова]. - К.: Професіонал. 2004. - 460с.
9. Иванов Н.И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика. - Донецк: ИЗПНАН Украины, 2000. - 315с.
10. Петрович И.М., Будіщева І.О., Устінова І.І. та ін. Економіка виробничого підприємництва. - К.: Т-во "Знання", 2002. - 405с.
11. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. - М.: Машиностроение, 1986. - 147с.

ОХОТНИКОВ

Андрій Вікторович



аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

УДК 330.1

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ КОНТРАКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ

MANAGING OF COMMERCIAL CONTRACTS IN CONDITIONS OF INFORMATION ASYMMETRY

Досліджено проблеми управління комерційними контрактами підприємства в умовах інформаційної асиметрії. Проаналізовано опортуністичну поведінку суб'єктів контрактної взаємодії на різних стадіях реалізації контрактних відносин, та вихідні умови формування можливостей для прояву опортунізму. Розкрито природу взаємозв'язку економічних проявів опортуністичної поведінки суб'єктів контрактних відносин.

Исследованы проблемы управления коммерческими контрактами предприятия в условиях информационной асимметрии. Проанализировано опортуністическое поведение субъектов контрактного взаимодействия на разных стадиях реализации контрактных отношений, а также исходные условия формирования возможностей для проявления опортунізма. Раскрыта природа взаимосвязи экономических проявлений опортуністического поведения субъектов контрактных отношений.

There is a research of managing of commercial contracts in conditions of information asymmetry. The opportunistic behavior of the subjects in contract interaction is analyzed at various stages of contractual relations. The basic conditions for opportunism are analyzed. There is formalization of factors correlation in opportunistic behavior of contract interaction subject.

Ключові слова: опортунізм, інформаційні асиметрії, моральний ризик, несприятливий відбір, фільтрація, сигналізування, раціоналізація

Ключевые слова: опортунізм, інформаційні асиметрії, моральний ризик, неблагоприятный отбор, фильтрация, сигнализирование, рационализация

Keywords: opportunism, information asymmetry, moral hazard, adverse selection, filtering, signaling, rationalization

ВСТУП

Асиметрія інформації у відносинах між контрагентами з комерційної діяльності впливає на структурні характеристики ринку та ефективності його механізмів. В Україні це явище обумовлене перш за все такими факторами, як відсутність належних каналів передачі та розповсюдження інформації, завищена ціна її отримання, досить частими є прояви низького рівня економічної культури відносин учасників контрактної взаємодії. Останній фактор обумовлює навіть зниження ефективності використання наявної інформації. За таких умов існує необхідність прийняття інструментів виміру цінності інформації в конкретних умовах здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства та на цій основі оптимізації обсягу потреби в інформації, виходячи із співвідношення розміру трансакційних витрат та очікуваного прибутку від отримання переваг в інформаційних ресурсах. Підходи до управління комерційними контрактами в умовах інформаційної асиметрії базуються на принципах

здійснення економічної діяльності, для яких характерний високий рівень опортунізму.

Модель несприятливого відбору параметрів контрактної взаємодії, що виходить з проблеми недосконалості її інформаційного забезпечення, характерна для контрактних відносин на ринках практично всіх товарів, і це унеможливує оцінку їх якості до купівлі, або запобігання нераціональним збільшенням трансакційних витрат. Для вітчизняних ринків ця проблема суттєво загострена через додатковий вплив декількох факторів:

- висока дисперсія якості товарів;
- низька репутація марок багатьох вітчизняних підприємств-виробників, що спричиняє перевагу продукції іноземних виробників, незважаючи на її фактично ненайкращу якість, відсутність мотивів об'єктивного позиціонування;
- недостатній рівень корпоративної культури суб'єктів контрактних відносин;
- відносно нерозвинене інституційне середовище формування контрактної взаємодії.

Аналіз останніх наукових досліджень

Класичний підхід до розподілу інформації та інших ресурсів представлений в теорії Ерроу-Дебре [1], яка описує ідеальні умови взаємодії суб'єктів на ринку, тобто фактично в умовах ринку досконалої конкуренції, без урахування фактору часу та асиметричного розподілу інформації. Дана теорія є базовою в проблематиці дослідження економічних відносин, в ній сформована концептуальна основа визначення природи цих процесів. Проте її широке практичне застосування обмежене через значну питому вагу реляційних елементів оцінки реальних економічних відносин, однією з форм яких є контрактні відносини.

Адріан Т. Нортон, описуючи стадії формування контрактних відносин, обґрунтував першочерговість саме інформаційного забезпечення під час їх реалізації.

Дослідженням природи опортуністичної поведінки та можливим її проявам під час контрактної взаємодії суб'єктів фінансово-господарської діяльності присвятили увагу в своїх наукових працях: О. Уільямсон, Б. Саланьє, О. Харт, Б. Хольмстром та інші.

Прояв асиметричного розподілу інформації між контрагентами з комерційної діяльності в реальному середовищі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства та безпосередньо під час реалізації контрактної взаємодії актуалізують дослідження методів управління комерційними контрактами підприємства за таких умов.

Метою статті є дослідження методів управління комерційними контрактами підприємства в умовах інформаційної асиметрії.

РЕЗУЛЬТАТИ

Одне з основних положень економічної теорії та теорії суспільної рівноваги, як її складової, стосується процесів розподілу ресурсів, який здійснюється через систему ринків. В класичному варіанті трактування бізнес-процеси проходять в певному часовому періоді, в якому фізичні параметри залишаються незмінними, контрагенти володіють достатньо повною інформацією про дію економічних факторів та здійснюють їх достатньо адекватну оцінку для прийняття раціональних рішень. Однак у світі реальної економіки суб'єктам господарської діяльності необхідно приймати рішення в умовах обмеженості інформації, або за умов різного рівня володіння інформацією контрагентів за угодою – інформаційної асиметрії, об'єктивної невизначеності майбутнього, а також обмеженості доступу до ринків. Риси реальної економіки, які не описані класичною теорією, досліджуються в рамках теорії недосконалих ринків. Сучасна економічна теорія розглядає декілька типових моделей реалізації контрактних відносин, серед яких моделі неповного фінансового ринку, в яких враховується торгівля фінансовими активами за умов потенційно необмеженої кількості

кон'юктурних станів майбутнього і обмеженої кількості активів [2]; ринки з асиметріями в інформованості економічних агентів; секвенціональні ринки, в яких в найбільш специфічній формі враховується фактор часу й довіри [3].

Фактори асиметричного розподілу інформації формують передумови для опортунізму суб'єктів контрактних відносин. Опортуністична поведінка суб'єкта контрактної взаємодії полягає в безумовному задоволенні власних інтересів та досягненні власних цілей фінансово-господарської діяльності, в тому числі за рахунок застосування методів, що не відповідають високому рівню економічної культури суб'єктів контрактних відносин, включаючи приховування істотно важливої інформації, її викривлення, обман, недобросовісну конкуренцію, комерційний шпідіаж, змову тощо. Опортунізм може нести негативні економічні наслідки для контрагента. Опортунізм, який підприємство намагається подолати на стадії пошуку контрагента позначається як "доконтрактний", він передбачає приховування контрагентом інформації про свій тип, що характеризується, наприклад, якістю товару, чи його відношення до товару, який він реалізовує тощо. Різновид опортунізму, проти якого направлені дії принципала на стадії укладання контракту з визначеним контрагентом визначається як "постконтрактний опортунізм" [6]. Доконтрактний (ex ante) та постконтрактний (ex poste) опортунізм є основними аспектами агентської теорії, відповідно до якої опортуністична поведінка суб'єктів контрактних відносин проявляється за певним алгоритмом та має структурно-логічну схему (рис. 1). Вихідною є проблема асиметрії та обмеженості інформації, якою володіють суб'єкти контрактної взаємодії, що формує умови для опортунізму, який проявляється у схильності суб'єктів приховувати інформацію, чи викривляти її з метою власної вигоди. Обмеженість та асиметричність інформації обумовлюють ситуацію, за якої інформація, яка стосується істотних умов контракту є доступною не для всіх учасників контрактних відносин. Наслідком доконтрактного опортунізму є несприятливий відбір (adverse selection), тобто звуження ринку через зменшення кількості угод, що реалізуються.

Постконтрактний опортунізм проявляється у приховуванні контрагентом інформації про свої наміри чи дії після укладання контракту. Результатом постконтрактного опортунізму є моральний ризик (moral hazard), тобто ймовірність несприятливого впливу укладеного контракту на систему стимулів контрагента, в результаті чого в рамках даного контракту зменшується очікувана корисність принципала. Обидві проблеми вирішуються на стадії укладання контракту, питання полягає в тому, якими мають бути умови контракту за тих чи інших обставин, щоб виключити можливість прояву доконтрактного та постконтрактного опортунізму.

Структурно-логічна схема опортуністичної поведінки суб'єктів контрактних відносин в умовах асиметричного розподілу інформації



Рисунок 1. Структурно-логічна схема опортуністичної поведінки суб'єктів контрактних відносин в умовах асиметричного розподілу інформації

Далі асиметричність інформації на стадії пошуку контрагента приймає форму прихованої інформації, тобто відсутності у принципала інформації про характерні особливості контрагента, а на стадії укладання контракту – форму прихованих дій, котрі мають місце, коли принципал не знає, які наміри агента щодо укладання контракту. Дані форми асиметричності інформації є також формами прояву доконтрактного та постконтрактного опортунізму.

Проблеми, що породжуються обома формами опортунізму та асиметричністю інформації – це несприятливий відбір та моральний ризик, - вирішуються шляхом оптимізації процесів реалізації контрактних відносин підприємства та розробки оптимального контракту, котрий в першому випадку направлений на визначення характеристик контрагента, а в другому випадку – на формування його стимулів. Прийнято виділяти два основні

способи визначення типу (характеристики) контрагента [7]:

- фільтрація (screening) – передбачає створення "меню контрактів", що пропонуються контрагенту, та складені таким чином, що контрагенти певного типу самостійно повинні обирати контракт, розрахований на їх тип;

- сигналізування (signaling) – передбачає, що ініціативу проявляє контрагент, який створює сигнал, що дозволяє принципалу ідентифікувати його тип.

Способи формування стимулів контрагентів зводяться до участі в прибутках в рамках реалізації контрактних відносин чи створенні гібридних форм управління даними відносинами, що розглядаються як можливі способи організації угоди при неокласичному контракті. Дана форма називається гібридною, бо містить в собі як елементи ринку, так і

елементи ієрархії, чи планування та адміністративного управління.

Для ілюстрації сутності процесів управління комерційними контрактами підприємства в умовах асиметричного розподілу інформації та опортуністичної поведінки контрагентів доцільно використати процесний підхід Адріана Т. Нортон [4], який виділяє п'ять основних процесів реалізації

контрактної взаємодії підприємства (рис. 2) та підкреслює важливість взаємодії фінансового, комерційного чи контрактного відділу та відділу зовнішньоекономічної діяльності, коли мова йде про зовнішньоекономічний контракт на підприємстві – суб'єкті ЗЕД.

Основні процеси реалізації контрактних відносин підприємства



Рисунок 2. Основні процеси реалізації контрактних відносин підприємства

Під час переговорного процесу виникає питання, чи є необхідність в широкій деталізованій письмовій формалізації договору. Відповідно розглядається можливість закріплення відносин у формі "джентльменської" угоди, яка за своєю формою не є контрактом. Як правило, за таких умов обидві сторони угоди розуміють, що тільки одна сторона залежить від своїх зобов'язань.

Основна мета першого процесу реалізації контрактних відносин за Нортоном – збір інформації. Зібрані дані будуть аналізуватися під час наступного етапу. Головна ціль пошукової роботи на першій стадії полягає в отриманні найбільш повної об'єктивної та адекватної інформації про ціль угоди, предмет, сторони угоди, зобов'язання у довгострокових чи короткострокових відносинах. Необхідно зауважити, також, на попередніх домовленостях чи угоді про наміри (letter of intents), що особливо актуально для комерційних контрактів із зовнішньоекономічної діяльності. Фактично, саме якість організації та проведення підготовчого етапу визначає ступінь асиметричності інформаційного розподілу між суб'єктами контрактних відносин в майбутньому.

Другий процес є аналітичним. Протягом нього вся зібрана інформація має бути систематизована, перевірена та протестована відповідно до вимог сторін угоди та відповідно до нормативно-правової бази, в площині якої сторони будуть працювати за контрактом. Одним із ключових завдань даного процесу є точне визначення законів та правил, які будуть регулювати дані контрактні відносини. На даному етапі мають бути чітко визначені фінансові результати реалізації контракту, проблемні та спірні питання фінансового та юридичного змісту, які очікуються під час реалізації контракту та переговорного процесу. Одним з основних завдань даного етапу є створення інформаційного забезпечення контракту та вироблення превентивних заходів щодо можливої опортуністичної поведінки іншої сторони.

Наступний етап реалізації контрактних відносин представляє собою підготовку проекту самого контракту. В умовах відсутності специфічних властивостей активів [5], в реаліях українського бізнесу дуже часто суб'єктами контрактних відносин формулюються конкретні статті контракту на основі стандартних (типових) умов класичного контракту.

Але подібний стандартизований підхід провокує певний рівень невизначеності реалій майбутнього, що в свою чергу зумовлює підвищення ризиків для суб'єкта підприємницької діяльності за даним контрактом та створює можливості для опортуністичної поведінки контрагентів. За таких умов є доцільним ретельно перевіряти кожну окрему статтю типового класичного контракту на її відповідність цілям конкретної контрактної взаємодії, лінгвістичну та семантичну однозначність.

Змістом четвертого етапу є підписання контракту та здійснення інших необхідних процесуальних дій організаційного характеру, з урахуванням необхідності обов'язкової перевірки повноважень представників сторін на підписання даного контракту.

Реалізація контрольної функції (п'ятий процес) пов'язана з організацією всіх бізнес-процесів і розподілом зон відповідальності. Результативність контролю та ефективність контрактної взаємодії сторін в цілому в значній мірі залежить від організаційної культури і результативності адміністрування процесу.

В рамках агентської теорії відносини контрагентів розглядаються як відносини принципала та агента. В одних моделях вони співвідносяться як продавець і покупець, в інших навпаки, як покупець і продавець. Однак, необхідно зауважити, що подібні співвідношення не містять в собі принципової різниці, а є специфічними прикладами агентських відносин. Визначальна різниця між принципалом і агентом, що створює умови для опортунізму та впливає на визначення методів управління комерційними контрактами, полягає в двох факторах:

– інформованість – найбільш суттєвий критерій розмежування принципала та агента, оскільки джерелом проблем в їх відносинах є асиметричність інформації. Відповідно до цього критерію, принципал – неінформована сторона, а агент – інформована сторона;

– відношення до ризику – принципал більш схильний до ризику, ніж агент.

За умов відсутності відмінності в інформованості та відношенні до ризику проблема морального ризику не виникає. У випадку однакової інформованості до агента ставляться певні вимоги за винагороду, а виконання вимог гарантується контролем повного класичного контракту. Відповідно агент виконує зобов'язання, бо в іншому випадку не отримує винагороди. У випадку однакового ставлення до ризику не виникає проблема розподілу ризику між принципалом і агентом, відповідно немає необхідності в страхуванні ризиків щодо невиконання зобов'язань, що в свою чергу дозволяє оптимізувати трансакційні витрати.

Реальним контрактним відносинам між контрагентами майже завжди притаманна інформаційна асиметрія. Наприклад, суб'єкт фінансово-господарської діяльності, який укладає контракт з підприємством-підрядником на виконання будівельних робіт, чітко формулює свої вимоги відносно цілей виконання будівельних робіт, їх якості, конкретно визначених особливостей об'єкту

будівництва, але не може попередньо точно встановити відповідальність даного підрядника, професійні знання та кваліфікацію його працівників, якість менеджменту на даному підприємстві, особливості організації роботи даного підрядника, в той час, коли всі ці фактори напряду чи опосередковано впливають на виконання контракту. Консалтингова компанія набагато краще інформована ніж підприємство-замовник її послуг за контрактом, щодо компетенцій та досвіду надання подібних послуг та реальної їх вартості, витрат на реалізацію даного проекту. Інформаційна структура всіх економічних ситуацій однакова та полягає в тому, що перед укладанням контракту агент володіє більш повною інформацією щодо своїх характеристик, ніж принципал.

У найпростішій моделі несприятливого відбору, за умов коли покупцем є агент, принципалом є постачальник, який володіє монопольним становищем відносно даного агента і формує специфічні умови контрактної взаємодії, цільовою функцією принципала є максимізація ефекту від взаємодії. Наприклад ефект від реалізації комерційного контракту з постачання товарів визначається як різниця між виручкою від реалізації та витратами, що безпосередньо обслуговують товаропотік.

Найбільш використовуваним інструментом вирішення різноманітних задач у сфері контрактних відносин є економіко-математичні моделі, які реалізують методичні підходи щодо ефективної організації контрактної взаємодії. Доцільність застосування даних моделей має бути забезпечена можливістю врахування в них асиметричності розподілу інформації та структурно-логічної схеми опортуністичної поведінки суб'єктів контрактних відносин.

ВИСНОВКИ

Складнощі в аналізі багатьох моделей контрактних відносин з однієї сторони обумовлені об'єктивною складністю об'єкта дослідження, а з іншої сторони відсутністю уніфікованого в достатній мірі визначеного інструментарію.

Причина виникнення даної проблеми в теорії контрактів полягає в тому, що основна увага концентрується на аналізі ефективності контрактної взаємодії як результаті певного розподілу ресурсів та очікуваних економічних переваг від їх використання у майбутньому. Той факт, що в реальній економічній системі подібний розподіл є результатом множинності угод між суб'єктами господарської діяльності залишається без уваги. Окрім того, не всі угоди, які широко описані в теорії, укладаються в реальній економіці чи можуть бути реалізовані в ній, на що є багато причин інституційного характеру [9], наявності етичних, поведінкових та інформаційних обмежень.

Якщо взаємодія між суб'єктами контрактних відносин виходить за межі регулярних конкурентних відносин та якщо не існує спеціального механізму захисту інтересів принципала, то виникає несприятливий відбір, коли більш інформовані агенти намагаючись максимізувати свої прибутки, вдаються

до дій, які негативним чином впливають на стан інших учасників контрактної взаємодії. Необхідно відмітити, що несприятливий відбір має місце не тільки тоді, коли інформаційні переваги агента стосуються його власних характеристик, але й тоді коли вони стосуються будь-якої змінної, що описує дані контрактні відносини.

Управління комерційними контрактами підприємства на всіх стадіях реалізації має спиратися на використання інструментів вдосконалення контрактних відносин, впливу на ефективність їх реалізації.

Література

1. Arrow Kenneth J. 1973 Information and Economic Behavior. Stockholm: Federation of Swedish Industries.

2. Маракулин В.М. Контракты и доминирование в конкурентной экономике. I. Модель договорной экономики и стандартный рынок. – Новосибирск, 2002. – 37 с. – (Препринт / РАН. Сиб. Отд-ние. Ин-т математики; №90)

3. Williamson O. E. 1981c. "The economics of organization: The transaction cost approach," American Journal of Sociology, 87 (November): 548-77.

4. Нортон А. Т. Справочник по международным коммерческим контрактам/Перевод с англ. – М.: Мир, право, информация, 2001. – 400 с. [с. 6-10]

5. Williamson O.E, The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press, 1985

6. Salanie Bernard. The Economics of Contracts: A Primer. MIT Press 1997.

7. Hart Oliver and Bengt Holmstrom. The Theory of Contracts. In Advances in Economic Theory, Fifth World Congress, ed. by Truman Bewley. Cambridge University Press, 1987.

8. Aumann R.J. (1989). Lectures on Game Theory. San Francisco: Westview Press. (Y)

9. North D, Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: University Press, 1990.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

У яких правових режимах може проводитися адвокатська діяльність?

Адвокатська діяльність може проводитися у наступних формах.

Відповідно до ч. 3 ст. 4 Закону України "Про адвокатуру та адвокатську діяльність" (надалі Закон) адвокат може здійснювати адвокатську діяльність:

- 1) індивідуально,
- 2) в організаційно-правових формах:
 - адвокатського бюро
 - адвокатського об'єднання

(організаційні форми адвокатської діяльності).

Відповідно до ст. 13 вищезазначеного Закону **адвокат, який здійснює адвокатську діяльність індивідуально, є самозайнятою особою**, яка може відкривати рахунки в банках, мати печатку, штампи, бланки (у тому числі ордера) із зазначенням свого прізвища, імені та по батькові, номери і дати видачі свідоцтва про право на заняття адвокатською діяльністю.

Поняття самозайнятої особи визначається у Податковому кодексі.

Відповідно до абз. 1 п. 14.1.226 Податкового кодексу **самозайнята особа - платник податку**, який є *фізичною особою - підприємцем* або провадить *незалежну професійну діяльність* за умови, що така особа не є працівником в межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності.

Відповідно до абз. 2 п. 14.1.226 Податкового кодексу **участь фізичної особи у адвокатській діяльності належить до незалежної професійної діяльності** за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою - підприємцем та **використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб**.

Отже, адвокат може займатися адвокатською діяльністю як:

- 1) працівник,
- 2) самозайнята особа, а саме:
 - фізична особа-підприємець,
 - особа, яка здійснює незалежну професійну діяльність.

Отже, якщо адвокат займається адвокатською діяльністю як незалежною професійною діяльністю, він може мати не більше чотирьох помічників адвоката.

Висновок. Якщо ж адвокат не є працівником або фізичною особою-підприємцем, то він може бути адвокатом як особа, яка здійснює незалежну професійну діяльність, або ж, може проводити адвокатську діяльність в організаційно-правових формах - адвокатського бюро чи адвокатського об'єднання.

ПАНАСЮК

Ірина Петрівна



аспірантка,
Інститут економіки
та менеджменту
Національний
авіаційний
університет

УДК 656.7.03:656.7:061.5(045)

**ВПЛИВ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ
АВІАКОМПАНІЇ**

**THE INFLUENCE OF TARIFF POLITICS ON THE EFFICIENCY OF AIRLINES
ACTIVITY**

У статті розглянуто особливості тарифної політики авіакомпаній, досліджено її структуру та складові, окреслено основні її цілі. Запропоновані параметри для удосконалення тарифної політики.

