

ЕКОНОМІКА

Людмила Ірха

●

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Вступ

Здійснення та формування комерційних зв'язків з іноземними партнерами та ефективне управління експортно-імпортними операціями неможливе без науково обгрунтованого підходу до розв'язання комплексу завдань, але дослідження розвитку експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання свідчить про відсутність системного підходу до організаційно-методичного забезпечення їх обліку і контролю, що призводить до серйозних порушень валютного, податкового та митного законодавства. Більше того, становлення зовнішньоторговельної діяльності відбувається в період реформування бухгалтерського обліку, що характеризується наявністю певних прорахунків та неузгодженостей і підвищує ризик ринкової невизначеності.

Методи та результати

Проблеми бухгалтерського обліку і контролю розглянуті у працях вітчизняних учених Т.М.Білухи, А.М.Герасимовича, С.М.Голови, М.В.Кужельного, Б.М.Литвина, Є.В.Мниха, В.В.Сопка, В.О.Шевчука та інших.

Дослідження розвитку обліку в Україні у своїй більшості висвітлюють або загальнометодичні засади обліку та фінансової звітності згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), або характеризують окремі напрямки обліку та техніку облікових записів згідно з новим Планом рахунків. Питання ж обліку і контролю експортно-імпортних операцій не знайшли достатнього вирішення в опублікованих на сьогодні наукових роботах.

Отже, значимість та недостатній рівень теоретичної розробки питань методології та організації обліку експортно-імпортних операцій в системі управління зовнішньоторговельною діяльністю та потреби практики зумовлюють актуальність обраної теми і цільову спрямованість статті.

Метою даної роботи є обгрунтування теоретичних та науково-методологічних положень щодо удосконалення системи обліку експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання і розробка практичних рекомендацій з організації та методики обліку їх в умовах реформування бухгалтерського обліку та розвитку міжнародних зв'язків підприємств.

Для підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, актуальним постає питання можливості здійснення операцій, пов'язаних з придбанням товарів у нерезидента з їх подальшою передачею третій особі (нерезиденту) без ввезення на митну територію України і відповідно без сплати при цьому «імпортних» податків.

Резидент А укладає з нерезидентом зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу 1, на підставі якого зобов'язується поставити останньому товари. Після цього знаходиться продавець потрібного товару - нерезидент Б, з яким у свою чергу укладається договір купівлі-продажу 2, на підставі якого імпортер придбає у нерезидента відповідні товари.

При укладенні договорів необхідно чітко застерегти порядок переходу права власності на товари (в тому числі на час їх перебування в дорозі), що поставляються, враховуючи, що це

впливатиме як на оподаткування, так і на бухгалтерський облік операцій; також у договорі бажано закріпити положення, де визначається право якої країни буде застосовуватися при правовідносинах, що виникають. Якщо цього не зроблено, то на підставі статті 6 Закону про ЗЕД щодо договору купівлі-продажу буде використовуватися право країни-продавця (тобто українське законодавство «за замовчанням») може застосовуватися до договору купівлі-продажу 1.)

При відображенні у бухгалтерському обліку зовнішньоекономічних операцій, що проводяться резидентом А, враховують норми П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Придбання товарів

Як було сказано вище, резидент А законно визнає активом товари (далі запаси), придбані за межами митної території України, їх первинна вартість складається з таких витрат:

- суми, що сплачується нерезиденту В за зовнішньоекономічним договором;
- інших витрат (якщо такі були), безпосередньо пов'язаних з придбанням і доведенням запасів до стану, придатного для використання.

Оскільки з нерезидентом В розраховуються в інвалюті, при визначенні первинної вартості запасів необхідно дотримуватися вимог П(С)БО 21. Нижче у табл.1 розглянемо бухгалтерський облік операції з придбання товарів. Припустимо, що резидент А веде облік, використовуючи План рахунків, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, а для суб'єктів малого підприємництва в дужках ми наводимо порядок відображення цих же операцій із застосуванням спрощеного Плану рахунків, затвердженого Міністерством фінансів України від 19.04.01 р. №186.

* Кредиторська заборгованість за поставлені товари - це зобов'язання резидента А, погашення якого передбачається в інвалюті. Згідно з П(С)БО21 - це монетарна стаття, що підлягає перерахунку на кожну дату балансу і дату здійснення розрахунків.