В статье рассмотрены особенности тарифной политики авиакомпании, исследованы структура и составляющие, определены основные ее цели. Предложены параметры для совершенствования тарифной политики.

In the article there are examined the features of the tariff politics of airlines, investigated its structure and constituents, outlined the main aims. Also it is offered parameters for improvement the tariff politics.

Ключові слова: тарифна політика, цілі тарифної політики, авіакомпанія, ефективність роботи авіаційного транспорту

Ключевые слова: тарифная политика, цели тарифной политики, авиакомпания, эффективность работы авиационного транспорта

Key words: tariff politics, the aims of the tariff politics, airlines, the efficiency of the work of the airline transport

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Побудова ефективної та здатної враховувати вимоги мінливих сучасних економічних відносин тарифної політики є першочерговим завданням будь-якої авіакомпанії. Адже саме від її спрямованості залежить конкурентоспроможність на ринку повітряних перевезень та рівень попиту на послуги даної авіакомпанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам тарифної політики, організації та покращення ефективності роботи авіаційного транспорту роботи таких вчених як Є.М. Сич, В.М. Загорулько, Ю.Ф. Кулаєв, В.І. Щелкунов, І. І. Висоцька, Н.Є. Полянська, О.В. Ареф'єва та ін. Проте слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку економіки авіакомпанії змушені виживати в умовах високої конкуренції з боку альтернативних видів транспорту та успішних авіакомпаній, самостійно вирішуючи виробничі проблеми без значної підтримки зі сторони держави та інвесторів. Однак для покращення даної ситуації авіакомпанії намагаються зменшити свої витрати та побудувати гнучку тарифну політику.

Невирішена раніше частина загальної проблеми

В умовах докорінного реформування економіки країни, необхідна продумана тарифна політика, яка б враховувала особливості авіаційного транспорту та його роль в соціально-економічному розвитку держави. З огляду на зазначене, тарифна політика в умовах реформування економіки та зміни системи управління авіаційними підприємствами потребує визначення основних напрямів діяльності, які враховуватимуть особливості даного виду

транспорту, баланс загальних та регіональних інтересів, тактичні та стратегічні завдання розвитку економічної системи країни.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження особливостей формування тарифної політики в контексті діяльності авіакомпанії та системи показників її ефективності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Рівень цінової градації та якості пропонованих послуг залежить від стабільності політичної ситуації в країні, рівня бюрократії та корупції. В останні роки спостерігається стійка позитивна тенденція до зростання обсягів перевезень пасажирів, тому тарифна політика держави є одним із найважливіших інструментів впливу на хід економічних і соціальних процесів в країні. Складаючи частину державної цінової політики, вона має реалізувати загальноекономічну тенденцію переходу до системи вільного ціноутворення, враховуючи разом з тим вплив вільних транспортних тарифів на рівень інфляції та платоспроможність попиту на перевезення, а також необхідність державної фінансової підтримки малозабезпечених верств населення і транспортних підприємств, що працюють за фіксованими тарифами.

Перераховані фактори не завжди є узгодженні. Як і в кожній складній економічній системі в цивільній авіації властива суперечливість цілей, що визначають її розвиток, тому через неузгодженість і неспівставлення окремих економічних, соціальних, технологічних і екологічних факторів, концептуальним є завдання вибору принципу компромісу між факторами, що дозволять знайти найоптимальніше вирішення галузевих проблем.

Удосконалення тарифної системи є забезпечення балансу економічних інтересів держави, споживачів послуг транспорту і авіаційних підприємств, яка забезпечуватиме: стабільність тарифів, їх гнучкість та прогнозованість, які б дозволяли адекватно реагувати на зміни зовнішніх умов і потреб ринку, забезпечувати досягнення визначених цілей з урахуванням застосування єдиних наскрізних

транзитних тарифів націлених на досягнення максимальної ефективності транзитного потенціалу України.

Складність економічних процесів в країні спонукають до вироблення нових методів і цілей управління тарифами на підприємствах авіаційної галузі (табл.1).

Першочергові завдання для удосконалення тарифної системи	- впорядкування існуючої тарифної системи - забезпечення її стабільності, передбачуваності та гнучкості;
	- забезпечення рівня рентабельності, достатнього для стабільного функціонування і модернізації лімітних елементів транспортних систем;
	- поступове скорочення перехресного субсидування різних видів перевезень з переходом до адресних дотацій;
	- впровадження наскрізних тарифів при транспортуванні вантажів на основних напрямках транзитних перевезень.

Рис. 1. Першочергові завдання для удосконалення тарифної системи авіакомпанії

Таблиця 1

Класифікація цілей тарифної політики авіакомпанії

Класифікація цілей	Цілі тарифної політики
Побудовані на стимулюванні розвитку повітряних перевезень	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення обсягів продажів; - домінування на ринку; - розширення попиту та прискорення його зростання;
Побудовані на прибутку	<ul style="list-style-type: none"> - максимізація прибутку; - регулювання фінансових ресурсів, контролю витрат та доходів; - оптимальна маршрутна сітка; - побудова конкурентних тарифів з урахуванням попиту та потреб пасажирів;
Побудовані на конкуренції	<ul style="list-style-type: none"> - збереження лідируючих позицій; - адаптація та розширення своєї частки на ринку; - орієнтація на потреби пасажирів;
Кількісні та якісні	<ul style="list-style-type: none"> - завоювання частки ринку повітряних перевезень; - забезпечення економічного зростання; - забезпечення безбитковості авіакомпанії; - підвищення іміджу авіакомпанії; - забезпечення найвищих якісних показників надання авіаційних послуг; - забезпечення екологічних норм;

Сутність цілей побудованих на стимулюванні розвитку повітряних перевезень, полягає в максимізації обсягу продаж авіаційних послуг та збільшенні частини ринку. Даний механізм побудови тарифної політики можна застосовувати лише при високій чутливості ринку до тарифів. Сутність цілей побудованих на основі конкуренції, полягає або в

стабілізації тарифів на ринку, або в позицію ванні авіакомпанії серед конкурентів. Адаптація до ринку виникає у випадку, коли авіакомпанія не здатна впливати на ринок повітряних перевезень. Кількісні та якісні цілі покликані досягати певних показників, які забезпечують життєдіяльність авіакомпанії та приносять прибуток (рис. 2).

Вимоги до методів управління авіатарифами	- формування об'єктивних умов для збільшення прибутковості галузі авіаційних перевезень за рахунок створення вигідних тарифів;
	- чітке управління набором тарифів авіакомпанії та побудова тарифу, як за собою, що стимулює розвиток повітряних перевезень;
	- гнучке регулювання фінансових ресурсів, поточного контролю витрат та доходів для забезпечення стабільного та динамічного розвитку авіакомпанії;
	- конкурентоздатність авіакомпанії;
	- створення якісно нових, еластичних методів для формування певного виду тарифів з урахуванням попиту та потреб клієнтів та конкуренції на ринку авіаційних перевезень
	- розрахунок якісно нових, економічно обґрунтованих рішень щодо підтримки збиткових маршрутів авіакомпанії з метою додаткового завантаження на маршрут та забезпечення прибутку;
- плановий рух авіакомпанії по поглибленню і розширенню своєї частки ринку;	
- підвищення рентабельності авіарейсів за рахунок правильно підібраної маршрутної сітки, що позитивно впливає на сукупний фінансовий результат авіакомпанії.	

Рис. 2. Вимоги до методів управління авіатарифами

Визначальними факторами тарифної політики авіакомпаній є її корпоративна концепція, тобто цілі авіакомпанії, рівень її витрат, попит на авіап перевезення, конкуренція на ринку повітряних перевезень, державне регулювання. Питання економічно ефективного ціноутворення визначає позицію авіакомпанії на ринку, фінансову стабільність та ефективність діяльності загалом. Варто зазначити, що для успішної діяльності в умовах жорсткої конкуренції, авіакомпанія потребує здійснення ефективної тарифної політики, яка реалізується певними теоретичними та практичними методами у формуванні тарифів на авіаційні послуги.

Отже, тарифна політика повинна:

- задовольняти споживчий інтерес;
- забезпечувати розвиток авіакомпанії;
- стимулювати застосування новітніх технологій.

Тариф, встановлений авіакомпанією в ринкових умовах, має суперечливий вплив на конкурентоспроможність авіакомпанії. Адже, з однієї

сторони він є визначником прибутку за рахунок безпосереднього впливу на дохід, а з іншої – визначник рівня попиту на авіаційні послуги за рахунок зміни кількості пасажирів. Саме пошук компромісу між даними направленостями і є ключовим змістом тарифної політики авіакомпанії. Відповідно, дослідження економічної суті тарифної політики на сьогоднішній день є актуальним питанням.

Отже, розглянемо детальніше особливості тарифної політики авіаційного транспорту у порівнянні з залізничним (рис. 2). Адже, актуальність та важливість питання ціноутворення в залізничних перевезеннях обумовлена важкою ситуацією, що склалася в даній галузі та характеризується дефіцитом рухомого складу, незадовільним станом колій та іншими проблемами. Подальший розвиток залізничного транспорту можливий за умови удосконалення існуючої тарифної політики та ефективної державної підтримки.

Таблиця 2

**Особливості тарифної політики пасажирських перевезень
(по окремих видах транспорту)**

1	2
Авіаційний транспорт	Залізничний транспорт
<p>Фактори впливу на диференціацію тарифу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - за класовими ознаками(нормальний тариф, тариф першого класу, тариф бізнес-класу); - за сезонністю(тарифи пікового сезону, тарифи низького сезону, тарифи проміжного сезону); - за пільговими категоріями(сімейні тарифи, екскурсійні та ін.); - соціальні(кількість і якість послуг, що надаються на борту літака і в аеропорту, надання готелів і автотранспорту, система продажу квитків); 	<p>Фактори впливу на диференціацію тарифу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тип вагону(загальний, плацкартний, купейний, люкс, 3-й клас, 2-й клас, 1-й клас); - категорія поїзда за швидкістю(пасажирський, швидкий, прискорений, швидкісний); - дальність поїздки пасажирів та рівня якості послуг(фірмовий поїзд, звичайний поїзд).

1	2
<p>Вимоги часу до розвитку галузі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення екологічності та безпеки авіаційних перевезень; - велика кількість авіакомпаній на ринку; - забезпечення конкурентоспроможності на ринку послуг; - завоювання нових позицій на ринку; - забезпечення дотримання міжнародних вимог щодо авіаційних перевезень. 	<p>Вимоги часу до розвитку галузі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - впровадження швидкісних сполучень; - забезпечення безпечності транспортних послуг; - забезпечення конкурентоспроможності на ринку послуг; - інтегрування до європейської економіки.
<p>Проблеми:</p> <ul style="list-style-type: none"> - низька конкурентоздатність авіаційних компаній; - незначні державні асигнування в розвиток галузі; - модернізація техніки, технології та обладнання; - висока вартість лізингу для придбання сучасної авіатехніки; - малодоступність авіаційних перевезень для середнього класу, що пов'язано з їх високою вартістю; - відсутність активної міжнародної кооперації, що активізує розвиток вітчизняної авіації; - повільне узгодження вітчизняних стандартів в авіаційній галузі зі стандартами Євросоюзу; - непрозорість базових тарифів на операції перевізного процесу; - побудова базових тарифів без врахування середньої сітьової собівартості перевезень; - відсутність диференціації пасажирських тарифів за типами літаків; - відсутність чіткого державного регулювання цін на паливо та ставок аеропортових зборів. 	<p>Проблеми:</p> <ul style="list-style-type: none"> - відсутність повного обсягу нормативних документів щодо наближення технічних та екологічних стандартів до європейських вимог; - низький техніко-технологічний рівень організації транзитних перевезень, обсяг яких не відповідає транзитному потенціалу України; - наявний стан парку рухомого складу не відповідає вимогам та стратегії розвитку; - відсутність чіткої та удосконаленої технології переходу рухомого складу в умовах зміни ширини колії; - низький рівень інфраструктури технічним вимогам з метою забезпечення швидкісного та високошвидкісного руху поїздів; - збитковість пасажирських перевезень; - недосконала методологія побудови тарифів та система їх ефективного регулювання; - значне відставання темпів зростання тарифів на перевезення від темпів зростання вартості товарів, робіт і послуг, які споживаються даним видом транспорту; - відсутність чіткого та прозорого розподілу фінансових коштів за видами економічної діяльності.
<p>Ціноутворюючі фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> - відстань між парами пунктів; - наявність інших видів транспорту і тарифи, що пропонуються цими видами транспорту; - можливість більш дешевих чартерних перевезень; - незбалансованість авіаційних перевезень по напрямках; - розподіл інтересів перевізників, відправників, агентів і користувачів послуг авіаційного транспорту та інших факторів. 	<p>Ціноутворюючі фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рівень тарифів, що склався у попередні фрахтові роки; - рівень тарифів на перевезення вантажів у внутрішньому сполученні; - собівартості перевезень; - динаміки коливання обсягів перевезень конкретних видів вантажів; - кон'юнктури міжнародного транспортного ринку та рівня тарифів на залізницях, що складають конкуренцію залізницям України; - логістики транспортування вантажів на альтернативних українському напрямках перевезень; - рівень світових цін на продукцію, що перевозиться залізницями; - частки транспортної складової в кінцевій ціні продукції; - інших факторів, що суттєво впливають на конкурентоздатність перевезень по території України.

1	2
<p>Шляхи удосконалення тарифної політики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - активізація просування вітчизняної авіаційної продукції через налагодження світового маркетингу, організацію реклами та участі вітчизняних авіапідприємств у міжнародних виставках ;гнучкість тарифної системи; застосування сучасних форм продажу та бронювання квитків;покращення якості обслуговування споживачів ; - збільшення фінансування державою авіації та визначення чіткої стратегії державної підтримки авіаційних структур; - формування сучасного парку повітряних суден з метою забезпечення необхідної продуктивності та економічної ефективності польотів; широке застосування лізингу авіаційної техніки;модернізація інфраструктури аеропортів; - включення до авіапромислових об'єднань фінансових інституцій:банківських установ, лізингових компаній тощо; - збільшення розмірів власних основних фондів;зростання обсягу залучених інвестицій; зростання доходів від реалізації авіаційних послуг; - побудова базових тарифів на основі середньої собівартості перевезень;диференціація пасажирських авіаційних тарифів за типами літаків;введення пільгових тарифів для соціально незахищених груп населення; - підвищення інвестиційної привабливості авіаційного комплексу; - зростання кількості регулярних маршрутів, зростання обсягу авіаційних послуг; відповідність стандартам Євросоюзу. 	<p>Шляхи удосконалення тарифної політики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - встановлення економічно обґрунтованих тарифів; - коригування тарифів відповідно до зміни макроекономічних показників; - зменшення кількості додаткових зборів; - забезпечення прозорості тарифів; - припинення перехресного субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних; - забезпечення прогнозованості та збалансованості тарифів; - усунення причин, що призводять до порушення відтворювального процесу; - скорочення порожніх пробігів вагонів та економія транспортних витрат; - посилення стимулюючого фактора тарифів щодо прискорення темпів науково-технічного прогресу на залізничному транспорті.

З наведеної табл. 2 випливає, що незважаючи на ряд існуючих проблем в побудові ефективної тарифної політики, вирішення її ключових завдань має виняткове значення не лише для даних транспортних галузей, а й для держави в цілому.

ВИСНОВКИ ТА НАПРЯМКИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Негативні тенденції в сфері авіації значною мірою є наслідком і кризових явищ в економіці України, а саме: підвищення собівартості перевезень, і як наслідок авіаційних тарифів; недостатньо ефективне або не цільове використання авіаційними підприємствами наявних основних виробничих фондів, матеріально-технічних ресурсів; недостатня ефективність державного регулювання діяльності авіаційного транспорту внаслідок суттєвого відставання в створенні сучасної законодавчої бази, а також невиправдано частих реорганізацій уповноваженого органу авіаційної влади.

Для подолання зазначених негативних проблем в державі необхідно вирішити наступне:

- знизити тарифи на авіаційні перевезення на внутрішніх повітряних лініях за рахунок зниження собівартості перевезень і створення умов для вільної конкуренції перевізників на внутрішньому ринку;
- забезпечити зростання обсягу перевезень на міжнародних повітряних лініях, з метою збільшення конкурентоспроможності українських авіакомпаній, розширення сфер їх діяльності, здійснювати зовнішньополітичну підтримку і захист інтересів українських авіаперевізників;
- зберегти в державній власності найважливіші підприємства та об'єкти, які мають стратегічне значення і забезпечують безпеку функціонування цивільної авіації;
- створити умови для ефективної інвестиційної діяльності українських авіаперевізників.

Література

1. Борисюк І.О., Ротанова А.Г. Особливості оцінки ефективності господарської діяльності авіакомпанії // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). - №33(2012).
2. Висоцька М.П., Кириленко О.М., Бучовська О. Аспекти управління витратами авіакомпанії // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). - №34(2012).
3. Чиж В.І. Методологія облікових процедур в управлінні витратами: монографія / В.І. Чиж. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 296 с.
4. Дробязко С.І. Методичні основи управління витратами підприємства // Академічний огляд. – 2010. - №1(32). – С.55-60.

5. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Моногр.-К.:Феникс. 2004.-667с.

6. Дейнека О.Г., Божок А.Р. Удосконалення цінової політики залізничного транспорту як фактор максимальної реалізації транзитного потенціалу України // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №31. – С.18-21.

7. Сорока В.С., Кравець О.М. Приклад формування тарифної системи автотранспортного підприємства в умовах міжнародних перевезень // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – №1(53). – С. 177-182.

КОНСУЛЬТАЦІЇ**Встановлено граничні суми розрахунків готівкою**

Правління Національного банку України 06.06.2013 року прийняло постанову N 210 "Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою".

Цією постановою встановлено граничну суму розрахунків готівкою:

- підприємств (підприємців) між собою **10 000** гривень протягом дня;

- фізичної особи з підприємством (підприємцем) за товари, роботи, чи послуги - **150 000** гривень протягом одного дня;

- фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню - **150 000** гривень.

Утилізаційний збір з вересня 2013 року: кому не сплачувати

Верховна Рада України 04.07.2013 року прийняла Закон України № 422-VII "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сплати екологічного податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів та вдосконалення деяких податкових норм".

Даним Законом, зокрема, доповнено розділ VIII Податкового кодексу "Екологічний податок".

Зокрема, встановлено (п. 240.1.6 ПК), що платниками екологічного податку також є підприємства, установи та організації, які здійснюють ввезення, виробництво, придбання транспортних засобів та кузовів до них, що в подальшому підлягають утилізації (т. зв. утилізаційний збір).

Хто звільняється від сплати цього податку?

Відповідно до ст. 240.6 Податкового Кодексу звільняються від сплати зазначеного виду податку, зокрема, особи, які:

- ввозять на митну територію України транспортні засоби, раніше вивезені за межі митної території України, за наявності документів, що підтверджують їх попереднє вивезення;

- взяли на себе зобов'язання забезпечити утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів;

- купують на території України транспортні засоби, що в установленому порядку були вперше зареєстровані та/або перереєстровані **до 1 вересня 2013 року**, а також здійснюють продаж таких транспортних засобів **після 1 вересня 2013 року**.

ПОСКРИПКО

Юрій Анатолійович



старший викладач кафедри бізнес адміністрування та управління проектами Університет економіки та права "КРОК", Київ

УДК 331.108

АНАЛІЗ ІНТЕГРАЦІЇ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ В УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

ANALYSIS OF PERSONNEL SECURITY INTEGRATION IN PERSONNEL MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

У статті проведено організаційно-управлінський аналіз інтеграції елементів системи кадрової безпеки в управління персоналом підприємств малого та середнього бізнесу (на прикладі маркетингових організацій фармацевтичної галузі).

В статье проведен организационно-управленческий анализ интеграции элементов системы кадровой безопасности в управление персоналом предприятий малого и среднего бизнеса (на примере маркетинговых организаций фармацевтической отрасли).

The article contains an organizational and managerial analysis of the personnel security system elements integration into personnel management of small and medium business (as example of the pharmaceutical industry's marketing organizations).

Ключові слова: кадрова безпека, економічна безпека, управління персоналом

Ключевые слова: кадровая безопасность, экономическая безопасность, управление персоналом

Keywords: personnel security, economic security, personnel management

ВСТУП

Формування ефективних колективів та забезпечення високої якості кадрового потенціалу є вирішальними факторами конкурентоспроможності підприємств в сучасних конкурентних ринкових умовах [1].

З огляду на виняткову важливість забезпечення ефективного управління персоналом на вітчизняних підприємствах, практичної значимості набувають питання впровадження системи (або елементів) кадрової безпеки в управління персоналом, особливо на підприємствах малого та середнього бізнесу (МСБ), які функціонують в умовах жорсткої ринкової конкуренції із великим бізнесом. До таких підприємств відносяться і більшість маркетингових організацій фармацевтичної галузі, які функціонують переважно в організаційно-правовій формі товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та здійснюють повний комплекс маркетингу, просування та підтримки товаропровідного ланцюгу.

При аналізі доступних літературних джерел, нами не знайдено публікацій щодо наведеної тематики. Останні публікації стосуються переважно деяких теоретичних [2, 3] та практичних [5] аспектів кадрової безпеки, а також окремих питань управління персоналом з точки зору кадрової безпеки [7, 8].

Таким чином, питання інтеграції системи кадрової безпеки в управління персоналом підприємств МСБ та фармацевтичних компаній раніше не досліджувалося.

МЕТОЮ даної **РОБОТИ** є аналіз організаційно-управлінських аспектів функціонування управління

персоналом підприємств МСБ з позицій кадрової безпеки на прикладі вітчизняних фармацевтичних компаній.

Зауважимо, що організаційно-управлінські аспекти кадрової безпеки в управлінні персоналом підприємств відносяться до комерційної таємниці, тому ці підприємства позначимо умовними індексами ("А-, В-, С-фарм").

Основний **метод одержання інформації**, використовуваний в процесі дослідження – анкетування (безпосереднє та дистанційне) співробітників цих підприємств. Відзначимо, що будучи окремою компонентою загальної системи економічної безпеки компаній, кадрова безпека безпосереднім чином пов'язана із процесами, методами та процедурами, які відбуваються у межах загальної системи управління персоналом [7, 8], але не тотожна їм. Як засвідчує аналіз, в системі управління підприємств МСБ функціонує менеджмент персоналу, який здійснюється переважно менеджером з персоналу та лінійними керівниками за участю підпорядкованих їм структурних підрозділів.