Таблиця 1

Облік імпортих операцій

п/п	Зміст господарської операції	Коресп.		Сума
		Дт	Кт	
	<i>Купівля товарів</i>			
	1. На умовах відстрочення платежу			
	Здійснено поставку товарів нерезидентом В. Резидент А визнає їх активом (запасами): (\$10000 x 5,34 грн./\$1) = 53400	28 (26)	632 (68)	<u>\$10000</u> 53400
*	Проведено на кінець звітного періоду (дату балансу) перерахунок кредиторської заборгованості як монетарної статті: (\$10000 x (5,36 грн./\$1 - 5,34 грн./\$1)) = 200	945 (84)	632 (68)	200
*	Перераховано інвалюту за товари нерезиденту В: \$10000 x 5,37 грн./\$1	632 (68)	312 (31)	<u>\$10000</u> 53700
*	Проведено перерахунок монетарної статті на дату погашення заборгованості (оплати зобов'язання)* ((\$10000 x (5,37 грн./\$1 - 5,36 грн./\$1)) = 53700	945 (84)	632 (68)	100
	2. На умовах передоплати (авансування)			
	Перераховано інвалюту нерезиденту В (\$10000 x 5,34 грн./\$1) = 53400	371 (37)	312 (31)	<u>\$10000</u> 53400
**	Підтверджено поставку товарів нерезидентом В	28 (26)		<u>\$10000</u> 53400

****Відповідно до П(С)БО 21 суму передоплати (авансу) в інвалюті при включенні до вартості запасів перераховують за валютним курсом на дату її перерахування нерезиденту. Дебіторська заборгованість, що виникла при оплаті, - це немонетарна стаття. Тому вона не підлягає подальшому перерахунку.**

Продаж товарів та посередницькі послуги, пов'язані з продажем

Розглянемо критерії визнання резидентом А доходу від продажу (реалізації) товарів нерезиденту Б із залученням посередника - нерезидента В.

У першу чергу звернемося до П(С)БО 15. Відповідно до нього резидент А повинен визнати дохід від реалізації товарів нерезиденту Б, якщо виконано такі умови:

- покупцю (нерезиденту В) передані ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на товари;
- резидент А не здійснює надалі управління і контролю за реалізованими товарами;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- існує впевненість, що у результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод резидента А, а її витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

До речі, у МСБО 18 «Доход», на відміну від П(С)БО 15, повніше розкрито критерії визнання доходу при реалізації товарів і говориться про передачу істотних ризиків і вигод покупцю. І не всяку операцію з надання товарів покупцю (з передачею права власності) можна назвати реалізацією з визнанням відповідного доходу. У МСБО 18 наведено такий приклад: підприємство-продавець після надання товарів покупцю зберігає за собою відповідальність щодо цих товарів, яка не покривається гарантійними зобов'язаннями. У цьому випадку кажуть: продавець залишив за собою істотні ризики та винагороди, тому на дату поставки доходу не визнають, незважаючи на те, що право власності перейшло до покупця.

Поряд з цим у М(С)БО 18 наведено інший приклад, коли продавець залишає за собою юридичне право власності (резервує його) виключно як гарантію сплати покупцем визначеної суми коштів. Тоді йдеться про те, що продавець залишив за собою неістотні ризики і винагороди, тому цю операцію вважають реалізацією і визнають дохід, незважаючи на те, що право власності ще не перейшло до покупця. П(С)БО 15 значно суворіше ставиться до доходу: зокрема, він не розставляє акцентів на істотності або неістотності переданих ризиків і вигод, а згадує взагалі про їх передачу покупцю. Так, дохід у резидента А може виникнути у момент:

- 1) переходу права власності згідно з умовами договору, укладеного нерезидентом В (за дорученням українського суб'єкта ЗЕД) з нерезидентом Б;
- 2) надання звіту нерезидентом В про виконання доручення;
- 3) відвантаження товарів і/або прийняття їх покупцем нерезидентом Б.

Отже, у всіх цих варіаціях визнання доходу важливо одне: потрібно дотримуватися всіх умов п.8 П(С)БО15.

Про оцінку доходів у П(С)БО 15 сказано так: дохід визнають у сумі справедливої вартості активів, які одержані або підлягають одержанню. Як правило, під такою справедливою вартістю розуміють ціну контракту, тобто суму, узгоджену його сторонами (продавцем і покупцем). Інакше кажучи, дохід визнають у номінальній сумі компенсації. Однак трапляється, що товари реалізують з торговельно знижкою. Тоді і дохід буде визнаний у меншій, ніж справедлива вартість, сумі.