В управлінні персоналом фармацевтичних компаній сьогодні існують певні проблеми, а саме: проблема нестачі кваліфікованих кадрів; проблема постійного зростання бізнесу; проблема створення адекватної системи мотивації; проблема побудови ефективної системи коучингу; проблема швидкості реакції компанії на зміни кадрової динаміки; проблема створення й розвитку системи цінностей та організаційної культури, утворення та підтримка позитивного психологічного клімату в колективі. Дані проблеми загострюються кадровою

конкуренцію, коли на одній території діють багато компаній, а такі проблеми на практиці іноді реалізуються шляхом переманювання топ-менеджерів або перекупування цілих команд у конкурентів, що негативним чином позначається на розвитку цих компаній, та не вирішується тільки в межах існуючих систем управління персоналом. Для нейтралізації таких (та аналогічних) загроз, необхідна розробка та впровадження саме системи кадрової безпеки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як свідчать результати аналізу, рівень розвитку кадрового менеджменту у фармацевтичних підприємствах є досить низьким, адже в їх організаційній структурі відсутній відділ (служба) управління персоналом (є тільки менеджери з управління персоналом). Така ситуація характерна для сегменту МСБ в цілому, оскільки в деяких компаніях кадрові функції виконують секретарі, помічники топ-менеджерів та лінійні менеджери. При

чому часто має місце дублювання таких функцій. Тож, можемо дійти висновку, що загалом організаційна компонента розвитку кадрового менеджменту даних фармацевтичних підприємств, яка по суті складає фундамент для впровадження кадрової безпеки, у цілому знаходиться на достатньо низькому рівні. Проте варто зазначити, що і рівень готовності до впровадження теж достатньо низький, оскільки реальна роль менеджерів з персоналу у формуванні самої стратегії розвитку персоналу є неоднозначною, і як свідчать результати досліджень, менеджери з персоналу переважно займаються вирішенням поточних питань, пов'язаних із набором персоналу та документообігом. Так, за нашими даними, роль менеджерів з персоналу у виконанні стратегічних функцій управління персоналом підприємств МСБ може бути визначена таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень розвитку окремих функцій кадрового управління на підприємствах

[складено автором]

Завдання кадрового менеджменту	Оцінка виконання функцій (1-5 балів)		
	ТОВ "А-фарм"	ТОВ "В-фарм"	ТОВ "С-фарм"
1. Формування кадрової стратегії	2	3	3
2. Набір персоналу та створення резерву	5	5	5
3. Розробка програм адаптації персоналу	2	1	3
4. Оцінка та атестація персоналу	4	4	5
5. Оцінка та атестація топ-менеджменту	2	2	3
6. Розробка програм мотивації персоналу	2	1	3
7. Розробка програм навчання та розвитку	3	2	3
8. Розробка стратегії переміщення працівників	1	1	2
9. Облік персоналу та документообіг	5	5	5
10. Кадрова безпека організації	1	1	2
Середня оцінка рівня розвитку кадрового управління	2,7	2,5	3,4

Як свідчать наведені дані, менеджери з персоналу усіх підприємств мають незначний вплив на формування кадрової стратегії, активно займаються функцією підбору кадрів, незначною мірою задіяні в розробці програм адаптації персоналу (яка була формалізована тільки в ТОВ "С-фарм"), беруть активну участь в розробці та впровадженні процедур щоквартальної оцінки та щорічної атестації персоналу, мають незначний вплив на процеси оцінки топ-менеджменту, недостатньо задіяні в розробці програм мотивації, навчання та розвитку персоналу, фактично не мають стратегії переміщення, просування та ротации працівників, ведуть активну документальну роботу та фактично не займаються розробкою програм кадрової безпеки організації (за виключенням ТОВ "С-фарм", в якому розраховуються деякі показники, які використовуються в оцінці стану кадрової безпеки).

Загалом дослідження засвідчують, що структурно впровадження системи кадрової безпеки в управлінні персоналом на підприємствах може бути наведене наступним чином (рис 1). В основі побудови системи

кадрової безпеки на підприємствах передусім лежить необхідність усвідомлення топ-менеджментом даної групи підприємств того, що являє собою система кадрової безпеки, яким чином вона будується та імплементується в управління персоналом, які її стратегічні цілі і завдання, методичний та організаційний інструментарій.

Проведене дослідження фармацевтичних підприємств засвідчило досить слабкий рівень розуміння як топ-менеджерами, так і менеджерами з персоналу сутності системи кадрової безпеки в та важливість її впровадження в управління персоналом в сучасних умовах.

Однак зауважимо, що 30% опитаних вважає, що підприємство ТОВ "С-фарм" поступово впроваджує окремі компоненти системи кадрової безпеки управління персоналом (оцінка деяких кадрових коефіцієнтів, зокрема плинності персоналу, дії, орієнтовані на попередження службових порушень та протиправних дій із боку працівників підприємства та компоненти, орієнтовані на формування лояльності та

недопущення відтоку ключових кадрів компанії до конкурентів).

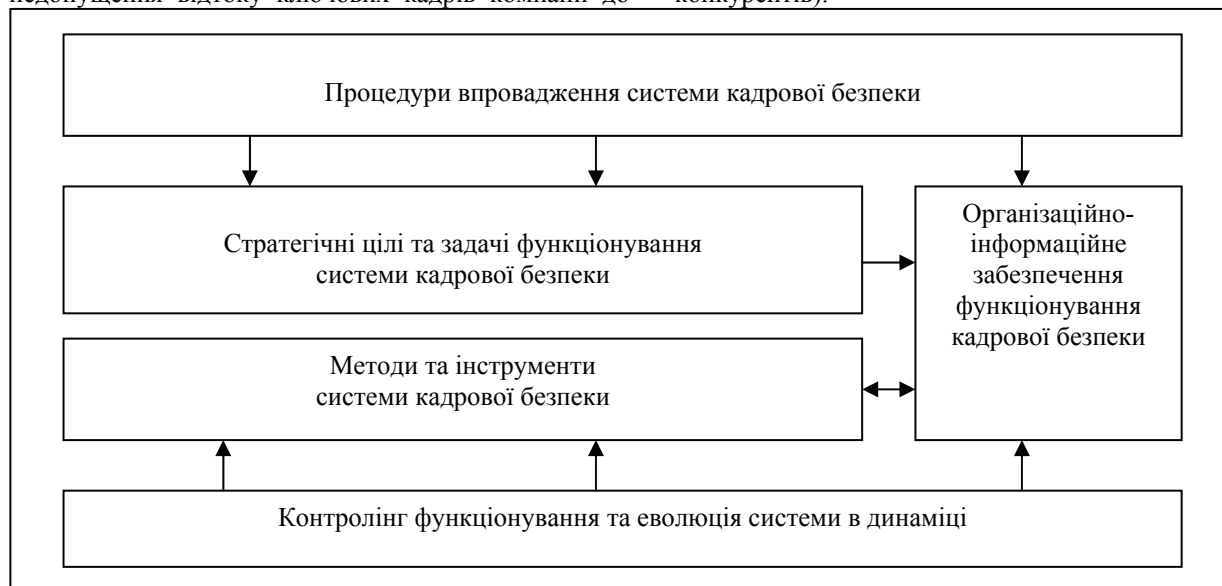


Рис 1. Структура системи кадрової безпеки в управлінні персоналом [побудовано автором]

20% менеджерів ТОВ "С-фарм" підтвердили, що підприємство впроваджує систему кадрової безпеки, проводячи для цього відповідний аудит внутрішніх бізнес-процесів, аналізуючи наявний і цільовий кадровий потенціал компанії, ретельно вивчаючи функціонуючу систему управління персоналом (зокрема її недоліки), та здійснюючи підготовку до відповідних організаційних змін (впровадження в 3 етапи за Куртом Левінім).

Важливим аспектом аналізу систем економічної безпеки управління персоналом підприємств є виявлення та оцінка домінантних чинників

(драйверів), які змусили топ-менеджмент підприємств звернути увагу на проблему кадрової безпеки у сфері управління персоналом та ініціювали її впровадження (або впровадження її окремих компонентів).

Так, результати організаційно-управлінської діагностики підприємства ТОВ "С-фарм" дозволяють дійти висновку, що основними економічними та організаційними чинниками впровадження системи кадрової безпеки в управлінні персоналом були наступні (табл. 2).

Таблиця 2

Драйвери впровадження системи кадрової безпеки в управлінні персоналом

[складено автором]

№	Чинники, що змушують топ-менеджмент впроваджувати систему кадрової безпеки в управлінні персоналом	Ранги вагомості чинників, бали від 1 до 10
1	Протиправні дії із боку персоналу по відношенню до компанії	10
2	Реалізація менеджерами своїх власних економічних інтересів за рахунок та на шкоду компанії	9
3	Деструктивні конфлікти інтересів серед окремих груп працівників	8
4	Втрата працівниками мотивації, зниження ефективності та продуктивності праці	7
5	Пряме переманювання кращих менеджерів конкурентами	6
6	Втрата лояльності працівників, зростання плинності кадрів та зниження стабільності кадрового складу	5
7	Напружені відносини між співробітниками через психологічну несумісність	4
8	Низький рівень кадрового потенціалу, недостатній для досягнення цілей організації	3
9	Суттєві помилки при прийомі на роботу працівників, які не відповідають рівню посади	2
10	Намагання випередити конкурентів за рахунок нарощування кадрової переваги	1

Як засвідчують результати досліджень ТОВ "С-фарм", у цілому для підприємства характерний так званий реактивний (по суті пасивний) підхід до впровадження системи кадрової безпеки. Сутність

даного підходу зводиться до відповідної рефлексивної реакції на виниклі актуальні проблеми у сфері управління персоналом, які почали загрожувати загальній економічній безпеці

підприємства. А серед трьох найбільш значущих мотивуючих чинників впровадження системи кадрової безпеки визначено протиправні дії із боку персоналу по відношенню до компанії (найвищий ранг пріоритетності у 10 балів), реалізація менеджерами своїх власних економічних інтересів за рахунок та на шкоду компанії (9 балів), деструктивні конфлікти інтересів серед окремих груп працівників (8 балів).

У свою чергу зазначимо, що більш прогресивним є проактивний підхід до формування системи кадрової безпеки управління персоналом, згідно із яким її впровадження повинне бути не запізнілою реакцією топ-менеджменту підприємств на виниклі проблеми (симптоми), а інтегрованими процесами превентивної спрямованості – намаганням передбачити та уникнути можливих ризиків та загроз, які могли б виникнути у підприємства в майбутньому. Тому, на нашу думку, більш вагомими мотивуючими факторами щодо впровадження системи кадрової безпеки повинні бути такі чинники як втрата працівниками мотивації і зниження

ефективності та продуктивності праці, втрата лояльності працівників та зростання плинності кадрів, низький рівень кадрового потенціалу, недостатній для досягнення цілей організації, суттєві помилки при прийомі на роботу працівників, які не відповідають рівню займаної посади.

Слід зазначити, що основні чинники впровадження системи кадрової безпеки значною мірою визначають її стратегічні цілі та завдання. Так, за результатами організаційної діагностики фармацевтичного підприємства ТОВ "С-фарм" виділимо наступні пріоритетні цілі і задачі її функціонування за рівнем пріоритетності (табл. 3).

Як засвідчують дані, серед основних цілей функціонування системи кадрової безпеки виділяються такі, як ідентифікація та систематизація ризиків та загроз з боку персоналу, захист підприємства від можливих протиправних дій працівників, збереження провідних кадрів на підприємстві.

Таблиця 3

Стратегічні цілі і задачі системи кадрової безпеки підприємства

[складено автором]

№	Стратегічні цілі і задачі системи кадрової безпеки	Ранги вагомості цілей, бали від 1 до 10
1	Ідентифікація та систематизація ризиків та загроз з боку персоналу	10
2	Захист підприємства від можливих протиправних дій працівників	9
3	Збереження провідних кадрів на підприємстві	8
4	Створення умов для підвищення продуктивності праці персоналу	7
5	Забезпечення лояльності персоналу по відношенню до компанії	6
6	Забезпечення відповідності персоналу, його вмінь та навичок цілям і задачам підприємства	5
7	Підтримка стабільного кадрового складу, усунення конфліктів усередині колективу	4
8	Збереження та розвиток кадрового потенціалу підприємства	3
9	Навчання та розвиток персоналу	2
10	Обґрунтоване планування персоналу	1

Окремий аспект у дослідженні кадрової безпеки займає її організаційне забезпечення. На практиці питання кадрової безпеки вирішуються менеджерами з управління персоналом та лінійними менеджерами і зводяться переважно до ретельної перевірки працівників на етапі наймання на роботу та недопущенні шахрайських дій працівників по відношенню до компанії при їх подальшій роботі. У цьому випадку такі важливі питання кадрової безпеки як формування лояльності працівників до компанії [6], створення передумов для високопродуктивної роботи кадрів, збереження та нарощування кадрового потенціалу організації, система "оцінка-мотивація" [4] залишаються значною мірою поза увагою топ-менеджменту підприємств.

Також встановлено, що для реалізації цілей і задач кадрової безпеки компанія ТОВ "С-фарма"

використовує наступний методичний інструментарій за рівнем пріоритетності застосування (табл. 4).

Як свідчать результати, серед пріоритетних інструментів кадрової безпеки виступають системи матеріального та нематеріального стимулювання (10 балів), регламентація внутрішніх бізнес-процесів і чітке визначення повноважень працівників та їх відповідальності (9 балів), скринінгові методи перевірки персоналу при найманні на роботу (8 балів).

Варто зазначити, що такі інструменти як програми планування кар'єри для утримання працівників, утримання найкращих працівників за рахунок фінансового стимулювання, система ротації для працівників низового рівня, систематична робота по формуванню сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі використовуються недостатньо.

Інструментарій системи кадрової безпеки

[складено автором]

№	Інструменти, що застосовуються в системі кадрової безпеки	Ранги вагомості інструментів, бали від 1 до 10
1	Системи матеріального та нематеріального стимулювання	10
2	Регламентация внутрішніх бізнес-процесів, чітке визначення повноважень працівників та їх відповідальності	9
3	Скринінгові методи перевірки персоналу при прийманні на роботу	8
4	Систематична робота над покращенням умов та якості праці в організації	7
5	Система постійного тестування та атестацій персоналу	6
6	Розвиток та навчання персоналу, сприяння реалізації внутрішнього потенціалу працівників для цілей компанії	5
7	Програми планування кар'єри для утримання працівників	4
8	Утримання найкращих працівників за рахунок фінансових стимулів	3
9	Система ротатії для працівників низового рівня	2
10	Систематична робота по формуванню сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі	1

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз організаційно-управлінських аспектів функціонування управління персоналом підприємств МСБ з позицій кадрової безпеки продемонстрував достатньо низький рівень розуміння необхідності інтеграції системи кадрової безпеки в управління персоналом вітчизняних фармацевтичних маркетингових компаній при наявності ряду проблем, які не вирішуються в тільки за допомогою інструментарію управління персоналом.

В роботі вперше проаналізовано практичний стан готовності управління персоналом підприємств МСБ до впровадження системи економічної безпеки, зокрема кадрової безпеки з якої доцільно починати таке впровадження. Набуло подальшого розвитку дослідження практичних аспектів управління персоналом підприємств МСБ з точки зору інтеграції кадрової безпеки.

В цілому на підставі здійсненого дослідження можемо констатувати, що на даний момент інструментарій систем кадрової безпеки в управлінні персоналом, який використовується проаналізованими фармацевтичними підприємствами є недостатнім і ця проблема потребує подальшого удосконалення.

Література

1. Костишина Т.А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики : [монографія] / Костишина Т.А. – Укоопспілка.

Полтавський ун-т споживчої кооперації України. Кафедра управління персоналом і економіки праці. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 390 с.

2. Криницьш О. Что такое кадровая безопасность компании? / О. Криницьш // Антикризисный менеджмент. – 2007. – № 2. – С. 23–27.

3. Лашенко О. Ю. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства: [Електронний ресурс] / О.Ю. Лашенко. – Режим доступу до статті: www.nbuv.gov.ua/.../Laschenko_307.htm

4. Осипова Е. Б. Оценка персонала мотивирует к работе / Е. Б. Осипова // Образование и бизнес. – 2006. – №16 (40). – С. 17–20.

5. Ушеренко С. В. Контролінг у системі економічної безпеки підприємства / С. В. Ушеренко // Формування ринкової економіки.-К., 2008.- С. 497–501.

6. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала / Харский К. В. – СПб.: Питер, 2003. – 496 с.

7. Чумарин И. Г. Планирование персонала с точки зрения кадровой безопасности / И. Г. Чумарин // Кадры предприятия.-2003.-№4.- С. 7–11.

8. Чумарин И. Г. Работа с персоналом в контексте общей безопасности компании / И. Г. Чумарин // Менеджмент по персоналу. – 2005. – № 1. – С. 34–40.

**ЗАГАЛЬНА СПЕЦИФІКА ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ КОШТІВ (НА ПРИКЛАДІ
ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ)**

**GENERAL SPECIFIC OF OPTIMIZATION CONTROL SYSTEM FINANCING
OF TURNOVER MEANS (ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF
TOURISM)**

д.е.н., професор,
завідувач кафедри
готельно-ресторанної
справи
Мукачівський
державний університет

В статті охарактеризовано загальну специфіку оптимізації системи управління фінансуванням оборотних активів туристичних підприємств.

В статье охарактеризована общая специфика оптимизации системы управления финансированием оборотных активов туристических предприятий.

The article described the overall specificity of optimizing the management of current assets financing tourism enterprises.

Ключові слова: оборотні активи, фінансування оборотних активів, фінансові ресурси

Ключевые слова: оборотные активы, финансирование оборотных активов, финансовые ресурсы

Keywords: current assets, financing of operating assets, finance resources

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

Системний підхід до управління оборотними коштами туристичних підприємств повинен бути спрямований на пізнання та конструювання всієї сукупності їх оптимальних характеристик (тобто оптимізацію цілого), що забезпечать ефективність як складної динамічної цілісності: характеристики запасів ТМЦ підприємства; поточної дебіторської заборгованості; середнього залишку грошових активів, форм їх регулювання та використання. Однак, зауважимо, що визначальну роль у підвищенні ефективності управління оборотними коштами туристичного підприємства має стан їх фінансування [1-6]. Окреслене і визначило **тему та мету дослідження**.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

В науковій літературі представлена загальна специфіка оптимізації системи управління фінансуванням оборотних коштів. Разом з тим, не знайшли достатнього висвітлення аспекти управління оборотними коштами туристичних підприємств з точки зору вибору джерел фінансування і стратегічного напрямку їх розвитку, що надає можливості для ефективнішого використання фінансових ресурсів підприємства і, як наслідок, - покращення роботи підприємства в цілому. Аналогічні засади розглядаються Балабановим І.Т. у фундаментальній праці "Основи фінансового менеджменту" (1995 р.), Гуткевіч С.О. та Шаманською О.І. у праці "Управління економічними ресурсами підприємства" (2009 р.).

Разом з тим, основна увага науковців приділена удосконаленню механізму прийняття управлінського рішення з точки зору вибору джерел фінансування оборотних коштів або із стратегічного напрямку розвитку підприємства. При цьому передумови

ефективного процесу оптимізації системи управління фінансуванням оборотних коштів окремо не виділені.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як зазначає Бланк І.А., управління фінансуванням оборотних активів підприємства підпорядковано цілям забезпечення необхідної потреби у фінансових ресурсах за їх оптимальної структури [1, с. 222]. Таким чином, процес оптимізації повинен бути спрямований на: а) обсяг поточного фінансування оборотних коштів з урахуванням сформованого фінансового циклу підприємства; б) структуру джерел фінансування оборотних коштів.

При цьому визначальною передумовою ефективного процесу оптимізації є аналіз стану фінансування оборотних коштів туристичного підприємства у минулих періодах з метою оцінки достатності інвестованих фінансових ресурсів та ефективності сформованої структури фінансування (з позиції впливу на фінансову стійкість). Доцільно виділити кілька етапів аналізу:

1. Дослідження суми та рівня чистих оборотних активів та темпів їх зміни за окремими звітними періодами. Так, чистий оборотний капітал (NWC) характеризує величину оборотного капіталу, утворену за рахунок довгострокових джерел фінансування. Показник NWC розраховується як різниця між вартістю оборотних активів (Oa) та короткострокових пасивів. Зростання NWC є віддзеркаленням підвищення ліквідності або кредитоспроможності підприємства (проте досить високе значення NWC може характеризувати загальну неефективність стратегічної моделі з фінансування оборотних коштів). Оцінка рівня чистих оборотних активів здійснюється за коефіцієнтом рівня NWC (K_{NWC}), що характеризує стратегічну модель фінансування оборотних коштів у минулих періодах [6] (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз NWC, K_{NWC} та темпів їх зміни санаторія "Карпати"
(розраховано за даними санаторію "Карпати" (Закарпатська область))

Показник	грн.					Темп зміни до базисного 2007 р. (+;-),%			
	2007	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
ОА	4113133	4652378	4503464	7002184	9078534	13,1	-3,2	55,5	29,7
ОА	4458363	4382755,5	4771376,3	6121085,5	8040359	-1,7	7,0	37,3	80,3
Коротко-строкові пасиви	1985961	1610667	1591366	2579848	2579848	-18,9	-19,9	29,9	29,9
NWC	2127172	3041711	2912098	4422336	6498686	43,0	36,9	107,9	205,5
NWC	2972219	2584442	2976905	3667217	5460511	-13,0	0,2	23,4	83,7
K _{NWC}	0,67	0,59	0,62	0,60	0,68	-11,5	-6,4	-10,1	1,9

Отримані дані демонструють стрімке підвищення рівня та суми чистих оборотних активів. Однак оцінка зміни рівня чистих оборотних активів, відповідно до базисного 2007 р., характеризує лише незначне підвищення у 2011 р. (на 1,9%). Крім того, досить високий рівень чистих оборотних активів у 2011 р. (68%), наявний у санаторії "Карпати", може бути наслідком неефективності стратегічної моделі з фінансування оборотних коштів.

2. Дослідження обсягу та рівня поточного фінансування оборотних активів підприємства за минулі звітні періоди, що визначаються потребами фінансового циклу. Так, загальний обсяг поточного фінансування оборотних коштів (ОПФoa) доцільно розраховувати як різницю середньої суми запасів товарно-матеріальних цінностей (ЗТМц) і

дебіторської заборгованості (ДЗп) у конкретному періоді та суми кредиторської заборгованості підприємства у конкретному періоді (КЗ). Оцінка рівня поточного фінансування оборотних активів підприємства оцінюється за коефіцієнтом рівня поточного фінансування (K_{ОПФoa}) [1].

Загальне збільшення показників цієї групи є позитивною динамікою, оскільки зростає поточне фінансування оборотних коштів за рахунок короткострокових зобов'язань, що при скороченні поточної дебіторської заборгованості може забезпечити зростання операційної діяльності.

Проаналізуємо суму та рівень поточного фінансування оборотних активів санаторію "Карпати" (табл. 2). При цьому, доцільно визначити вплив окремих факторів, що визначають зміну K_{ОПФoa}.

Таблиця 2

Аналіз суми та рівня поточного фінансування оборотних активів санаторію "Карпати"

(розраховано за даними санаторію "Карпати")

Показник и	грн.					Темп зміни до базисного 2007 р. (+;-),%			
	2007	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
<u>ЗТМц</u>	1371533	1569217	1589822	1807851	2246163	14,4	15,9	31,8	63,8
<u>ДЗп</u>	829985,5	1086884	1099915	2167852	4347585	31,0	32,5	161,2	423,8
<u>КЗ</u>	2753819	1798314	1604541	2085607	3767046	-34,7	-41,7	-24,3	36,8
<u>ОПФoa</u>	-552300,5	857787	1085196	1890096	2826702	-255,3	-296,5	-442,2	-611,8
K _{ОПФoa}	-0,12	0,20	0,23	0,31	0,35	-1,7	7,0	37,3	80,3

Таким чином зміна рівня поточного фінансування оборотних активів у 2011 р. на 38% залежала від обсягу поточного фінансування оборотних коштів та на 22% від зміни середньої суми оборотних коштів. Отже, зміна обсягу поточного фінансування оборотних активів залежала на: 41,1% від зміни середніх запасів товарно-матеріальних цінностей; 12,8% від зміни середньої кредиторської заборгованості; на 52,9% від зміни поточної кредиторської заборгованості.

3. Оцінка задоволення потреби у фінансових ресурсах в минулих періодах. Використання

абсолютних показників на цьому етапі є недоцільним, оскільки вони не дозволяють нівелювати вплив зміни обсягу реалізації продукції на показники, що розглядаються. Таким чином, можливим є використання коефіцієнтів достатності фінансування оборотних коштів (K_{ДФoa}) та власних оборотних активів (K_{ДФoa}) у днях обороту [1, с. 223]:

Проаналізуємо задоволення потреби у фінансових ресурсах в минулих періодах за даними санаторію "Карпати" (табл. 3).

Таблиця 3

Задоволення потреби у фінансових ресурсах санаторію "Карпати", 2007-2011 рр.

(розраховано за даними санаторію "Карпати")

Показники	грн.					Темп зміни (+;-)			
	2007	2008	2009	2010	2011	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010
ФПОоа	0,24	0,19	0,34	0,51	0,45	0,8	1,8	1,5	0,9
НПОоа	0,2	0,2	0,25	0,5	0,4	1,0	1,3	2,0	0,8
ФПОВОа	0,16	0,11	0,21	0,31	0,31	0,7	1,9	1,5	1,0
НПОВОа	0,17	0,13	0,20	0,35	0,34	0,8	1,5	1,8	1,0
КДФоа	1,2	0,95	1,36	1,02	1,125	0,8	1,4	0,8	1,1
КДФвоа	0,94	0,85	1,05	0,89	0,91	0,9	1,2	0,8	1,0

Так, виявлена максимально повне задоволення потреб підприємства у фінансових ресурсах, яка у 2011 р. складала 125,5% (проте така тенденція спостерігається саме за рахунок кредитних ресурсів). Відповідно до даних аналізу може бути визначена загальна філософія фінансового управління підприємствам. Наприклад, у санаторії "Карпати" за 2007-2011 р. 68% оборотних коштів величину оборотного капіталу, утворена за рахунок довгострокових джерел фінансування. Інша частина

фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу. Така стратегічна модель фінансування оборотних коштів є консервативна (має високу фінансову стійкість, однак інтегрує високі витрати власного капіталу на фінансування). Найбільш прийнятною є помірною стратегічною моделлю фінансування, що дозволить підвищити рентабельність використання власного капіталу за збереження оптимального рівня фінансової стійкості.

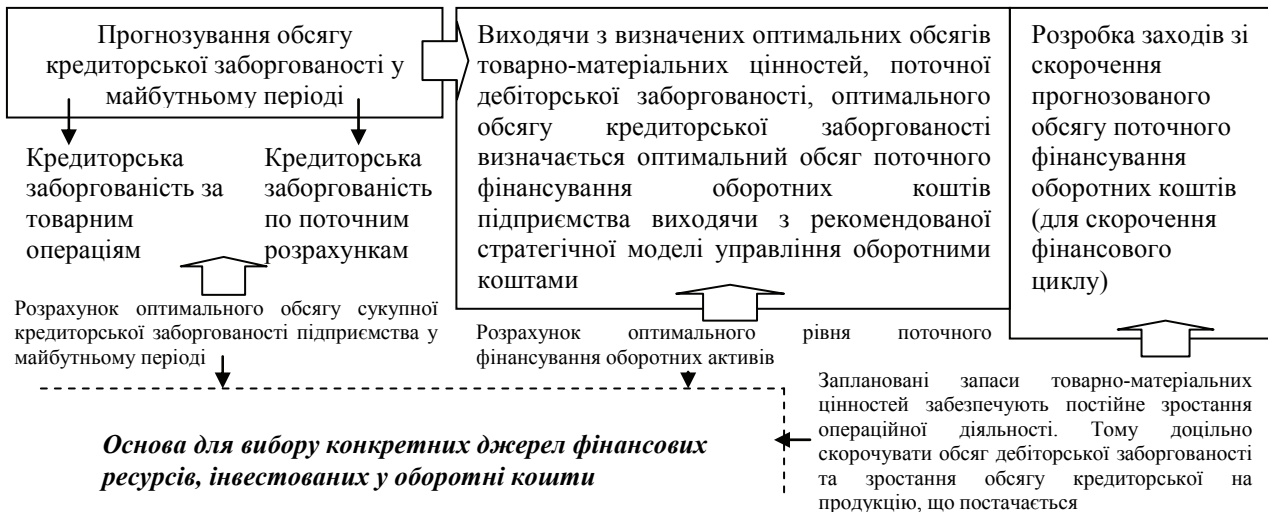


Рис. 1. Блок-схема загальної специфіки оптимізації поточних фінансових потреб з урахуванням фінансового циклу туристичного підприємства (розроблено автором на основі [1, с. 226-227], [7-9])

Для забезпечення ефективного управління фінансуванням оборотних коштів важливим є виявлення та мінімізації реальної потреби туристичного підприємства в фінансуванні оборотних коштів за рахунок власного капіталу, довгострокового та короткострокового кредитування, що можливе у рамках оптимізації поточного фінансування оборотних активів з урахуванням потреб фінансового циклу [2] (рис. 1).

Наведена загальна специфіка оптимізації поточних фінансових потреб з урахуванням фінансового циклу підприємства дозволить здійснити обґрунтований вибір джерел фінансових ресурсів, інвестованих у оборотні кошти. Ефективне

управління фінансуванням оборотних коштів також передбачає необхідність оптимізації джерел їх фінансування [3; 19].

За наведеними вище даними нами виділена оптимальна стратегічна модель (СМ) для санаторію "Карпати", яку найбільш наочно можна виразити за допомогою матричної моделі:

$$СМ = \begin{bmatrix} Уз \rightarrow \text{Помірна} \\ Удз \rightarrow \text{Консервативна} \\ Угк \rightarrow \text{Помірна} \end{bmatrix}; Уфоа \rightarrow \text{Помірна} \quad (1);$$

де: Уз, Удз, Угк, Уфоа – управління запасами (поточною дебіторською заборгованістю або грошовими коштами, фінансуванням оборотних активів).

Так, дані щодо функціональних особливостей вдосконалення системи управління оборотними коштами та фінансування оборотних коштів підприємств туризму дозволяють визначити прогнозовану ефективність управління їх оборотними коштами.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження специфіки оптимізації системи управління фінансуванням оборотних коштів підприємств туризму можна зробити наступні висновки:

1. Процес оптимізації системи управління фінансуванням оборотних коштів повинен бути спрямований на обсяг поточного фінансування оборотних коштів з урахуванням сформованого фінансового циклу підприємства та структуру джерел фінансування оборотних коштів. При цьому, визначальною передумовою ефективного процесу оптимізації є аналіз стану фінансування оборотних коштів підприємства у минулих періодах з метою оцінки достатності інвестованих фінансових ресурсів та ефективності сформованої структури фінансування (з позиції впливу на фінансову стійкість).

3. Отримані дані щодо функціональних особливостей вдосконалення системи управління оборотними коштами та фінансування оборотних

коштів підприємств туризму надають змогу встановити прогнозовану ефективність управління їх оборотними коштами.

Література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент [учеб. курс] / И.А. Бланк - изд.- 2-е. – К.: Эльга-Центр, 2006. - 652 с.
2. Гурч М.Л. Логістика [навч. посіб] - К.: "Персонал" - 556 с.
3. Нашкерська. М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М.М. Нашкерська. - С. 136-140 [Електронне джерело] - режим доступу.- <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2674/1/24.pdf>
4. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: [підручник] / Суторміна В.М. - К.: КНЕУ, 2004. - 566 с.
5. Роганов О.О. Моделювання оборотних коштів підприємства за допомогою методів статистичного аналізу / Роганов О.О. [Електронне джерело] - режим доступу. - www.nbuv.gov.ua/portal/soc...27/75.pdf
6. Савчук В. П. Финансовый менеджмент. Практическая энциклопедия / В.П. Савчук "Companion Group". - 2008 - 880 с.

ФОРМИ І МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НАФТОПРОДУКТІВ

FORMS AND TECHNIQUES OF STIMULATION OF PETROLEUM PRODUCT SALES

асистент кафедри
фінансів, обліку і
контролю,
Тернопільський
національний
технічний університет

В статті розглянуто основні форми та методи стимулювання збуту нафтопродуктів. Одним з найбільш ефективних і часто використовуваних методів збільшення обсягу продажів є стимулювання збуту. Також було виокремлено сильні та слабкі сторони використання конкретних методів підвищення реалізації пального, зокрема розглянуто основні принципи використання іміджевої реклами — як основи формування лояльності споживачів на ринку світлих нафтопродуктів. В статті визначено найважливіші форми ак-

тивізації збутової діяльності підприємства, зроблено аналіз основних методів збуту світлих нафтопродуктів. В умовах ринкової конкуренції на ринку світлих нафтопродуктів актуальність стимулювання збуту стає все гострішою.

The article deals with main forms and techniques of petroleum product sales. One of the most effective and commonly used techniques to increase volume of sales is sales stimulation. We defined pros and cons of using specific techniques to increase fuel sales, including basic principles of brand advertising as basis for formation of customer loyalty at the light oil market. The article discusses the most important forms of activating corporate sales and analyzes principle techniques of selling light oil products. The problem of sales stimulation on the competitive light oil market becomes more and more important.

Ключові слова: збут, реклама, учасник ринку світлих нафтопродуктів, пальне, автозаправна станція

Keywords: sales, advertising, market participant, light oil fuel, filling station

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальність дослідження форм і методів стимулювання збуту нафтопродуктів обумовлена необхідністю розробки стратегії підприємств на ринку світлих нафтопродуктів з урахуванням загальних соціально-економічних тенденцій вітчизняної економіки і регіональної специфіки на основі використання світового та вітчизняного досвіду функціонування ринку світлих нафтопродуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вагомий внесок у дослідження форм і методів стимулювання збуту нафтопродуктів на вітчизняному ринку реалізації пального зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Котлер Ф., Крикавський Є.В., Кузьмін О.Є., Богатова Т.А., Капустин В.М., Шнайдер А., Крюкова А., Скибінський С.В., Старостіна А.О. та інші. У їхніх працях розглянуто питання особливостей форм і методів стимулювання збуту нафтопродуктів, формування рекламної стратегії учасників ринку, досліджено особливості формування попиту на ринку світлих нафтопродуктів.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження форм і методів стимулювання збуту на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Якщо спочатку маркетинг обмежувався, головним чином, рамками реалізації виробленої продукції, то

зараз він поступово перетворюється на теорію і практику всієї виробничо-збутової діяльності учасника ринку світлих нафтопродуктів. Сучасний маркетинг передбачає не тільки рішення щодо пасивної задачі ретельного і детального вивчення вимог ринку, а й адаптацію до них, а також вирішення активної задачі по стимулюванню збуту нафтопродуктів з метою підвищення його ефективності, а також прибутковості підприємницької діяльності компанії. Для цього необхідний чіткий зворотній зв'язок з ринком. Тому будь-якій компанії необхідна чітка система комунікацій, яка повинна постійно вдосконалюватися відповідно до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Інструментами впливу на покупців служать заходи щодо формування попиту і стимулювання збуту. Взагалом це будь-які заходи, які сприяють збільшенню обсягу продажу товару.

Стимулювання збуту - один з основних елементів маркетингу, що дозволяє досягти запланованих рівнів реалізації товару, окупити зроблені витрати, отримати плановий прибуток. Реалізується за допомогою форм активного продажу. Комплекс маркетингових комунікацій складається, в загальному вигляді, з чотирьох основних засобів впливу: реклама, стимулювання збуту, робота з громадськістю та особисті контакти.

Індивідуальні форми спілкування представника учасника ринку світлих нафтопродуктів із

споживачем включають особисте спілкування, бесіди по телефону, використання поштового та електронного зв'язку для ділових взаємин. У подібні контакти вступають керівні ланки компанії або її структурні одиниці, або персонал, пов'язаний з маркетингом і збутом продукції. Особисті взаємні зв'язки природно не можуть забезпечити задовільний обсяг збуту продукції, тому використовуються і інші форми комунікацій, наприклад, реклама. Мета реклами на ринку нафтопродуктів - формування і стимулювання попиту, залучення уваги потенційних клієнтів для формування нового більш низького рівня каналу розподілу (товарна реклама - вона рідко використовується учасником ринку світлич нафтопродуктів), або створення у громадськості, і перш за все серед активних і потенційних клієнтів, привабливого іміджу компанії, який би викликав довіру до неї самої і до виробленої нею товару (іміджева реклама-зазвичай використовується виробниками нафтопродуктів).

В умовах зростаючої конкуренції на ринку нафтопродуктів посилюється орієнтація на рекламу учасника ринку світлич нафтопродуктів, покликану сформувати сприятливий імідж компанії. Під іміджем мається на увазі сукупність свідомих і несвідомих уявлень громадськості про учасник ринку світлич нафтопродуктів. Також важливою метою реклами є формування лояльності споживачів до певного бренду. В умовах жорсткої конкурентної боротьби на вітчизняному ринку нафтотрейдери використовуватимуть всі доступні їм можливості для збільшення реалізації пального, проте в умовах світового зростання вартості пального трейдери матимуть два реальних шляхи збільшення частини ринку – це зниження якості пального (збільшення частки нелегально імпортованого пального, без сплати митних платежів), або активізацію супутніх сервісів та бонусних програм. Оскільки перший шлях є досить ризикованим та несе в собі як приховані так і миттєві загрози, більшість мереж АЗК в найближчі роки активно розвиватиме сектор супутніх послуг та власні програм лояльності. Для кінцевих споживачів розвиток цього сегменту буде своєрідною компенсацією за зростання вартості пального [4, с. 142].

Виключно важливу роль у діяльності вітчизняних учасників ринку світлич нафтопродуктів відіграє організація взаємодії з громадськістю (PR). Робота з громадськістю виступає як сума зусиль учасника ринку світлич нафтопродуктів по створенню сприятливого клімату для своєї діяльності за допомогою взаємодії з суспільним середовищем. Деякі підприємства віддають перевагу створенню власних служб PR. Основними причинами цього є такі фактори, як сумніви у кваліфікації працівників консалтингового агентства, зменшення оперативності роботи за рахунок постійного узгодження рекомендацій консалтингових фірм з керівництвом підприємства, зацікавленість власних працівників в успіху компанії, втрата часу на ознайомлення консультантів з структурою підприємства [2, с. 136].

Відносини учасника ринку світлич нафтопродуктів з громадськістю - дуже специфічна

сфера соціальної відповідальності підприємництва. Поняття громадськості об'єднують користувачів нафтопродуктами, працівників і акціонерів компанії, яких у учасника ринку світлич нафтопродуктів по кілька тисяч, а часом десятків тисяч людей, випускників середніх і вищих шкіл, які можуть стати джерелом робочої сили. Діяльність практично будь-якого виробника нафтопродуктів включає підтримку систематичних контактів з органами центральної та місцевої влади. Вони також є частиною громадськості. Нарешті, засоби масової інформації та окремі люди, що користуються значним впливом у суспільстві і впливають на громадську думку, входять в сферу інтересів учасника ринку світлич нафтопродуктів і теж утворюють громадськість. Учасник ринку світлич нафтопродуктів встановлює і підтримує стосунки зі своєю громадськістю і несе перед нею певну відповідальність.

Треба відзначити, що топ-менеджмент працюючи над створенням сприятливої громадської думки про компанію, заодно створюють його і про себе особисто, за допомогою чого керівництво компанії набуває певний вплив на громадську думку.

Виконувані учасником ринку світлич нафтопродуктів PR - функції включають: формування індивідуальності (включаючи імідж), встановлення і підтримання стійких двосторонніх зв'язків між нафтотрейдером та громадськістю, забезпечення взаєморозуміння між ними на основі виділення соціальних груп (державні та громадські організації, фінансові кола, акціонери, працівники, постачальники, споживачі і т.д.), подолання кризових ситуацій у взаєминах учасник ринку світлич нафтопродуктів з громадськістю.

Останнім часом в Україні виник досить високий інтерес до PR. Це відбувається у зв'язку з тим, що все більш розгалуженими і складними стають зв'язки підприємств з іншими господарськими одиницями і найрізноманітнішими економічними та громадськими структурами. Крім того, ускладнюється всередині господарських суб'єктів координація між різними рівнями ієрархії та окремими працівниками. Робота з громадськістю повинна забезпечувати планомірний і цілеспрямований обмін різною інформацією, щоб завоювати необхідні для успішного ведення справ розуміння і підтримку всіх тих, з ким так чи інакше стикається або може стикнутися учасник ринку світлич нафтопродуктів.

Беручи до уваги зростаюче значення для поліпшення фінансового становища компанії фактора розширення збуту нафтопродуктів в різних регіонах країн, вже цілий ряд учасників ринку світлич нафтопродуктів вважають доцільним створення організаційних структур, єдиною метою діяльності яких буде цілеспрямований розвиток системи роздрібної та дрібнооптової реалізації нафтопродуктів на території України. Іншими словами, сучасним економічним трендом є створення регіональної структури. Основними завданнями таких структур будуть:

- забезпечення взаємодії з регіональними адміністраціями та органам місцевого самоврядування з питань, що належать до діяльності

товариства;

- участь у формуванні позитивного іміджу компанії та реалізації рекламної політики;
- підготовка пропозицій та реалізація рішень компанії з розвитку та розміщення мережі дрібнооптової та роздрібною реалізації нафтопродуктів, включаючи створення регіональних філій, представництв і дочірніх товариств;
- здійснення функцій експлуатуючої організації по АЗС та іншим об'єктам нафтопродуктозабезпечення, що знаходяться на балансі товариства та його дочірніх товариств;
- реалізація технічної, комерційної, екологічної та облікової політики компанії в області дрібнооптової та роздрібною реалізації нафтопродуктів;
- здійснення в необхідних випадках функцій замовника при організації будівництва АЗС та інших об'єктів нафтопродуктозабезпечення за рахунок власних і позикових коштів;
- здійснення оперативно-диспетчерського, фінансового, комерційного та технічного контролю за діяльністю дочірніх товариств і філій, а також товариств, акції яких передано компанії в довірче управління громадськості;
- реалізація кадрової та організаційної політики компанії.

У рамках маркетингу нафтопродуктів стимулювання збуту відіграє особливу роль. Межі між рекламою і стимулюванням збуту досить прозорі. Реклама діє, в основному, на етапі, що передуює реалізації. Стимулювання збуту підтримує решту елементів комунікаційної політики з метою полегшення і прискорення продажу.

Ринок нафтопродуктів - особливий, мало схожий на ринки більшості товарів, зважаючи на низку виняткових якостей, таких як: олігополія; сталість споживання; масовість споживання; відмінність споживачів - нафтопродукти споживаються в усіх галузях народного господарства, не рахуючи приватних осіб; стандартизація нафтопродуктів, зовнішній вигляд і недоцільність упаковки переважної більшості нафтопродуктів, практично відсутня нецінова конкуренція та ін. Тому форми і методи на цьому ринку особливі.

Одним з головних інструментів стимулювання збуту вітчизняних учасників ринку світлич нафтопродуктів є їх власна роздрібна мережа нафтопродуктів. Фірмова автозаправна станція (АЗС) або автозаправний комплекс (АЗК), є - з одного боку каналом розподілу (збуту) через власну роздрібну мережу, минаючи ряд посередників і залишаючи всередині учаснику ринку світлич нафтопродуктів додатково деяку додану вартість і доступ до «живих» грошам. З іншого боку - це не що інше як стимулювання збуту разом із зовнішньою рекламою. Необхідно відзначити, що за допомогою власного роздрібною комплексу продажів забезпечується найкращий зворотний зв'язок з ринком, тому що чим більше рівнів у каналах розподілу, тим менше можливостей контролювати канал. Оцінкою учасника ринку світлич нафтопродуктів буде і рівень самого

заправного комплексу, і рівень і асортимент сервісу, і якість нафтопродуктів, і асортимент нафтопродуктів. Наявність власної роздрібною збутової мережі учасника ринку світлич нафтопродуктів - автоматично мінімізує рівні розподілу, дозволяючи впливати на ринок нафтопродуктів на всіх секторах: оптовому і роздрібному.