Тепер декілька слів про витрати, зазані резидентом А при поставці товарів до нерезидента Б через посередника - нерезидента В. Тут буде доцільно пригадати принцип відповідності доходів і витрат, а саме: доходи і витрати, пов'язані з тими ж операціями, визнають одночасно. Виходячи з цього, витрати, зазані при поставці товарів через посередника, резидент А обліковує як витрати на збут і співвідносить з доходом, одержаним від продажу (реалізації) цих товарів. Суми попередньої оплати (авансу) послуг як витрати не відображають, а також, крім вищезазначених витрат, суму доходу «зменшують» також на собівартість реалізованих товарів. Нижче у табл. 2 запропоновано порядок бухгалтерського обліку операцій продажу товарів нерезиденту Б через посередника - нерезидента В.

Таблиця 2

Облік експортних товарів

№ п/п	Зміст господарської операції	Коресп.		Сума
		Дт	Кт	
1 . Продаж товарів на умовах відстрочення платежу				
	<i>Нерезидент В за дорученням резидента А здійснює поставку товарів нерезиденту Б. Визнано дохід у сумі: ($\\$15000 \times 5,38 \text{ грн./}\\1) = 80700</i>	362 (37)	702 (70)	\$15000 80700
	<i>Списано собівартість реалізованих товарів</i>	902 (84)	28 (26)	53400

	Списано суму одержаного доходу на фінансовий результат	702 (70)	791 (79)	80700
	Списано суму витрат на фінансовий результат	791 (79)	902 (84)	53400
	Зараховано на банківський рахунок резидента А інвалюту як оплату поставлених товарів: $(\$15000 \times 5,385 \text{ грн./\$}) = 80775$	312 (31)	362 (37)	\$15000 80775
*	Відображено курсову різницю: $(\$15000 \times (5,385 \text{ грн./\$1} - 5,38 \text{ грн./\$1})) = 75$	362 (37)	714 (70)	75
* Оскільки погашення заборгованості нерезидента відбувається в інвалюті, дана стаття балансу — монетарна і згідно з П(С)БО 21 на дату балансу або здійснення розрахунків підлягає перерахунку при зміні офіційного курсу НБУ.				
2. Продаж товарів за умови передоплати (авансування)				
	Одержано передоплату від нерезидента: $B(\$15000 \times 5,38 \text{ грн./\$1}) = 80700$	312 (31)	681 (68)	\$15000 80700
**	Здійснено поставку товарів нерезиденту Б (доход визнано у сумі одержаної раніше передоплати)	681 (68)	702 (70)	80700
	Списано собівартість реалізованих товарів	902 (84)	28 (26)	53400
	Списано суму одержаного доходу на фінансовий результат	702 (70)	791 (79)	80700
	Списано суму витрат на фінансовий результат	791 (79)	902 (84)	53400
** Зауважимо, що кредиторська заборгованість резидента — це немонетарна стаття. Відповідно до П(С)БО 21 на дату балансу або проведення розрахунків її потрібно відобразити за валютним курсом, встановленим на дату одержання авансу. За цим же валютним курсом суму авансу включають до доходу звітного періоду.				
3. Одержання посередницьких послуг				
За умови попередньої виплати винагороди				
	Перераховано нерезиденту: В суму коштів, що включає в себе винагороду: $(\$1000 \times 5,38 \text{ грн./\$1}) = 5380$	371 (37)	312 (31)	\$1000 5386
	Здійснено поставку товарів посередником — нерезидент: В. Надано резиденту А звіт про виконання доручення	93 (84)	371 (37)	5380
	Списано витрати на збут	791 (79)	93 (84)	5380
За умови виконання доручення з відстроченням виплати винагороди				
	Здійснено постачання товарів і надано звіт про виконання доручення нерезидентом: В: $(\$1000 \times 5,38 \text{ грн./\$1}) = 5380$	93 (84)	632 (68)	\$1000 5380
	Списано витрати на збут	791 (79)	93 (84)	5380
*	Перераховано суму винагороди і відшкодування інших витрат, зазнаних нерезидентом: В при поставці товарів: $\$100 \times 5,385 \text{ грн./\$1}) = 5385$	632 (68)	312 (31)	\$1000 5385
	Відображено курсову різницю: $(\$1000 \times (5,385 \text{ грн./\$1} - 5,38 \text{ грн./\$1})) = 5$	945 (84)	632 (68)	5
* Дана стаття монетарна і згідно з П(С)БО 21 підлягає перерахунку на дату балансу або здійснення розрахунків з нерезидентом.				