Переділ сфер впливу в вітчизняному автозаправному бізнесі показав, що інтереси великих нафтових компаній сьогодні зосереджені навколо збуту нафтопродуктів. Експорт нафти і нафтопродуктів став практично не вигідний. У той же час інвестиції в збутову мережу, зокрема створення сучасних автозаправних комплексів (АЗК), окупаються досить швидко, протягом декількох років. Однією з основних функцій учасника ринку світлич нафтопродуктів є акумуляція фінансових коштів і подальше їх використання в найбільш перспективних сферах виробничих інтересів компанії. Сфера розподілу нафтопродуктів у всьому комплексі від видобутку нафти до АЗС найбільш приваблива як за величиною очікуваного прибутку, так і за часом її реалізації. Таким чином, з метою зниження транспортних витрат і збільшення попиту на нафтопродукти, є доцільним максимально наблизити відпуск нафтопродуктів до споживача, чого можна досягти розвитком мережі АЗС компанії. Вітчизняні учасники ринку світлич нафтопродуктів намагаються вийти на роздрібний ринок нафтопродуктів з максимальною ефективністю, розуміючи стратегічну важливість та необхідність розвитку даного напрямку. Кожен учасник ринку світлич нафтопродуктів вибирає свій індивідуальний стиль поведінки, просування, виживання на даному секторі ринку.

АЗК розглядається не тільки як місце, де можна лише заправити машину, а як комплексне торгово-сервісне підприємство. Подібна схема організації заправок в найближчі кілька років буде переважаючою. Зараз серед пропозицій фірм, які здійснюють автоматизацію АЗС, переважають системи, орієнтовані безпосередньо на продаж бензину. Проте інтерес до ринку проявляють і компанії, які розглядають АЗС як торговельне підприємство, де пропонують проекти автоматизації процесів, безпосередньо не пов'язаних з розливом палива. Цю категорію пропозицій можна умовно розбити на три класи:

- Перший - автоматизація безготівкових розрахунків за паливо, де процес наливу безпосередньо не пов'язаний з механізмом оплати. Цей варіант може бути реалізований на АЗС всіх типів, існуючих в Україні.
- Другий - система управління невеликими мережами АЗС, де автоматизовано основні процеси, зокрема процес наливу палива вже пов'язаний з механізмом оплати. Такі системи вже пропонуються на ринку як готове типові рішення для власників мереж,
- Третій - проекти автоматизації, що реалізують схему торгового підприємства, найбільш популярну в Європі та США. На заправці

розміщуються магазин, сервісний центр, кафе та мотель. На таких торговельно-комплексних підприємствах дохід від наливу бензину не є основним джерелом отримання прибутку. Відкриття магазину при АЗС вже перестало бути конкурентною перевагою - у всьому світі це є бізнес-стандартом. Продаж супутніх товарів здатна приносити АЗС до 70% прибутку, але тільки за однієї умови: торгівля в магазині повинна бути правильно організована. Згідно з результатами міжнародного дослідження, проведеного компанією ACNielsen, ринок магазинів на фірмових заправках Західної Європи, США досить розвинений: 61% жителів коли-небудь відвідували такий магазин, 28% міського населення відвідують їх регулярно, а в мегаполісах цей показник досягає 40%. У Великобританії, наприклад, в 2002 році на автозаправках працювало близько 11 тисяч фірмових магазинів з сукупним оборотом близько 2,5 мільярда фунтів стерлінгів, а в Німеччині середньорічний обсяг продажів кожного з 15 700 магазинів перевищив 500 тисяч євро [3, с.12]

У населених пунктах доцільно встановлювати АЗС на в'їзді та виїзді, у великих житлових масивах - поблизу від автостоянок та гаражних комплексів.

По автодорогах бажано розташовувати двосторонні АЗС, що дозволить забезпечувати більш повний сервіс без дублювання об'єктів сервісу (СТО, медпункт і т.д.). Необхідними умовами для розміщення АЗК є:

- хороша видимість АЗС в будь-який час доби і року,
- зручний прямий заїзд на АЗС для всіх видів транспорту,
- наявність інженерних комунікацій (електроенергія, водопостачання).
- достатня інтенсивність руху - не нижче 100-110 заправок на одну паливно-роздавальну колонку протягом доби.

Розвиток цивілізованого роздрібного ринку нафтопродуктів в Україні припускає використання сучасних інструментів маркетингу, контролю якості та обліку нафтопродуктів, орієнтацію на якісне обслуговування, відкритість і доброзичливість щодо клієнта, оплату покупки бензину після заправки і відкритий доступ до товарів в магазинах.

Піклуючись про комфорт потенційних клієнтів, національні мережі АЗК комплектують свої об'єкти сучасним обладнанням. Елементарний приклад - чотирьох роздаточні паливні колонки істотно економлять час покупця. Приїхавши на заправку, автовласник може не тільки заправитися, а й отримати найширший спектр послуг. На більшості АЗС є невеликі пункти техобслуговування, супермаркети і магазини автозапчастин. Досвід показує, що значна частина одержуваного прибутку припадає саме на кошти, виручені на бензоколонках від продажу різних супутніх товарів. Як наслідок підвищення "боротьби" за клієнта одним з пріоритетних напрямків діяльності лідерів вітчизняного ринку світлич нафтопродуктів є впровадження на АЗС систем електронно-грошового обігу. Важливим елементом автоматичних АЗС є їх

ІС - оскільки всі торгові і технологічні операції здійснюються автоматично, то і їх фіксація та облік здійснюються також автоматично. Для того щоб ідея автоматичної АЗС придбала закінчений характер, ІС повинні мати технічні можливості для віддаленого обміну даними з центральними офісами і для віддаленої модифікації налаштувань і параметрів роботи системи і АЗС в цілому. Однак далеко не всіх клієнтів приваблює роботизований сервіс, сервіс "без людського обличчя". Як і раніше великий відсоток споживачів, які цінують присутність ввічливого і кваліфікованого обслуговуючого персоналу [1].

ВИСНОВКИ

Сучасний маркетинг передбачає не тільки вирішення щодо пасивної задачі вивчення вимог ринку, а й адаптацію до них, а також вирішення активної задачі по стимулюванню збуту нафтопродуктів. Великий потенціал розвитку учасника ринку світлич нафтопродуктів прихований в розвитку роздрібного ринку нафтопродуктів, від нього залежить стійкість, адаптивність компанії. Перспективи формування вітчизняного ринку знаходяться в руслі загальносвітових тенденцій маркетингу, і як наслідок майже всі учасник ринку світлич нафтопродуктів (і особливо лідери) активно застосовують власні розробки в плані стратегічного розвитку роздрібного ринку нафтопродуктів, як інструменту стимулювання збуту нафтопродуктів. Нафтотрейдери зазвичай використовують іміджеву рекламу, причому досить обмежено, що пов'язано, в основному, з особливостями олігополістичного ринку. Головною метою реклами стає формування в громадській думці сприятливого ставлення до учасник ринку світлич нафтопродуктів. Останнім часом відбувається послідовний розвиток і вдосконалення різних форм роботи учасників ринку світлич нафтопродуктів з громадськістю з метою встановлення сприятливого клімату у взаємодії із зовнішнім середовищем, особливо із споживачами. Необхідно особливо відзначити лобі учасник ринку світлич нафтопродуктів на самих різних рівнях влади, як надзвичайно ефективний інструмент маркетингу на вітчизняному ринку нафтопродуктів, і як наслідок, практика вдосконалення стимулювання збуту учасників ринку світлич нафтопродуктів приймає все більш виразні і різноманітні форми.

Література

1. Богатова Т. ИТ для автозаправок: рынок, подходы, технологии [Текст] / Богатова Т. // PC Week/RE – 2006. - № 42(552). – С. 9-13.
2. Верба В.А. Организация консалтинговой деятельности: навч. пособие / В.А. Верба, Т.И. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
3. Крюкова Е., Царевская О. Как сделать прибыльным магазин у АЗС [Текст] / Крюкова Е., Царевская О. // SALES business/Продажи – 2007. - № 25. – С.9-13.
4. Ратинський В.В. Особливості формування лояльності роздрібних споживачів на вітчизняному ринку пального [Текст] / Ратинський В. // Галицький економічний вісник – 2012. - № 5(38). – С. 135-144.

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru



кандидат економічних наук, доцент,
Проректор з науково-педагогічної роботи
ВНЗ "Миколаївський політехнічний інститут"

УДК 657

**ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ТА АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФУНКЦІОНАЛЬНО РОЗВИНУТИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ
СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І
ВИРОБНИЧИХ ОБ'ЄДНАНЬ В СИТУАЦІЙНОМУ УПРАВЛІННІ**

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ECONOMIC AND
FUNCTIONAL DEVELOPMENT OF THE CONTROL SYSTEM OF SPECIAL
PURPOSE INDUSTRIAL ENTERPRISES AND INDUSTRIAL ASSOCIATIONS IN
THE SITUATIONAL MANAGEMENT**

В статті переконливо доведено, що обліково-економічне та аналітичне забезпечення відіграє визначальну роль в ситуаційному управлінні функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв.

В статті убувдительно доказано, что учётно-экономическое и аналитическое обеспечение играет определяющую роль в ситуационном управлении функционально развитых систем управления специального назначения гибких современных производств.

The article convincingly that economic accounting and analytical support and plays a role in situational management of functional development of control systems for special purposes flexible modern production.

Ключові слова: обліково-економічне та аналітичне забезпечення, ситуаційне управління, функціонально розвинуті системи управління спеціального призначення промислових підприємств і виробничих об'єднань

Ключевые слова: учётно-экономическое и аналитическое обеспечение, ситуационное управление, функционально развитые системы управления специального назначения промышленных предприятий и производственных объединений

Keywords: accounting, economic and analytical support, contingency management, functional management system developed special-purpose industrial enterprises and industrial associations

ВСТУП

Відповідно до Матеріалів Парламентських слухань у Верховній Раді України від 17 червня 2009 року "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" [1], рішення Національної академії наук України "Національна парадигма сталого розвитку України" [2] та Наказу Президента України від 25 червня 2013 № 344/2013 "Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року" [3] в даний час вирішується завдання прискореного переозброєння і перебудови інтелектуально-орієнтованого господарського механізму країни на новій інноваційно-технічній основі, що відповідає найсучаснішим вимогам науково-технічної революції постіндустріального суспільства. Верховна Рада, Кабінет Міністрів і Президент України в цьому зв'язку в якості одного з головних напрямків розвитку визначили роботи в галузі створення гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв. Створення гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв означає перехід від традиційно застосовуваної технології до "безлюдної", такої технології завтрашнього дня, що гнучко

перебудовується і представляється як етап на шляху створення сучасних повністю електронних цифрових промислових підприємств та виробничих об'єднань. Однак, не дивлячись на означене, а ні в концепції розвитку країни, а ні в теоретико-методологічних дослідженнях провідних фахівців в галузі економічних досліджень [4-11] не знайшло широкого висвітлення питання, відносно того беззаперечного факту, що при формуванні та впровадженні функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв обліково-аналітичне забезпечення відіграє найважливішу роль.

МЕТА РОБОТИ

Вище відзначений тезис підкреслює змістовну необхідність всебічного (комплексного) висвітлення засад теоретико-методологічних аспектів наведеного проблемно-орієнтованого питання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою статті виступає діалектичний метод і основні положення теорії обліково-аналітичного забезпечення та управління. У процесі дослідження

використовувалися такі методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик обліково-аналітичного забезпечення, ситуаційного управління, гнучких сучасних виробництв); *економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, порівняльний* (при характеристиці практики функціонування гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв за кордоном і у нас в країні); *групування* (з метою розкриття принципів особливостей обліково-економічного та аналітичного забезпечення у вирішенні проблеми функціонування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв); *графічний* (при побудові принципової блок-схеми функціонування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв в оперативному режимі) тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Практика функціонування гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв за кордоном і у нас в країні (зокрема, гнучкі сучасні функціонально розвинуті виробництва механічної обробки корпусних деталей створені у Публічному акціонерному товаристві "Чорноморський суднобудівний завод" і на заводі з виробництва конвеєрів і судноавантажувальних машин Відкрите акціонерне товариство "Конвеєрмаш"; комплексно-автоматизована ділянка верстатів з числовим програмним управлінням для обробки корпусних деталей функціонує в Державному підприємстві науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Зоря"- "Машпроект" тощо) свідчить про їх високу ефективність. Так, гнучкі сучасні функціонально розвинуті виробництва механічної обробки в умовах дрібносерійного багатомономенклатурного виробництва досить складних виробів дозволяють скоротити потребу в робочій силі в 4 – 6 разів, підвищити коефіцієнт завантаження виробничого обладнання до 0,90 – 0,95, скоротити заділи незавершеного виробництва в 3 – 5 разів, зменшити виробничі площі в 1,5 – 2,2 рази. Крім того, впровадження гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв сприяє стабілізації високого рівня якісних характеристик і технічних параметрів продукції та скороченню виробничого браку, підвищує культуру виробництва і полегшує працю людини, забезпечуючи тим самим соціально-економічний ефект. Переваги гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв перед автоматичними лініями і автономними верстатами з числовим програмним управлінням полягають у можливості обробки деталей у різному порядку, варіюванні випуску продукції, скороченні матеріальних витрат і часу на підготовку виробництва. В даний час промисловістю нашої країни освоєно серійний випуск вітчизняних гнучких виробничих модулів (верстат типу "оброблювальний центр", модель 500 HS) і гнучких виробничих систем ("KUKA Sistem"). До 2020 року в країні передбачається створити близько двох тисяч гнучких сучасних виробництв, включаючи повністю

функціонально розвинуті електронні цифрові сучасні ділянки, цехи і заводи.

З технічної точки зору гнучкі сучасні функціонально розвинуті виробництва – це, перш за все взаємопов'язаний комплекс нетрадиційного обладнання, що включає верстати зі змінними багатопшпіндельними головками, багатоопераційні верстати з інструментальними магазинами, промислові роботи і маніпулятори, лазерні та безконтактні контрольно-вимірвальні прилади, автоматизовані транспортні системи різної складності, автоматизовані склади. "Мозок" гнучких сучасних функціонально розвинутих виробництв – системи програмного управління на базі мікропроцесорів і різних моделей машин електронних цифрових. Останнє означає, що невід'ємною частиною гнучких сучасних виробництв, без якої вони не можуть функціонувати, виступає функціонально розвинута система управління спеціального призначення. Найбільш розвинуті гнучкі сучасні виробництва мають багаторівневі ієрархічні функціонально розвинуті системи управління спеціального призначення з відповідними машинами електронними цифровими на кожному з рівнів. Діагностика теоретичних досліджень Є.Р. Ковальчука [12], В.П. Вороненка [13], Ю.М. Соломенцева [14, 15], В.М. Самочкіна [16] та інших [17-19] і практики управління гнучких сучасних виробництв показує, що функціонально розвинутим системам управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв притаманні ознаки управління систем організаційно-технологічного типу. Основним їх призначенням виступає забезпечення роботи обладнання гнучких сучасних виробництв в реальному масштабі часу, а також організація взаємодії функціонально розвинутих системам управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв з сучасними системами управління технологічними процесами, системами автоматизованого проектування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань.

Найважливіша особливість функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв полягає в тому, що в їх методологічну основу поряд з принципом оперативного управління за відхиленнями покладено принцип управління за ситуаціями, для яких заздалегідь вироблено алгоритм. Реалізація у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв принципу ситуаційного управління виходить з того, що набір впливів керуючої системи заздалегідь відомий і реакція на них окремих елементів технічного комплексу гнучких сучасних виробництв може бути свідомо зумовлена. Необхідність саме такого підходу до управління визначається тим, що у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв рішення має прийматися в дуже короткі проміжки часу, так як керована система повинна швидко змінювати свої

стани. Тому вироблення альтернативних варіантів рішень у різних виробничих ситуаціях і вибір з безлічі рішень єдино оптимального для конкретної ситуації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв повністю покладені на сучасну електронно-обчислювальну техніку.

Важливу роль у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв відіграє обліково-аналітичне забезпечення. Специфіка здійснення функції обліково-аналітичного забезпечення у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв проявляється, перш за все, в тому, що найбільший обсяг обліково-економічної та аналітичної роботи виконується заздалегідь, до моменту початку виробничо-господарського процесу. Так, ще на стадії розробки алгоритмів керування гнучкими сучасними виробництвами проводиться управлінське (внутрішньогосподарське) обліково-аналітичне забезпечення параметрів різних виробничих ситуацій, які можуть виникнути при виробництві конкретних виробів (деталей). На основі отриманої обліково-економічної та аналітичної інформації, виходячи з можливості виготовлення одних і тих же виробів (деталей) за різними варіантами робочої технології з урахуванням максимального обмеження простоїв обладнання, допустимого навантаження на інструменти і оснащення та інших критеріїв, виробляються оптимальні для певних виробничих ситуацій керуючі рішення, які утворюють відповідну бібліотеку в інформаційному фонді функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв і надалі реалізуються за допомогою спеціальних програм.

Повторно методи управлінського (внутрішньогосподарського) обліково-аналітичного забезпечення використовуються у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв безпосередньо на стадії здійснення виробничого процесу при регламентному надходженні даних про стан об'єкта управління (дані про випуск готової продукції, про наявність виробничих ресурсів, про стан виробничих модулів) або при виникненні сигнальної інформації про відхилення від нормальних умов виробництва (вихід з ладу обладнання, дефіцит інструменту з причини поломки, дефіцит заготовок унаслідок допущеного браку і інше). У таких випадках на основі оперативної інформації, що надійшла, яка містить конкретні параметри

виробничо-господарської ситуації, що склалася, надається опис цієї ситуації за певною схемою і за посередництвом блоку управління інформацією вказане описання передається в блок обліково-економічного та аналітичного забезпечення ситуацій. Далі шляхом звернення до інформації ряду довідкових масивів (бібліотека пріоритетів виконання замовлень; бібліотека варіантів робочих технологій по замовленнях; бібліотека прив'язки ресурсів до замовлень; бібліотека параметрів стандартних виробничо-господарських ситуацій; бібліотека керуючих рішень за стандартними виробничо-господарськими ситуаціями) за заздалегідь закладеним в систему обліково-економічним та аналітичним алгоритмом виконується порівняння параметрів реальної ситуації зі стандартними ситуаціями, описаними в інформаційному фонді функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв.

Мета такого порівняння – вибрати стандартну ситуацію, що має найменші відхилення за станом елементів технічного комплексу і необхідним ресурсам від реальної, щоб сукупні витрати і втрати, пов'язані з перебудовою виробничо-господарської системи, виявилися найменшими. Після знаходження потрібної стандартної ситуації автоматично визначається управлінське рішення щодо переходу на інший варіант робочої технології виготовлення колишніх виробів (деталей), що дозволяє, якщо це можливо, в певному часовому інтервалі обійти вузькі місця виробництва, або з переходу на виготовлення (деталей) подальшого пріоритету. При цьому з точки зору технології управління кожному керуючому рішенню у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв відповідає комплекс команд, що передаються з блоку розподілу інформації в блоки керуючої частини: у блок підготовки виробництва, який задає пріоритет робіт, розраховує розмір партії виробів (деталей), забезпечує введення даних для запуску і закінчення виробництва партії виробів (деталей); в блок управління станом обладнання, який налаштовує обладнання на виготовлення конкретних виробів (деталей) за заданою технологією; в блок управління інструментом і оснащенням, який видає інформацію щодо номенклатури та кількості необхідних інструментів і оснащення; в блок управління транспортуванням, який забезпечує рух заготовок, деталей, виробів між робочими місцями, а також між робочими місцями і складом.

Інформаційно-довідковий фонд функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв

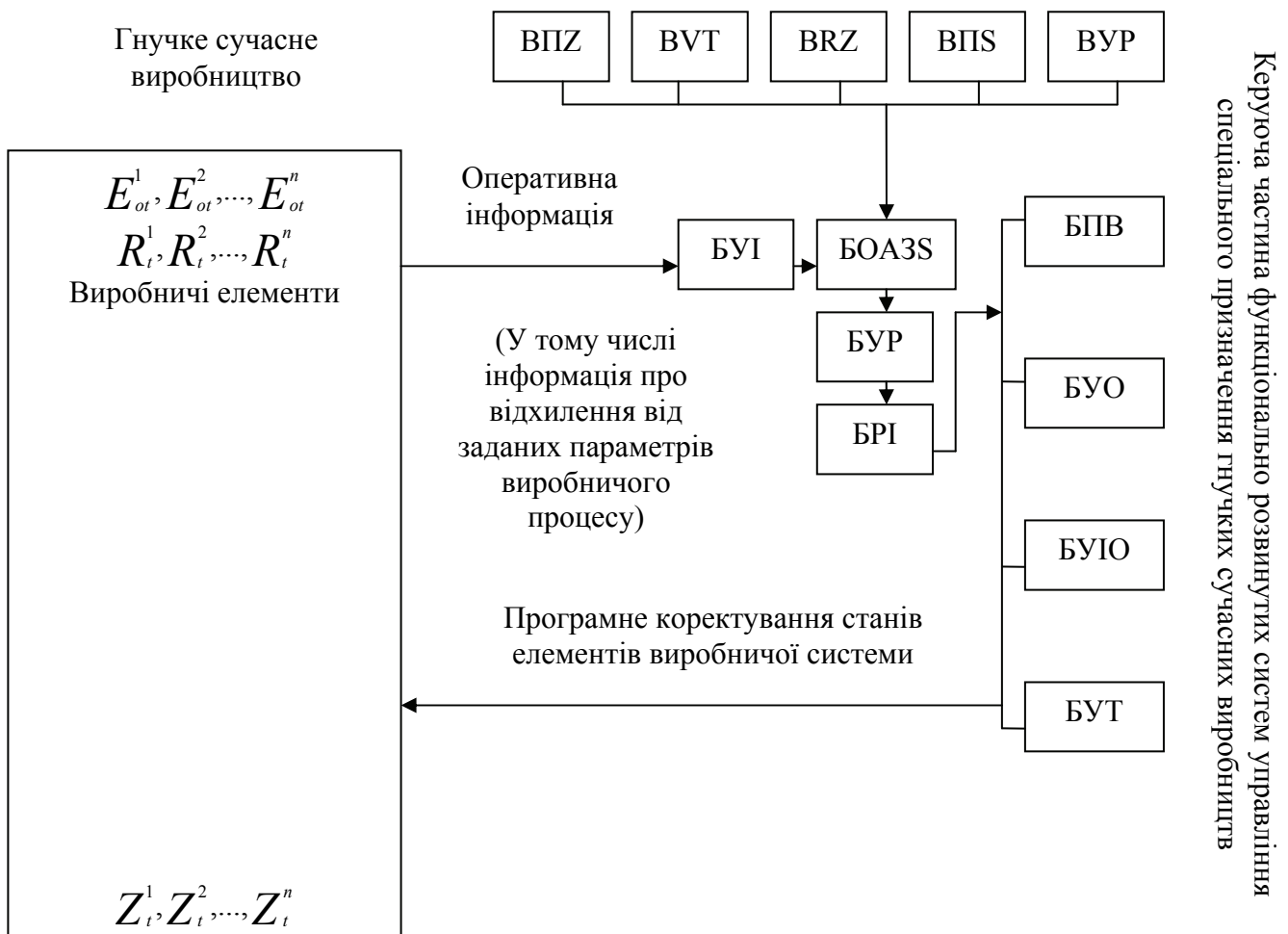


Рис. 1. Принципова блок-схема функціонування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв в оперативному режимі

На рис. 1 наведена принципова блок-схема функціонування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв в оперативному режимі, яка показує місце обліково-економічного та аналітичного забезпечення у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв (взаємодія функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв з сучасними системами управління технологічними процесами, системами автоматизованого проектування і функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань здійснюється через блок управління інформацією), де: ВПЗ – бібліотека пріоритетів виконання замовлень (виробів, деталей); ВВТ – бібліотека варіантів робочих технологій по замовленням; ВРЗ – бібліотека прив'язки ресурсів до замовлень; ВПС – бібліотека параметрів стандартних виробничо-господарських ситуацій; ВУР – бібліотека

управлінських (керуючих) рішень за стандартними виробничо-господарськими ситуаціями; БУІ – блок управління інформацією; БОАЗС – блок обліково-аналітичного забезпечення ситуацій; БУР – блок управлінських (керуючих) рішень; БРІ – блок розподілу інформації; БПВ – блок підготовки виробництва; БУО – блок управління станом обладнання; БУІО – блок управління інструментом і оснащенням; БУТ – блок управління транспортуванням.

ВИСНОВКИ

Слід мати на увазі, що гнучкі сучасні виробництва – це не тільки високопродуктивні, але і вельми дорогі техніко-економічні системи, які суттєво впливають на показник фондівдачі основних виробничих засобів (фондів) на промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях. Порівняно з верстатами з числовим програмним управлінням простої технічних засобів гнучких сучасних виробництв будуть обходитися виробництву значно дорожче. Тому завдання досягнення максимально можливого рівня інтенсивного і екстенсивного завантаження

технічного комплексу гнучких сучасних виробництв виступає особливо актуальним. Дане завдання успішно може бути вирішено тільки шляхом вибору ефективної методології управління гнучкими сучасними виробництвами. Традиційні методи управління і алгоритми вирішення завдань функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань, що базуються на них, як показує практика, не відповідають передовому науково-технічному (інноваційному) рівню виробничих модулів гнучких сучасних виробництв і не здатні забезпечити оптимальне управління цими складними виробничо-господарськими системами. Основу побудови управлінських (керуючих) алгоритмів у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв, на наш погляд, повинні скласти методи оперативного управління за відхиленнями та ситуаційного управління. Неувага в процесі проектування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв до питань методологічно-інформаційного інструментарію управління і тим більше орієнтація виключно на використання нині застосовуваних у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань проектних рішень можуть призвести до того, що вже на цій стадії в проекти функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення гнучких сучасних виробництв будуть закладені втрати в економічному ефекті, які промислові підприємства та науково-виробничі об'єднання повинні отримати від переваг, що подаються технологією з поглибленим використанням засад гнучкої перебудови.

Література

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
2. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.С. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
3. Указ Президента України від 25 червня 2013 року № 344/2013 "Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року".
4. Веркеєва Е.В. Учётно-аналитическое обеспечение системы внутреннего аудита в корпорациях: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Веркеєва Екатерина Владимировна; [Место защиты: Марийс. гос. техн. ун-т]. – Йошкар-Ола, 2010. – 260 с.
5. Керимова Ч.В. Учётно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Керимова Чинара Вагифовна; [Место защиты: Финансовый ун-т при Правительстве РФ]. –

Москва, 2012. – 229 с.: ил.

6. Краснова М.В. Учётно-аналитическое обеспечение стратегического управления денежными потоками: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Краснова Мария Валерьевна; [Место защиты: Новосиб. гос. ун-т экономики и упр.]. – Новосибирск, 2010. – 224 с.: ил.
7. Ребедаев А.Н. Учётно-аналитическое обеспечение управления затратами на качество новой продукции: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Ребедаев Андрей Николаевич; [Место защиты: Мичурин. гос. аграр. ун-т]. – Шахты, 2009. – 210 с.
8. Ребежа О.О. Учётно-аналитическое обеспечение бюджетирования расходов на газотранспортных предприятиях: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Ребежа Оксана Олеговна; [Место защиты: Саратов. гос. соц.-эконом. ун-т]. – Сургут, 2011. – 170 с.: ил.
9. Савченкова Е.В. Учётно-аналитическое обеспечение управления продажами и расчётами в организациях почтовой связи: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Савченкова Елена Валерьевна; [Место защиты: Марийс. гос. техн. ун-т]. – Йошкар-Ола, 2009. – 236 с.: ил.
10. Чистякова Ю.Е. Концепция корпоративной отчётности, её учётно-аналитическое обеспечение и внутренний контроль: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Чистякова Юлия Евгеньевна; [Место защиты: Марийс. гос. техн. ун-т]. – Йошкар-Ола, 2010. – 227 с.: ил.
11. Шигаев А.И. Учётно-аналитическое обеспечение стоимостно-ориентированного управления коммерческими организациями: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.12 / Шигаев Антон Иванович; [Место защиты: Казанский государственный финансово-экономический институт]. – Казань, 2011. – 456 с.: ил.
12. Основы автоматизации машиностроительного производства [Текст]: учебник для студентов машиностроительных специальностей вузов / Е.Р. Ковальчук [и др.]; под ред. Ю.М. Соломенцева. - 3-е изд., стереотип. - М.: Высшая школа, 2001. - 312 с.: ил.
13. Проектирование автоматизированных участков и цехов [Текст]: учебник для студентов машиностроительных специальностей вузов / В.П. Вороненко [и др.]; ред. Ю.М. Соломенцев. - 3-е изд., стер. - М.: Высшая школа, 2003. - 272 с.: ил.
14. Теория автоматического управления [Текст]: учебник для студентов машиностроительных специальностей вузов / ред. Ю.М. Соломенцев. - 3-е изд., стереотип. - М.: Высшая школа, 2000. - 268 с.: ил.
15. Технологические основы гибких производственных систем [Текст]: учебник для студентов машиностроительных специальностей вузов / ред. Ю.М. Соломенцев. - 2-е изд., исправленное. - М.: Высшая школа, 2000. - 256 с.: ил.
16. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование / В.Н. Самочкин; [2-е изд., испр. и доп.]. – М.: Дело, 2000. –

376 с.

17. Амурский А.В. Повышение эффективности информационно-измерительных систем управления мобильными транспортными роботами в гибких автоматизированных производствах: диссертация ... кандидата технических наук: 05.11.16 / Амурский Алексей Владиславович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т приборостроения и информатики]. – Москва, 2009. – 186 с.: ил.

18. Васильев А.М. Повышение эффективности распределенных информационно-измерительных

систем гибких автоматизированных производств: диссертация ... кандидата технических наук: 05.11.16 / Васильев Андрей Михайлович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т приборостроения и информатики]. – Москва, 2008. – 160 с.: ил.

19. Джабраилов Т.Д. Экономика и организация гибкого автоматизированного производства: курс лекций / Т.Д. Джабраилов, Г.Я. Мазер, Ю.Ф. Назаров. – Москва: МГОУ, 2009. – 52 с.: ил., табл.; 20 см.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

Погашення податкового зобов'язання платника податку за рахунок бюджетного відшкодування податку на додану вартість

Верховна Рада України 04.07.2013 року прийняла Закон України № 407-VII "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України щодо фінансових векселів".

Даним Законом доповнено Підрозділ 10 розділу XX "Перехідні положення" пунктом 19, який містить положення наступного змісту:

1. За заявою платника податку суми податку на додану вартість, що підлягає відшкодуванню з бюджету, можуть відшкодовуватися отримання фінансових казначейських векселів строком обігу до п'яти років з дохідністю на рівні 5 відсотків річних.

2. Платники податку мають право здійснювати сплату будь-якого узгодженого грошового зобов'язання, що сплачується до Державного бюджету України шляхом пред'явлення для сплати (не раніше настання строку платежу, визначеного у векселі) фінансового казначейського векселя. Таке пред'явлення прирівнюється до сплати

узгодженого грошового зобов'язання шляхом перерахування коштів з рахунка платника податку на бюджетний рахунок.

3. Сума позитивного значення різниці між сумою узгодженого грошового зобов'язання і сумою фінансових казначейських векселів, що пред'являються до сплати в рахунок такого узгодженого грошового зобов'язання, сплачується платником податку до бюджету коштами у загальному порядку.

4. Сума від'ємного значення різниці між сумою узгодженого грошового зобов'язання і сумою фінансових казначейських векселів, що пред'являються до сплати в рахунок такого узгодженого грошового зобов'язання, за бажанням платника податку на підставі поданої ним відповідної заяви може:

– або відшкодовуватися йому з бюджету коштами,

– або на таку суму можуть видаватися нові фінансові казначейські векселі.

ДМИТРЕНКО
Ірина
Болеславівна

УДК 330.142.222

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КАПІТАЛУ БАНКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE BANK'S CAPITAL AS AN ECONOMIC CATEGORY

аспірант,
Університет
банківської
справи
Національного
банку України
(м. Київ)

В статті простежено основні етапи розвитку поняття капітал. Особливу увагу акцентовано на таких категоріях як банківський капітал, власний капітал та регулятивний капітал. Розглянуто складові регулятивного капіталу банку як основної категорії, що відображає покриття банківських ризиків.

В статье прослежены основные этапы развития понятия капитал. Особое внимание акцентировано на таких категориях как банковский капитал, собственный капитал и регулятивный капитал. Рассмотрено составляющие регулятивного капитала банка, как основной категории, что отображает покрытия банковских рисков.

The article traces the main stages of development of the concept of capital. Special attention is paid to these kinds of capital: banking, equity and regulatory capital. The components of regulatory capital are considered as the main category, reflecting the coverage of bank risk.

Ключові слова: капітал, власний капітал, регулятивний капітал, складові капіталу

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, регулятивный капитал, составляющие капитала

Keywords: capital, equity capital, regulatory capital, components of capital

ВСТУП

В умовах посткризового періоду розвитку банківської системи України все більш актуальними стають нові підходи до розроблення ресурсної політики банків, зокрема заходи, спрямовані на ефективне управління капіталом банків та забезпечення достатнього його обсягу.

Капітал дає можливості банку здійснювати розширення активних операцій і забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності як узагальнюючого показника дієздатності кожного банку зокрема і банківської системи взагалі. При цьому він покликаний забезпечувати прибуткову, стабільну діяльність банку, підтримку довіри до нього з боку клієнтів та впевненості кредиторів у фінансовій стійкості банківської установи. Особливо важливим це питання є сьогодні, коли період фінансової кризи істотно ослабив довіру клієнтів до банків, що спричинило значний відплив вкладів і поставило банки у скрутне становище. За таких умов наявність капіталу, адекватного обсягам і структурі активів та пасивів банків, набуває особливої актуальності.

Разом з тим, ефективне управління достатністю капіталу банку передбачає належне його оцінювання, що зумовлює необхідність в дослідженні сутності економічної категорії "банківський капітал", оскільки теоретичне обґрунтування значною мірою впливає на ефективність його формування та використання в практичній діяльності банків.

Нині темі визначення сутності терміна "банківський капітал" присвячені праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних економістів. У наукових колах України цю проблему досліджували

такі вчені: М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, В. Герасименко, Ж.М. Довгань, В.В. Коваленко, В.І. Міщенко, В.С. Стельмах, В.В. Салтинський, В. Бобиль, Н.М. Ткачук. Серед зарубіжних дослідників слід згадати праці А. Сміта, Р. Рікардо, К. Маркса, О.І. Лаврушина, В.М. Усоскіна, А. Маршалла, Є. Брігхем та інші.

Постановка проблеми

Незважаючи на всебічне опрацювання даного питання вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами постійний процес розвитку економіки та всеохоплюючі тенденції її глобалізації, у тому числі постійного зростання значущості банківського сектору у її розвитку, провокують все більшу необхідність ґрунтовнішого дослідження такої дефініції як "банківський капітал".

МЕТА СТАТТІ

Пропонована стаття дає економічне визначення зазначеної категорії, виокремлює та розглядає таке поняття як "регулятивний капітал банку", а також відображає необхідність використання регулятивного капіталу при оцінці ефективності функціонування банківської установи.

РЕЗУЛЬТАТИ

На теперішній час не існує однозначного тлумачення поняття "банківський капітал", що на пряму залежить від розбіжностей у поглядах на сутність терміну капітал. Докладніший розгляд цього питання допоможе з'ясувати підходи до визначення поняття "банківський капітал", ґрунтовніше зрозуміти його суть і понятійний апарат, використовуваний для характеристики банківського капіталу.

У різні періоди суспільного розвитку економісти трактували поняття "капітал" по-своєму. Представники практично всіх економічних шкіл, зокрема таких, як меркантилізм, фізіократи, класична школа політичної економії, марксистська економічна школа, неокласична економічна школа та інші, зробили неоціненний вклад в економічну науку в цілому й безпосередньо в розуміння сутності категорії "капітал".

У докласичних економічних теоріях капітал розглядався з різних позицій. Представники меркантилізму вважали, що капітал утворюється внаслідок певного використання грошей, які приносять додаткові кошти. Протилежної думки дотримувалися учені іншої наукової школи – фізіократи, які вважали, що не гроші породжують гроші; додатковий капітал утворюється у результаті виробничої праці, до якої вони відносили тільки працю, пов'язану із землею [6].

Новою віхою в розумінні сутності капіталу стали дослідження класиків політичної економії. Найвідданіші представники класичної школи економічної теорії, у тому числі Адам Сміт та Д. Рікардо, капіталом вважали накопичений, тобто той капітал, що залишився після споживання, запас, що застосовується з метою подальшого виробництва товарів й послуг. Накопичення капіталу створює передумови для підвищення продуктивності праці внаслідок подальшого його перерозподілу [9,10].

Засновник марксизму – Карл Маркс – визначив капітал як вартість, що приносить додаткову вартість [2]. Зважаючи, що ринкове виробництво взагалі і банківська діяльність зокрема є доцільні у разі отримання прибутку, то трактування К. Марксом капіталу є цілком слушним. При цьому, він вважав, що капітал – не річ, яка виражається у капітальному благові, а певні відносини між капіталістом та найманим робітником [8]. Водночас учений не ототожнював гроші та капітал, а зробив висновок, що лише за певних умов гроші перетворюються на капітал. Такі умови створює товарний обіг, коли гроші перетворюються на товар, потім знову перевтілюється у гроші, але з певним приростом. К. Маркс поділяв капітал на використовуваний (в іншому випадку він не приносить прибуток), а також спожитий (прямі витрати на виробництво або собівартість).

Неокласики кембриджської школи визначали капітал як сукупність речей, що формують передумови виробництва, звертаючи увагу, що головною властивістю капіталу є здатність приносити дохід, який залежить від продуктивності факторів виробництва та відносної рідкості, що впливає з тягаря утримання. Капіталом вони вважали ту частину багатства, яка виділяється на одержання доходу у формі грошей або придбання певних речей у сфері обігу. До капіталу учені відносили також знання, організаційні здібності та відповідні виробничі та державні утворення.

Саме об'єднання поглядів усіх наведених вище науковців, що доповнюють один одного, допомагає найбільш повно уявити сутність категорії "капітал". Капітал, як будь-яка економічна категорія, має свій

речовий зміст і суспільну форму. У їх діалектичній єдності і розкривається глибинний зміст цієї категорії.

Найбільш детальне визначення капіталу, на нашу думку, надає "Енциклопедії банківської справи України", де капітал розглядається з двох боків:

– по-перше, капітал виступає як сума грошей, коштів, сукупність ресурсів, які використовуються у підприємстві; накопичені матеріальні ресурси і цінності;

– по-друге, капітал визначається як економічна категорія, яка виражає історично обумовлені суспільно-виробничі відносини; як вартість, що в результаті використання найманої робочої сили приносить додаткову вартість і зовнішньо виступає як така, яка самозростає [3].

Приймаючи до уваги зазначене вище, можна зауважити, що поняття "капітал" є досить складною категорією, яка реалізує себе безпосередньо у процесі економічних відносин та економічної діяльності суб'єктів цих відносин. При цьому вона трактується як вартість, що може бути виражена як у грошовій, так і у матеріально-речовій формі (засоби виробництва, продукти минулої праці, предмети праці), що у результаті свого руху створює додаткову вартість.

Складність і багатогранність категорії "капітал" значно вплинули на трактування сутності банківського капіталу. Поняття "банківський капітал" досить часто вживається західними та вітчизняними економістами, коли йдеться про банківську систему, про забезпеченість економіки ресурсами. Слід зазначити, що на сьогоднішній день поняття "банківський капітал" не має однозначного трактування в економічній літературі, що призводить до його ототожнення з іншими економічними категоріями, такими як: банківські ресурси, резерви, власні кошти, запаси, фонди, власний капітал, ресурсна база банку тощо. Такі розбіжності у тлумаченні поняття призводять до певних ускладнень як теоретичних, так і практичних аспектів трактування, формування, оцінювання та функціонування капіталу в установах банків.

Учені класичної школи економічної теорії виділяють такі підходи до визначення терміна "банківський капітал": структурний, функціональний, ресурсний і вартісний:

– при структурному підході капітал банку – це розрахункова величина, під якою розуміють різні фонди, сформовані банком для забезпечення його фінансової стабільності й комерційної діяльності, а також нерозподілений прибуток;

– функціональний підхід розглядає капітал банку як величину, що включає статті власних і позичкових коштів, котрі за економічним змістом можуть виконувати функції капіталу банку;

– ресурсний підхід розглядає капітал банку як економічний ресурс і джерело фінансування банківської діяльності;

– згідно з вартісним підходом, банківський капітал має перш за все відображати вартість банку як об'єкта купівлі продажу, тобто споживчу вартість фінансової установи [2].

Сучасні погляди вчених на визначення категорії "банківський капітал" базуються на двох підходах. Перший підхід полягає у тому, що банківський капітал – це частина ресурсної бази банку, виражена в грошовій формі. З цієї точки зору окремі науковці трактують банківський капітал як сукупність грошових коштів: як власних, так і залучених та запозичених, якими оперують банки в процесі своєї діяльності. Другий підхід полягає в тому, що банківський капітал – це лише власні кошти акціонерів банку, які належать їм на правах власності.

В "Енциклопедії банківської справи України" поняття "банківський капітал" розглядається як сукупність різних видів грошових капіталів, коштів, які банк використовує у вигляді банківських ресурсів для забезпечення своєї діяльності, здійснення різноманітних банківських операцій та отримання прибутку [3].

Однак жодне з визначень, що представлені, не відображає усієї глибини поняття "банківський капітал" з точки зору покриття банківських ризиків, на які наражається фінансова установа у процесі діяльності. В контексті вказаного підходу "банківський капітал" розглядає В. Бобиль: "Капітал банку – це економічна ресурсна складова, за якою можна оцінити дотримання ринкової дисципліни, економічної стабільності, покриття відкритих ризикових позицій, вартість кредитної установи та її конкурентоспроможність на фінансовому ринку" [2].

На наш погляд, банківський капітал – це частина банківських ресурсів, яка використовується у процесі здійснення банківської діяльності з метою отримання прибутку та виступає основною категорією, що здатна нівелювати ризики, на які наражається банк у процесі виконання своїх функцій.

Основою формування капіталу банку, фундаментом його діяльності, запорукою стабільності та надійності є власний капітал як один із базових елементів, який сформований за рахунок коштів його власників. Водночас власний капітал банку розглядається як основна ресурсна та пріоритетна складова у визначенні поняття банківський капітал і з точки зору поглинання збитків та підвищення довіри клієнтів до банку. Власний капітал банку має першорядне значення в забезпеченні фінансової стійкості, міцності й надійності банку.

Представлені визначення власного капіталу банку, трактують його як сукупність власних коштів, сформовану за рахунок внесків акціонерів і таку, що зростає під час здійснення ефективної банківської діяльності у процесі капіталізації прибутку.

Капітал банківської установи був і надалі залишається одним із головних показників, що відображають фінансовий стан банку, при цьому жорстко регулюється наглядовими органами окремої країни та на міжнародному рівні в цілому.

У процесі аналізу фінансової стійкості банку як економічного агента на фінансовому ринку, регулювання його діяльності та запобігання втраті ним капіталу через ризики, притаманні банківській діяльності, Національний банк України відповідно до

загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів та стандартів використовує поняття "регулятивний капітал".