Висновки

У роботі проаналізовано бухгалтерський облік та економічний зміст господарських подій при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності згідно з П(С)БО та податковим законодавством і запропоновано новий порядок ведення обліку. На наш погляд, порядок оподаткування розглянутих операцій досить вигідний для платників податків. Він дозволяє не відвертати оборотні кошти на сплату податку на додану вартість на імпорт.

Джерела та література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (зі змінами) від 16.07.99р. за № 996 - XIV // Довідник по законодавству «Грозбух».
2. Закон України «Про податок на додану вартість» (зі змінами і доповненнями) від 03.04.97 р. за № 168/97 - ВР // Довідник по законодавству «Грозбух».
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 р. за № 283/97 - ВР // Довідник по законодавству «Грозбух».
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. № 959-ХІІ // Довідник по законодавству «Грозбух».
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Баланс» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 // Довідник по законодавству. // «Грозбух».
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246. // Довідник по законодавству «Грозбух».
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290.// Довідник по законодавству «Грозбух».
8. План рахунків, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291// Довідник по законодавству «Грозбух».
9. «Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій» затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. за № 291 // Довідник по законодавству «Грозбух».
10. «Інструкція з бухгалтерського обліку ПДВ» затверджена наказом Міністерства фінансів України від 01.07.97 р. за №141 // Довідник по законодавству «Грозбух».
11. Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 4 жовтня 1994 року № 567/ 941.// Довідник по законодавству «Грозбух».
12. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 5 жовтня 1995 р. № 75 // Довідник по законодавству «Грозбух».

Сергій Шкарлет



СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ СТАН І ДИНАМІКА ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Світова економіка початку ХХІ століття характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. На сьогодні основні акценти переміщуються на завдання прискореного інноваційного розвитку та переходу до економіки, що базується на знаннях (Knowledge-based economy). У цьому контексті однією з основних цілей України є отримання членства в Європейському Союзі та зайняття сильної конкурентної позиції як на європейській, так і на світовій аренах. На жаль, в умовах дефіциту бюджетних коштів, наша держава наразі ще не спроможна забезпечити необхідний обсяг інвестицій в інноваційну діяльність, і цей факт породжує глобальну наукову та прикладну проблему формування стану економічної безпеки як держави взагалі, так і кожного її економічного агента зокрема.

Метою цієї статті є комплексне дослідження різноманітних існуючих у світовій економічній практиці інструментів стимулювання інноваційного процесу, за допомогою яких держава може впливати на зацікавлення фінансування інноваційної діяльності приватним бізнесом; співпраця академічних інституцій та приватного бізнесу; створення належних умов проведення інноваційної діяльності; створення сприятливого внутрішнього і зовнішнього середовища для генерації інновацій; підтримки усіх видів інновацій і сприяння створенню нових організаційних структур та нових економічних механізмів їх реалізації; реалізації програм розвитку окремих територій на основі інноваційних моделей.

З огляду на статистичні дані, інноваційна діяльність підприємств в Україні не є у незадовільному стані. Однак відповідно до таблиці 1 [1] активізацію інноваційних впроваджень на підприємствах слід пояснювати залученням власних коштів підприємств, що продукують інноваційні проекти.

Таблиця 1. Інноваційна активність промислових підприємств України

	I квартал 2005 року	I півріччя 2005 року	9 місяців 2005 року
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	4,8	6,3	7,2
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	1 012	1 825	2 508
з них нові види техніки	144	305	459
Впроваджено нові технологічні процеси, процесів	438	868	1 383
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	146	345	512

Значення і сфера застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності в різних країнах суттєво відрізняються. Найпотужніші регулятивні інструменти функціонують в Індії, Сингапурі та Ірландії. В інших економічно розвинутих країнах такі інструменти використовуються в меншому масштабі тому, що промисловість і економіка в розвинутих країнах є достатньо інноваційними і сучасними, не потребують сильної системної підтримки. Зрештою, стимулювання розвитку інновацій не завжди потребує спеціально пристосованих інструментів саме для інноваційної сфери. Типовим прикладом є США, де існує законодавча вимога, щоб пенсійні фонди інвестували принаймні 15% доходів у практичну економічну діяльність, що призводить до потужного фінансування венчурних фондів підтримки інноваційного розвитку [2]. Тобто розвиток податку доходів не виникає з фінансування урядом чи федеральною владою великої кількості організацій, а відбувається завдяки керованому спрямуванню грошових потоків приватного сектора в потрібний бік. На нашу думку, для розвитку української економіки необхідно застосовувати активні методи стимулювання інноваційної діяльності, які використовують в Індії, Ірландії, Японії та Фінляндії.