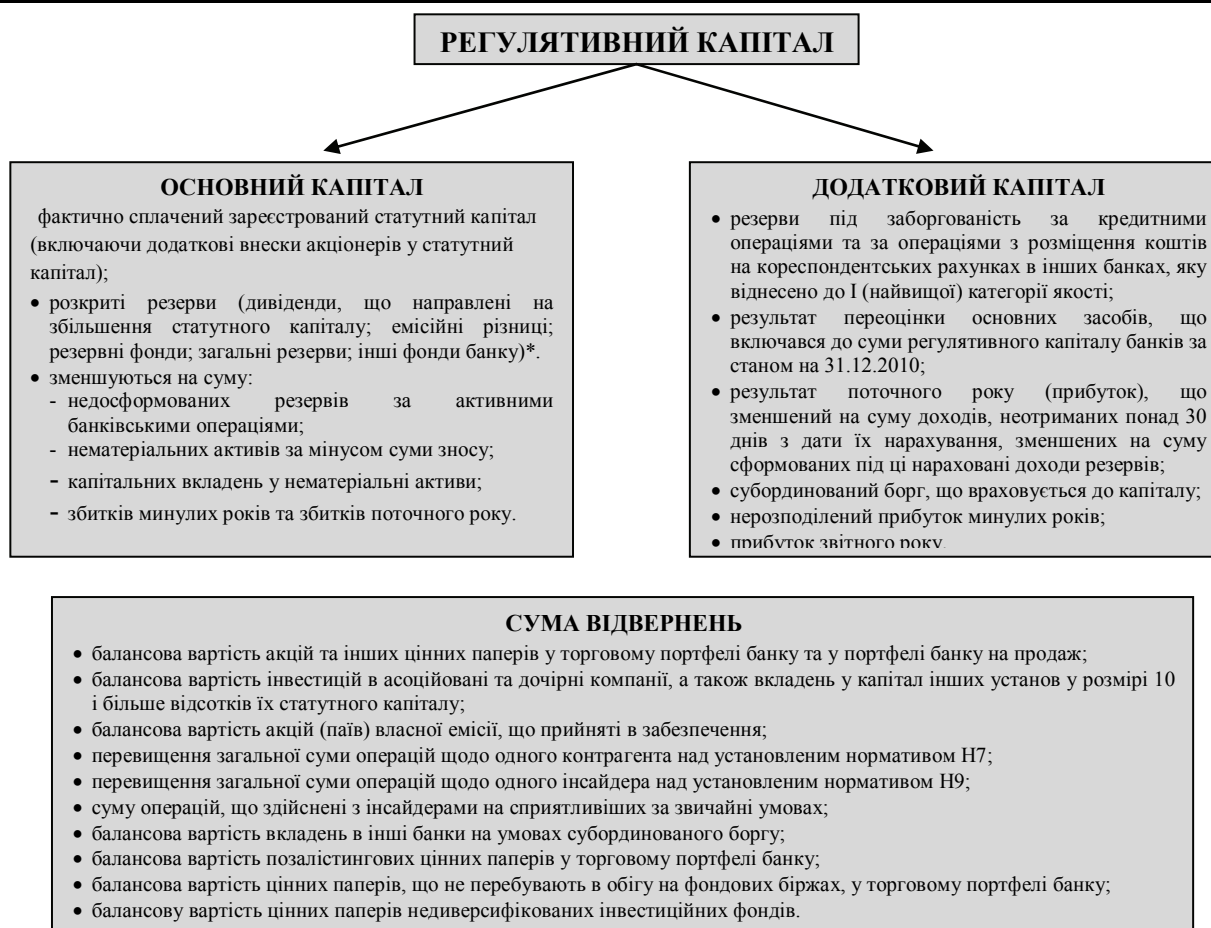
Регулятивний капітал як сукупність різноманітних балансових статей, що характеризують ризики банківської діяльності, дає реальну оцінку розміру власного капіталу банку, орієнтовану на можливі втрати за ризиковими операціями банку. Саме це й зумовлює використання регулятивного капіталу для розрахунку економічних нормативів, показників ефективності діяльності, оцінювання стабільності та надійності банків.

Поняття "регулятивний капітал" (regulatory capital) є результатом розробки Базельським комітетом з питань банківського нагляду концепції управління ризиками з метою зовнішнього нагляду за банківськими ризиками й обов'язковою звітністю банків, яка отримала назву "Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу" (або "Базель I") та побачила світ наприкінці 80 років ХХ століття. Постійний розвиток світової економіки, у тому числі банківського сектору, призводить до необхідності реформування та перегляду засад, принципів регулювання та управління банківськими системами та установами, запровадження вкрай необхідних інновацій. Такі зміни знайшли своє відображення у "Міжнародній конвергенції розрахунку власного капіталу і вимог до власного капіталу: доопрацьованої рамкової угоди" (Базель II) та "Міжнародній конвергенції визначення капіталу та стандартів капіталу: нові підходи" ("Базель III").

Зазначені загальноприйняті міжнародні принципи та стандарти частково знайшли своє відображення у вітчизняних нормативно-правових документах Національного банку України. Поняття регулятивний капітал відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368, визначається як один з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

Банки з метою визначення реального розміру регулятивного капіталу з урахуванням ризиків у своїй діяльності зобов'язані постійно оцінювати якість усіх своїх активів і наданих фінансових зобов'язань (визначати їх класифікацію) та здійснювати відповідні коригування їх вартості шляхом формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [5].

Регулятивний капітал банку визначається як сукупність основного (1-го рівня) та додаткового капіталів (2-го рівня), яка додатково зменшується на розмір відвернень, що визначається Законом України "Про банки і банківську діяльність" та нормативно-правовими актами Національного банку України (рис. 1).



- * Ці складові частини включаються до основного капіталу лише за умови, що вони відповідають таким критеріям:
- відрахування до резервів і фондів здійснено з прибутку після оподаткування або з прибутку до оподаткування, скоригованого на всі потенційні податкові зобов'язання;
 - призначення резервів та фондів і рух коштів по цих резервах і фондах окремо розкрито в оприлюднених звітах банку;
 - фонди мають бути в розпорядженні банку з метою необмеженого і негайного їх використання для покриття збитків;
 - будь-яке покриття збитків за рахунок резервів та фондів проводиться лише через рахунок прибутків та збитків.

Рис. 1 Складові регулятивного капіталу банку [5]

Основний капітал вважається більш незмінним, та таким, що не підлягає передаванню, перерозподілу та повинен повністю покривати поточні збитки. Додатковий капітал має менш постійний характер та його розмір піддається змінам. При розрахунку загального розміру регулятивного капіталу встановлюється обмеження загального розміру додаткового капіталу 100 відсотками основного капіталу.

ВИСНОВКИ

У посткризовий період, коли на заміну бажанню банків отримати максимальний прибутку на перший план виходить утримання позиції стабільно діючої та платоспроможної банківської установи, пріоритетним є оцінка сутності капіталу банку з точки зору буфера, який забезпечує поглинання збитків та підтримання ліквідності установ. При цьому теоретичною основою практичних дій є розуміння сутності капіталу банку. У статті розглянуто розроблені в економічній науці основні підходи до визначення поняття "капітал", як первинної категорії дефініції "капітал банку". Надано

трактування "банківського капіталу" з урахуванням його особливостей, у тому числі як категорії, що забезпечує покриття ризиків, що в умовах сучасних тенденцій розвитку світової економіки є важливим акцентом для забезпечення надійного та ефективного функціонування банківської установи. Також, проведений аналіз засвідчив, що на теперішній час саме регулятивний капітал відображає вплив ризикових операцій на власний капітал банку та відповідно до чинного законодавства є найважливішим показником діяльності банківської установи.

Однак, розширення спектра банківських ризиків за сучасних економічних умов зумовлює необхідність обґрунтування доцільності включення використання концепції економічного капіталу як резерву покриття відкритих позицій, яким безпосередньо загрожує ризик, що стане предметом наших подальших досліджень.

Література

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії та практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002.
2. Бобиль В. Сучасні стратегічні напрями управління банківськими ризиками за допомогою капіталу // Банківська справа. – 2011. – № 2. – с. 12-22.
3. Енциклопедія банківської справи України. – К., 2001.
4. Закон України "Про банки і банківську діяльність".
5. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368.
6. Коваленко В.В., Черкашина К.Ф. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення: Монографія. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010.
7. Кузніченко Я. М. Визначення економічної сутності капіталу, форм і функцій капіталу банку // Вісник УБС НБУ.-2012. - № 2(14). - с. 168-171.
8. Маркс К. Капітал / К. Маркс. – М.: Госполитиздат, 1961.
9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д.Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 690 с.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
11. Ткачук Н. М. Капітал банку як економічна категорія // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11(77). – с. 173-178.
12. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards // www.bis.org.

ГАВРИЛЮК

Тетяна Юрїївна

Tanya2403@bigmir.net

УДК 336.01

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ
“ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА”MODERN APPROACHES TO THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF
"FINANCIAL ENTERPRISE SECURITY"

аспірантка кафедри
фінансів економічного
факультету КНУ ім.
Тараса Шевченка

*Узагальнено та систематизовано теоретичні підходи до визначення категорії
“фінансової безпеки підприємства”.*

*Сделано обзор и систематизировано теоретические подходы к определению
категории "финансовой безопасности предприятия".*

*Defined and systematized theoretical approaches to determine the definition of
"financial enterprise security".*

Ключові слова: Фінансова безпека, економічна безпека, підприємство, фінансовий стан, внутрішні та зовнішні загрози, фінансова стійкість та рівновага

Ключевые слова: Финансовая безопасность, экономическая безопасность, предприятие, финансовое состояние, внутренние и внешние угрозы, финансовая устойчивость и равновесие

Keywords: Financial security, economic security, enterprise, financial position, internal and external threats, financial stability and equilibrium

ВСТУП

В сучасних умовах розвитку підприємств України важливим завданням стає розробка ефективної системи управління фінансовою безпекою підприємства. Прагнучи стабільного та стійкого розвитку, суб'єкти економічної діяльності стикаються з проблемою оцінки фінансової безпеки підприємства та складністю прийняття управлінських рішень, спрямованих на її забезпечення. Не дивлячись численні дослідження у сфері економічної та фінансової безпеки суб'єктів господарювання, існуючі праці у переважній більшості висвітлюють окремі аспекти управління фінансово-економічною безпекою підприємств, зосереджуючись виключно або на зовнішніх, або на внутрішніх її чинниках.

Аналіз останніх досліджень

Серед вітчизняних, що займаються проблемами економічної безпеки підприємства, слід визначити таких, як: Абалкін Л., Барановський О., Ващенко Н., Варналій З., Геєць В., Єрмошенко М., Іванюта Т., Ілляшенко С., Заїчковський А., Захаров О., Кириченко О., Лаптев С., Ляшенко О., Міщенко С., Новікова О., Пастернак-Таранушенко Г., Реверчук Н., Старостіна С. та ін..

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних підходів до визначення фінансової безпеки підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Протягом останніх десятиріч застосування поняття "безпека" значно розширилось. Проблеми безпеки є предметом підвищеної уваги вчених, політиків, суспільних діячів. І це не є випадковим, а пояснюється особливостями теперішнього стану розвитку суспільства.

Фінансова безпека підприємства є складовою економічної безпеки. Центральне місце у системі економічної безпеки підприємства належить її фінансовій складовій, яка виражає мету та узагальнює результати його господарської діяльності. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові його економічної безпеки. І навпаки, зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються у його фінансовій безпеці. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові його економічної безпеки. І навпаки, зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються у його фінансовій безпеці.

Поняття фінансової безпеки так само широке, як і тлумачення фінансів. А відтак – фінансова безпека являє собою надзвичайно складну багаторівневу систему, яку утворюють ряд підсистем, кожна з яких має власну структуру і логіку розвитку.

Барановський О. розглядає фінансову безпеку як складову економічної безпеки і зазначає, що це складна багаторівнева система, що охоплює проблеми грошового обігу та інфляції, обігу валютних коштів, заборгованості держави, бюджетної безпеки, інвестиційної діяльності тощо [1, с. 26].

Бланк І. визначає, що фінансова безпека підприємства являє собою кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови

фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та перспективному періоді [2, с. 24].

Фінансову безпеку підприємства Горячева К. ідентифікує через призму того, що це такий його фінансовий стан, котрий характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 3].

Єпіфанов А. характеризує фінансову безпеку, як стан підприємства, що:

- дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді;

- забезпечує достатню фінансову незалежність;

- задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення;

- здатен протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству або змінити всупереч бажанню структуру власного капіталу, або примусово ліквідувати підприємство;

- забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень.

- захищає фінансові інтереси власників підприємства [4, с. 22].

На думку Єрмошенка М., під фінансовою безпекою слід розуміти такий стан фінансово-кредитної сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення в цілому-ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [5, с. 33].

Група вчених, таких як Кириченко О., Лаптев С., Пригунов П., Захаров О. ілюструють фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку [6, с. 372]. Фінансова безпека, на їх думку, визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитись підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [6, с. 371].

Папехін Р.С. формулює, що фінансова безпека визначає граничний стан фінансової стійкості, в

якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується спроможністю підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам [9, с. 14].

Реверчук Н. "Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів" [10, с. 22].

Сенчагов В. під системою фінансової безпеки підприємства розуміє створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких, по-перше, гранично мала можливість переспрямування фінансових потоків до незакріплених законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижено можливість явного зловживання фінансовими коштами [11, с. 245].

Потрібно звернути увагу, що більшість науковців виділяє саме "фінансову безпеку", Нікіфоров П.О., Куперівська С.С. вводять поняття "фінансово безпечна компанія" – це та, яка виважено і оптимально підходить до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснює чіткий їх контроль, оперативно реагує на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності [7, с.87].

Отже, проаналізувавши наведені визначення, бачимо, що незважаючи на різницю у формулюванні, в основному суть фінансової безпеки підприємства вчені розуміють або як фінансову стійкість, або як захищеність від загроз, або як і одне, й інше.

ВИСНОВКИ

Можна зробити висновок, що фінансова безпека є складовою економічної безпеки, якій належить центральне місце в її системі. На основі аналізу наукових праць, можна виділити наступні підходи до розуміння суті фінансової безпеки підприємства:

- фінансова безпека підприємства як стан стійкості, рівноваги, ефективного функціонування,

- фінансова безпека підприємства як спроможність підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам,

- фінансова безпека підприємства як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства.

- фінансова безпека підприємства як залежність від гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища.

Рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати всі складові економічної безпеки.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.:Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004, – 759 с.

2. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 784 с.

3. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.01 / К.С. Горячева. – К., 2006. – 17 с.
4. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 295 с.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Видавничий центр КНТЕУ, 2001. – 310 с.
6. Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І. - Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посібник [та ін.]; за ред. чл.- кор. АПН України, проф. В.С. Сідака. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – С. 13–112.
7. Нікіфоров П.О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфоров, С.С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86–94.
8. Ортинський В.Л., Керницький І. С., Живко З.Б. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]; – К.: Правова єдність, 2009. – 544с.
9. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Р.С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sholar.ru>
10. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ. – 2004. – 195 с.
11. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность : Производство. Финансы. Банки. – М.: ЗАО "Финстатинформ". – 1998. – 622 с.

ПОПІВНЯК

Юлія Михайлівна
bylja@ukr.net

УДК 658.14/17:657.47

**РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**FINANCIAL MECHANISM ROLE IN THE EXPENSES MANAGEMENT
SYSTEM OF AN ENTERPRISE**



асистент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті висвітлюються теоретичні аспекти побудови системи управління витратами промислового підприємства, а також суть, місце й роль фінансового механізму управління витратами в такій системі.

В статье рассмотрены теоретические аспекты построения системы управления расходами промышленного предприятия, а также суть, место и роль финансового механизма управления расходами в такой системе.

In the article theoretical aspects the construction of expenses management system of an industrial enterprise, and also essence, place and role of financial mechanism of expenses management in such a system are lighted up.

Ключові слова: підприємство, система, управління витратами, управлінське рішення, фінансовий механізм

Ключевые слова: предприятие, система, управление расходами, управленческое решение, финансовый механизм

Keywords: enterprise, system, management of expenses, management decision, financial mechanism

ВСТУП

Для результативної діяльності підприємств у ринковій економіці потрібною є зміна функцій, які виконує підприємство, та трансформація внутрішніх процесів, що відбуваються у ньому. Ефективна діяльність передбачає вивчення ринкових цін, аналіз дій конкурентів, їх сильних та слабких сторін, аналіз систем постачання і збуту, управління фінансовими ресурсами підприємства, дослідження потреб споживачів та раціоналізацію традиційної системи виробництва, дотримання високих стандартів якості продукції тощо. Зазначені напрями реалізуються підприємством в системі управління витратами завдяки удосконаленню механізмам управління ними.

В сьогоденних умовах господарювання найважливішим напрямом покращення ринкового становища підприємств є вдале формування і оптимальне використання фінансових ресурсів, від яких залежать розміри доходів, витрат і фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта. Тому дослідження сутності, місця і ролі фінансового механізму в системі управління витратами вважаємо актуальним завданням, а формування дієвої методики його використання – пріоритетним напрямом подолання кризових явищ, подальшого розвитку і підвищення конкурентоспроможності продукції промислових підприємств.

Теоретичні аспекти системи управління витратами розглядалися такими науковцями як Ф.Ф. Бутинець, М.А. Вахрушина, О.В. Гаврильченко, С.Ф. Голов,

М.Г. Грецак, Н.В. Гришко, І.Є. Давидович, Л.А. Захарченко, Т.П. Карпова, Л.В. Нападовська, В.Ф. Палій, Г.О. Партин, А.А. Пилипенко, А.В. Череп, Ю.С. Цал-Цалко та ін. Широко дослідженими є сьогодні суть, структура та особливості функціонування фінансового механізму на макро- і макrorівнях (В.І. Аранчій, В.Д. Базилович, І.Т. Балабанов, Л.А. Дробозіна, О.П. Кириленко, О.М. Ковалюк, В.О. Коюда, М.І. Крупка, С.В. Львовчкін, С.Я. Огородник, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін, С.К. Реверчук, В.К. Сенчагов та ін.). Проте відсутність єдиного підходу до трактування й структури системи управління витратами підприємства, наявність невирішених питань та недостатній рівень розгляду місця і ролі фінансового механізму в такій системі зумовлюють необхідність проведення більш ґрунтовного дослідження в окресленому напрямі.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні місця і ролі фінансового механізму в структурі системи управління витратами підприємства для його подальшого ефективного застосування в процесі такого управління.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основні методи, які було використано при проведенні дослідження, - порівняння, структурно-логічний аналіз та групування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сьогодні ключовими напрямками в управлінні діяльністю підприємств є такі: активізація зовнішньоекономічних відносин, впровадження інноваційної продукції та методів господарювання, поширення досвіду передових підприємств, застосування інструментів стратегічного планування, збереження високої якості продукції, забезпечення

кадрами високої кваліфікації шляхом їх постійного навчання, досягнення високого рівня соціальної відповідальності управління тощо. Успіх в одержанні бажаних результатів за переліченими напрямками без втрати фінансової стійкості, а, навпаки, з одночасним її зростанням, значною мірою залежить від вдалого управління підприємством своїми витратами (рис. 1).



Рисунок 1. Вплив управління витратами на досягнення промисловим підприємством основної мети діяльності

Таким чином, під час здійснення управління витратами поєднуються, здавалося б, незалежні одне від одного процеси, що мають місце у господарській діяльності підприємства, вивчаються зв'язки між ними та вплив на кінцевий результат діяльності такого підприємства – його фінансову рівновагу та величину прибутку.

О.Г. Біла, І.Л. Боднарюк та Т.В. Мединська вказують на період виникнення теорії управління витратами – друга половина XIX ст. (публікація дослідження Дж. М. Фелса та Е. Гареке "Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення") [1, 57], а О.В. Коваленко зазначає, що виникла вона на підґрунті розвитку теорії витрат й інтеграції управлінського обліку [12, 7]. Сьогодні у працях науковців все ще не існує уніфікованого визначення поняття "управління витратами" - існує кілька підходів, які варто розглянути детальніше.

А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк подають таке визначення управління витратами – "управлінська діяльність, спрямована на контроль за витратами ресурсів і на забезпечення їх економії" [9, 764]. Подібне визначення зустрічаємо у економічному словнику В.А. Конопличького та Г.І. Філіної [15, 468], проте тут процес управління стосується лише витрат на виробництво продукції, що вважаємо некоректним в силу неповноти охоплення об'єкта управління.

С.В. Покропивний під управлінням витратами розуміє "процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями і постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання їх економії" [6, 22]. Недоліками запропонованих визначень вважаємо неврахування у них інших функцій управління, крім стимулювання зниження витрат і контролю (для усіх трактувань), а також організації й калькулювання собівартості (для підходу С.В. Покропивного), та звуження очікуваних результатів управлінського впливу лише до економії ресурсів.

А.М. Ткаченко управління витратами визначає як "усвідомлення того, де, коли і в яких обсягах витрачаються ресурси підприємства; прогноз того, де, для чого і в яких обсягах необхідно залучати додаткові фінансові ресурси; вміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання ресурсів" [25]. Основним недоліком цього визначення є аналогічність до попередніх підходів – зведення можливих функцій управління до кількох при ігноруванні усіх інших.

Точнішим для врахування функцій управління є визначення авторського колективу за редакцією Г.А. Краюхіна, який під управлінням витратами розуміє "виконання всього комплексу функцій

управлінського циклу" [27, 14], але кінцевою метою такого управління бачить підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, що обмежує можливості системи управління витратами і виступає лише одним із його завдань.

Значно ширше визначення терміну "управління витратами" знаходимо у дослідженнях Л.А. Захарченко та І.В. Яцкевич: "динамічний процес, який включає управлінські дії, мета яких полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства" [10, 9]. Проте і таке трактування, на нашу думку, має свої недоліки – воно занадто абстрактне та може бути застосоване й до інших об'єктів, тобто не віддзеркалює особливостей витрат як об'єкта управління.

Цікавий підхід до визначення управління витратами демонструє А.А. Пилипенко, який під таким управлінням розуміє "складний, багатоаспектний та динамічний процес, котрий включає до себе управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату функціонування підприємства; систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, засновану на використанні об'єктивних економічних законів відносно формування й регулювання витрат, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу підприємства в різних видах його діяльності у відповідності до стратегічних та поточних цілей розвитку" [20, 134].

Найбільш правильним, на нашу думку, є погляд на трактування поняття "управління витратами" Г.О. Партин й А.І. Ясінської, відповідно до якого воно визначається як "взаємопов'язаний комплекс робіт, які формують і впливають на процес виникнення і поведінку витрат при здійсненні господарської діяльності підприємства, спрямовані на досягнення оптимального рівня витрат в усіх підсистемах підприємства за виконання в них будь-яких робіт" [18, 18].

Таким чином управління витратами – це сукупність дій, які охоплюють весь комплекс функцій управління витратами господарської діяльності підприємства та спрямовані на оптимізацію їх величини і структури для досягнення цим підприємством очікуваних економічних показників як кінцевого результату такої діяльності. Управління витратами реалізується суб'єктами управління шляхом застосування сукупності методів фінансового механізму управління витратами (ФМУВ).

Варто наголосити, що сьогодні основними проблемами управління витратами більшості промислових підприємств є: використання застарілих методів калькулювання собівартості, управління витратами, неефективних баз розподілу накладних витрат; відсутність довгострокового планування та прогнозування витрат, аналізу показників ефективності управління ними та чинників, які впливають на величину витрат; використання застарілого обладнання і технологій; недостатня забезпеченість кваліфікованим управлінським персоналом, відсутність системи їх морального та матеріального заохочення за досягнення у напрямі

зниження витрат; низький рівень володіння інформацією про зміни у потребах покупців; брак фінансування та державної підтримки; відсутність відповідальних осіб за результати процесу управління; низька оперативність прийняття рішень, відсутність при цьому належної уваги до релевантних витрат тощо. Для вирішення перелічених проблем слід налагодити дієвий ФМУВ в системі управління витратами, який забезпечить ефективне управління ними і одержання таких переваг:

- 1) формування повної інформації про витрати, яка відображатиме їх реальну величину;
- 2) виготовлення конкурентоспроможної та якісної продукції;
- 3) завоювання міцних ринкових позицій і здатність протистояти іноземним конкурентам;
- 4) можливість використання гнучкого ціноутворення;
- 5) покращення організації виробництва і виробничих технологій;
- 6) поширення найліпшого досвіду та інноваційних розробок;
- 7) прийняття обґрунтованих і зважених управлінських рішень.

Система управління – це деяка цілісність, що складається із взаємопов'язаних частин, кожна з яких вносить вклад у характеристики цілого [2, 1094]. В.Л. Полукаров також розглядає систему управління як цілісну сукупність елементів (суб'єкта, об'єкта, методів, цілей, зворотного зв'язку, процесу, функцій управління), що приймають участь в процесі управління [21, 9]. У словнику-довіднику менеджера по управлінню конкурентоспроможністю, укладеному А.Д. Дудник, знаходимо два трактування системи управління, перше з яких визначає її як "сукупність дій, необхідних для узгодження сумісної діяльності людей", а друге – як "сукупність ланок, що здійснюють управління, та зв'язки між ними" [23, 36]. Розуміння системи управління як сукупності взаємопов'язаних елементів та зв'язків між ними характерне і для Г.О. Партин та А.І. Ясінської, які під цією системою вважають "сукупність взаємодіючих елементів, які, базуючись на потенціалі підприємства та орієнтуючись на виконання його мети, змінюють свій стан під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища для отримання оптимального результату від здійснення витрат" [18, 27].

Загалом під системою управління розуміємо сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних частин (елементів системи) і зв'язків між ними, які в процесі взаємодії між собою забезпечують перетворення чи зміну властивостей об'єкта управління та за допомогою реалізації функцій управління вирішують його завдання для досягнення мети функціонування системи. Система управління витратами повинна обов'язково володіти сукупністю елементів, наявністю зв'язків між ними, цілісністю, внутрішньою структурою, межами зі зовнішнім середовищем та взаємодією з ним. Також ознаками системи повинні бути цілеспрямованість, ієрархічність, надійність.

Найчастіше дослідники виділяють функціональний, організаційний, мотиваційний [4,133], управлінський, фінансовий [10,9] та інформаційний аспекти системи управління витратами, хоча, наприклад, О.В. Гаврильченко наголошує також на економічному та технологічному аспектах [3, 10].

Багато науковців віддають перевагу функціональній моделі управління та подають систему управління витратами у складі послідовності взаємопов'язаних функцій управління [16, 10; 24, 134-135; 11, 55; 10, 10]. При цьому підході до основних класифікаційних ознак такої системи відносять: підхід до структури плану облікових рахунків; особливості групування витрат для потреб калькулювання; повноту охоплення витрат під час калькулювання; наявність або відсутність нормативних витрат [10, 12]. Проте запропонована дослідниками схема не враховує усю сукупність та складність елементів системи управління витратами і зв'язків між ними; її скоріше можна назвати послідовністю етапів процесу управління витратами.

Цікавим підходом до структури системи управління витратами є погляд М.В. Рети. Зокрема, автор виокремлює рівні управління (стратегічний, тактичний, оперативний), цілі управління (які, на наш погляд, краще було б назвати завданнями), функції управління та схему етапів управління витратами [22,6]. Недоліком описаного підходу, як і у попередньому випадку, вважаємо неповноту охоплення усіх складових системи.

А.В. Череп у складі системи управління витратами виділяє структури, функції, методи та предмет управління [28, 28]. Метою управління витратами автор вважає їх мінімізацію, з чим не можемо погодитися, адже величину витрат треба наближати до оптимальної, а не мінімальної. Крім цього, не погоджуємося з переліком методів та предмету управління в силу їх неповноти.

О.В. Гаврильченко у системі управління витратами слушно виокремлює суб'єкт управління, функції і методи, мету та об'єкт управління [3, 10]. Позитивним моментом погляду С. Ковтун, Н. Ткачук і С. Савлук [14, 127] на систему управління витратами є її взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, чого не спостерігалося у підходах попередніх авторів.

Г.О. Партин виділяє два концептуальні підходи до побудови системи управління витратами:

1) в широкому розумінні (до неї входять внутрішньогосподарські системи та елементи зовнішнього середовища – об'єкти, суб'єкти і механізм управління, який охоплює ринковий, внутрішньогосподарський та механізм державного регулювання витрат);

2) внутрішньогосподарської системи (складається з методології (мета, завдання, принципи, закони і закономірності, методи, технологія, функції), організації та інформаційного забезпечення управління витратами) [19, 80-81]. Цьому підходу, попри його позитивні аспекти, бракує наглядного відображення зв'язків між елементами, без яких виокремлені структурні компоненти не можна

вважати повноцінною системою.

Підсумовуючи сказане вважаємо, що система управління витратами промислових підприємств – це сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних частин (елементів системи) і зв'язків між ними, які в процесі взаємодії між собою забезпечують оптимізацію величини і структури витрат та в процесі реалізації функцій управління сприяють досягненню цими підприємствами очікуваних економічних показників як кінцевого результату їх діяльності. Система управління витратами є підсистемою загальної системи управління підприємством і в основі дієвого її функціонування лежить правильна класифікація витрат згідно функцій управління витратами, яка необхідна для оцінки зміни величини тих чи інших витрат та ступеня впливу різних груп витрат на зміну фінансових результатів діяльності підприємства. Загальний вигляд системи управління витратами промислового підприємства (на прикладі підприємства ювелірної промисловості) та місце ФМУВ у ній покажемо на рис. 2.

Важливим елементом в структурі системи управління витратами, серед інших, є фінансовий механізм такого управління. Саме він, шляхом вмілого поєднання та використання суб'єктами методів, форм, інструментів і важелів, які входять до складу цього механізму, дозволяє сформувати правдиву інформацію про витрати та приймати на основі її аналізу правильні рішення, а також уможливує вплив суб'єктів управління витратами на процес їх формування, величину та структуру. За допомогою правильного вибору таких методів можна змінити величину витрат та досягти бажаного їх рівня, тому для покращення показників ефективності функціонування усієї системи управління витратами найбільшу увагу слід зосередити саме на дослідженні ФМУВ.

Загалом термін "механізм" (від гр. mechane - засіб, машина) - більш характерний для природничих та технічних наук [13, 10]. Саме для них у більшій мірі підходить його визначення, запропоноване в економічній енциклопедії за ред. С.В. Мочерного: "внутрішня будова (система ланок) машини, прибору, апарата, яка приводить їх у дію" [7, 355]. В економічній науці термін "механізм" вживається в переносному значенні, причому в іноземних джерелах - не самостійно, а з конкретизуючим словом, наприклад, ціновий механізм чи механізм конкуренції [5, 6]. У вітчизняній економічній науці механізм - це "послідовність станів, процесів, що визначають яку-небудь дію, явище; система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності" [7, 355]. При цьому механізм може бути грошовий, валютний, бюджетний тощо, в т.ч. і фінансовий.

Фінансовий механізм - складова господарського механізму, який загалом визначають як "сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових і часткових інтересів, забезпечується функціонування і розвиток економіки" [8, 421].

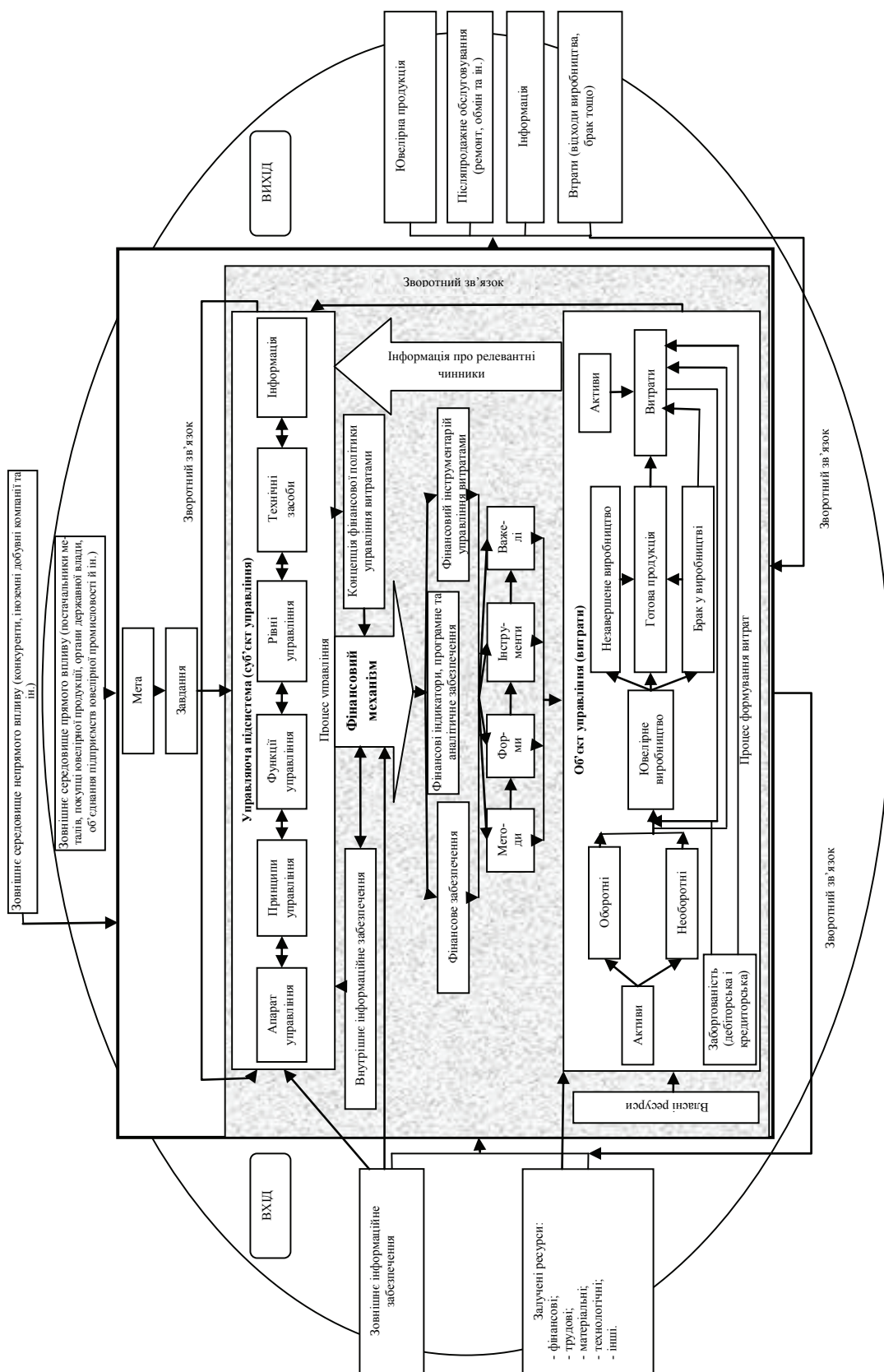


Рисунок 2. Місце фінансового механізму в системі управління витратами підприємства (на прикладі підприємства ювелірної промисловості)

В економічній літературі, поряд з авторами, які послуговуються терміном "фінансовий механізм", зустрічається також науковці, які вживають категорію "фінансово-кредитний механізм". При цьому, судячи зі змісту визначень, які пропонуються першою групою дослідників для фінансового, а другою - для фінансово-кредитного механізму, під цими термінами розуміють ідентичні явища. Погоджуємося з С.В. Львовичкіним, який визначає категорію кредиту складовою категорії "фінанси", а кредитні інституції відносить до фінансової системи [17, 83]. Тому, розглядаючи механізм управління витратами в межах окремих господарюючих суб'єктів, коректнішим вважаємо вживання по відношенню до нього прикметної характеристики "фінансовий", а не "фінансово-кредитний".

С.В. Львовичкін слушно виділяє два підходи до визначення суті фінансового механізму [17, 79]. Перший розглядає його у контексті відображення організаційних засад функціонування фінансів як держави в цілому, так і окремих підприємств (відображає внутрішню організацію функціонування фінансів). За другим підходом фінансовий механізм подається як сукупність методів, важелів, форм, інструментів впливу на соціально-економічний розвиток держави і підприємств (здійснює зовнішній вплив на функціонування фінансів). На нашу думку, в цілях управління витратами для їх зміни у бажаному напрямі в системі такого управління слід детально поширювати останній підхід до розуміння фінансового механізму.

Зазначимо, що в літературі зустрічається також поняття організаційно-фінансового та організаційно-економічного механізму [26, 6]. Основною його відмінністю від фінансового механізму є, власне, організаційна складова, тобто врахування у структурі такого механізму, крім методів, форм, інструментів і важелів впливу, ще і його рівнів, мети, завдань, стадій та інших організаційних аспектів.

У процесі дослідження суті фінансового механізму знаходимо термін, подібний за звучанням та визначенням сутності до категорії "фінансовий механізм". Так, Г.О. Партин розглядає економічний (фінансово-економічний) механізм [19, 87-88], з аналізу визначення якого зрозуміло, що мова йде про фінансовий механізм.

О.М. Ковалюк наголошує, що вчені розглядають фінансовий механізм як [13]: сукупність фінансових методів; сукупність фінансових важелів; сукупність фінансових методів і фінансових важелів; систему управління фінансами, що функціонує з метою організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових коштів для оптимізації їх впливу на кінцеві результати діяльності суб'єкта.

Н.А. Дехтяр, О.В. Люта та Н.Г. Пігуль виокремлюють підходи до тлумачення сутності фінансового механізму як: елемента управління фінансовою діяльністю підприємства, елемента впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, системи фінансових відносин і грошового капіталу (фінансових ресурсів), системи управління фінансами [5, 13-15].

Наголосимо, що переважна більшість визначень фінансового механізму стосується макро-, тобто загальнодержавного рівня. На макрорівні фінансовий механізм є складовою єдиної фінансової системи. Структурними компонентами фінансового механізму держави загалом є фінансові механізми кожної ланки фінансової системи, ключове місце серед яких посідає фінансовий механізм підприємства, метою функціонування якого є розвиток такого підприємства, підвищення ефективності його діяльності та матеріальне стимулювання працівників. Як справедливо зазначають Н.А. Дехтяр, О.В. Люта та Н.Г. Пігуль, для фінансового механізму підприємства характерний регулюючий характер (підприємство самостійно, враховуючи встановлені державою обмеження, розробляє форми і засади його функціонування), на протипагу директивному фінансовому механізму, який "як правило, розробляється для тих фінансових відносин, в яких безпосередньо бере участь держава" [5, 10-11].

Таким чином, фінансовий механізм підприємства - це сукупність фінансових методів, форм, інструментів та важелів впливу на економічні процеси, що відбуваються на ньому, з метою задоволення інтересів учасників фінансових відносин та підвищення ефективності діяльності такого підприємства. При цьому ФМУВ промислового підприємства - це сукупність фінансових методів, форм, інструментів та важелів впливу суб'єктів управління на процес формування витрат для одержання бажаної їх величини і структури з метою підвищення прибутковості такого підприємства та подолання ним негативних ринкових впливів.

Основними завданнями ФМУВ у системі такого управління є підвищення ефективності використання ресурсів, визначення дієвих методів впливу на витрати, перспективних напрямів розвитку виробничого процесу, зовнішньоекономічних відносин, відносин з державними органами тощо, пошук ефективних способів ціноутворення для забезпечення виходу підприємств з кризового стану та встановлення конкурентних переваг над іншими учасниками ринку.

Г.О. Партин слушно зазначає, що ФМУВ має ґрунтуватися на принципах цільового характеру, комплексності, функціональності, системності (ієрархічності), ефективності й оптимальності [19, 88-89]. При цьому ефективність ФМУВ може бути досягнута лише за умови спрямованості усіх його елементів на досягнення поставлених завдань та вдалого інформаційного забезпечення про існуючі альтернативні варіанти дій та результати впливу такого механізму на об'єкт управління.

ВИСНОВКИ

ФМУВ займає ключове місце у системі управління витратами та потребує подальшого детального дослідження, адже основна його роль визначається впливом на витрати з метою зміни їх величини та підвищення ефективності витрачання ресурсів. Відомо, що витрати обмежують прибуток підприємства, їх величину використовують в

ціноутворенні, саме витрати визначають цінову конкурентоспроможність продукції і самого підприємства на ринку, а їх структура вказує на існуючі недоліки діяльності такого підприємства, процесів виробництва і управління витратами, та потенційні можливості усунення цих недоліків. Важливе значення витрат у функціонуванні підприємства зумовлює необхідність пошуку найкращих методів й інструментів здійснення управлінського впливу, що виступають основою ФМУВ.

З метою ефективного застосування ФМУВ необхідно чітко розуміти його суть, елементи та галузеві особливості діяльності підприємства. Це дозволить розробити дієві методи цього механізму для досягнення мети функціонування системи управління витратами. При цьому, основними напрямками удосконалення ФМУВ та напрямками подальших розвідок мають стати: пошук і розробка оптимальної структури ФМУВ, встановлення сукупності ефективних методів управління витратами, постійне їх коригування відповідно до зміни ринкових умов та появи інноваційних методик, безперервне формування оперативного й об'єктивного інформаційного забезпечення, використання прогресивних програмних продуктів для раціоналізації використання ФМУВ тощо.

Література

1. Біла О.Г. Управління витратами підприємства: теорія та практика: монографія / О.Г. Біла, І.Л. Боднарюк, Т.В. Мединська. – Львів: В-во ЛКА, 2012. – 200 с.
2. Большой экономический словарь / [Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп.]. – М.: И-т новой экономики, 2007. – 1472 с.
3. Гаврильченко О.В. Управління витратами у відтворювальних процесах сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О.В. Гаврильченко. – Харків, 2011. – 20 с.
4. Гришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): Монографія / Н.В. Гришко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
5. Дехтяр Н.А. Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: Монографія / Н.А. Дехтяр, О.В. Люта, Н.Г. Пігуль. - Суми: Університетська книга, 2011. - 182 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.В. Покропівного. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К.: КНБУ, 2001. – 528 с.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / [Редкол., С.В. Мочерний (відповід. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. - 848 с.
8. Экономическая энциклопедия / [Науч.-ред. совет изд-ва "Экономика"; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин]. – М.: ОАО "Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
9. Загородній А.Г. Фінансово-економічний

словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – [3-те вид., доп. та перероб.]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.

10. Захарченко Л.А. Управління витратами: Навчальний посібник з практичних занять для студентів вищих навчальних закладів / Л.А. Захарченко, І.В. Яцкевич. – Одеса: ВМВ, 2011. – 240 с.
11. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М.: Юнити, 2003. – 350 с.
12. Коваленко О.В. Управління витратами підприємств в сфері агропромислових та обслуговуючих виробництв: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства; агропромислового комплексу)" / О.В. Коваленко. – Херсон, 2010. – 19 с.
13. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія / О.М. Ковалюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 396 с.
14. Ковтун С. Управління затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х.: Фактор, 2007. – 272 с.
15. Коноплицький В.А. Економічний словник. Глумачно-термінологічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
16. Кулинич М.Б. Процеси формування собівартості продукції: Монографія / М.Б. Кулинич. – Луцьк: РВВ "Вежа" Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2006. – 204 с.
17. Львовчкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: Монографія / С.В. Львовчкін. – К.: Наша культура і наука, 2003. – 432 с.
18. Партин Г.О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства: монографія / Г.О. Партин, А.І. Ясінська. – Л.: ЗУКЦ, ПП НВФ "Біарп", 2011. – 200 с.
19. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
20. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання / А.А. Пилипенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
21. Полукаров В.Л. Основы менеджмента: учебное пособие / В.Л. Полукаров. – [2-е изд., перераб.]. – М.: КНОРУС, 2008. – 240 с.
22. Рета М.В. Управління витратами на створення нової продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / М.В. Рета. – Харків, 2010. – 19 с.
23. Словник-довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / [Укл. А.Д. Дудник]. – К.: КНЕУ, 1999. – 60 с.
24. Тадыка И.Б. Методические критерии

формирования системы управления оптимизацией текущих затрат предприятия / И.Б. Тадыка // Экономика промышленности. – 2005. - № 1 (27). – С. 132-137.

25. Ткаченко А.М. Управління витратами промислового підприємства як один з напрямів підвищення його ефективності / А.М. Ткаченко // Економічний форум. – 2011. - № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc-gum/ektor/2011_2/44.pdf.

26. Топоркова О.А. Організаційно-економічний механізм управління витратами на трубному підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та

управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О.А. Топоркова. – Маріуполь, 2011. – 19 с.

27. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие / [В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев, А.Н. Асаул, И.Б. Осорьева]; Под общ. ред. Г.А. Краюхина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – СПб.: Издательский дом "Бизнес-пресса", 2003. – 256 с.

28. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: Монографія / А.В. Череп. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 368 с.