Так, наприклад, упродовж останніх років уряд Індії з метою поживлення інвестицій в інновації, впровадив кілька змін у системі оподаткування. Однією з найважливіших було вилучення з прибуткового податку доходів з експорту програмного забезпечення, а також звільнення програмного забезпечення і пов'язаних з ним послуг з податку від продажу. Інвестори, які створюють нові фірми в зонах вільної торгівлі (Free Trade Zones), технологічних парках комп'ютерної техніки (Electronic Hardware Technology Park) або технологічних парках програмного забезпечення (Software Technology Park), мають 10-річні «податкові канікули». Окрім цього, експортери мають можливість зменшення податків від експортних доходів та 10-річні «податкові канікули», якщо 100% продукції експортується або якщо підприємство діє в сфері експортної продукції. Нові промислові підприємства, які знаходяться в економічно-нерозвинутих регіонах Індії, отримують 5-річні «податкові канікули», а також 30% зниження податку впродовж наступних 5 років. Підприємства, які провадять науково-дослідницьку діяльність, можуть отримати до 10 років «податкових канікул». У 1992 році уряд Індії прийняв рішення про зменшення обмежень щодо функціонування позабержового ринку. Таке рішення дало змогу створити венчурні фонди і забезпечити надходження фінансових ресурсів з-за кордону, а тому підвищило можливості використання такого механізму фінансування інноваційної діяльності, особливо малими та середніми підприємствами. Як результат, з'явилося чимало венчурних фондів, які фінансували інноваційні підприємства в галузі високих технологій (переважно програмне забезпечення). В Індійській асоціації венчурного капіталу (Indian Venture Capital Association) [3], яка діє з 1993 року, налічується 21 фонд, але на ринку є чимало інших фондів. Ресурси, якими оперують венчурні фонди, походять як від внутрішніх (державних і приватних), так і від зовнішніх інвесторів. Фонди застосовують різноманітні методи фінансування, такі як: позики, викуп частки акцій підприємства. Венчурні фонди надають підтримку на різних етапах функціонування підприємства: етапі посіву (Seed Stage), старту (Start-Up), ранньому етапі (Other Early Stage), пізньому етапі (Later Stage), допоміжному етапі (Turnaround Financing).

Кожен зі штатів Індії, окрім державних стимулів та інструментів підтримки, може використовувати додаткові стимули для підприємств, які фінансують інноваційну діяльність. Штат Карнатака на півдні Індії називають «індійською Силіконовою долиною». Бангалор - столиця штату, притягнула до себе сотні інноваційних підприємств, починаючи від малих

родинних фірм, закінчуючи міжнародними концернами, такими як IBM, Intel, Motorola і Hitachi. Влада Карнатаки постійно модифікує політику стимулювання інновацій у своєму регіоні. Пропоновані ініціативи стосуються як фіскальних заходів, так і освітніх. Також Карнатака - індійський піонер у створенні технологічних парків, які є потужним інструментом стимулювання інноваційної діяльності в Індії. В Бангалорі діє найстаріший технопарк Electronic City Software Technology Park (тепер - International Technology Park), - проект спільного венчурного фонду індійського гіганта Tata Group (40%), групи шести сингапурських підприємств (40%) і уряду Карнатаки (20%). Найбільша перевага технопарків - це надання відповідної інфраструктури підприємствам, котрі займаються експортом програмного забезпечення і розвитком комп'ютерної техніки. Бюджет технопарку (470 млн. дол. США) дає можливість забезпечити підприємствам телекомунікаційні послуги, постійну електроенергію. Також збудовані школи, житлові будинки, магазини для працівників підприємств, які діють на території технопарку.

Серед членів Європейського Союзу Ірландія є добрим прикладом країни з високим економічним зростанням і станом економічної безпеки на усіх економічних щаблях, які засновані на розвитку інноваційної діяльності і нових технологій. Сучасного стану у цьому аспекті Ірландія зуміла досягнути завдяки ефективній співпраці дослідних інституцій з промисловістю, географічному положенню, ефективній системі освіти (в тому числі професійної освіти), а також системі стимулювання інноваційної діяльності. Переваги країни були використані для залучення найбільших світових фірм, які виробляють техніку для інформаційної промисловості і програмне забезпечення, такі як: Microsoft, Apple Computers, Intel, Dell, Hewlett-Packard, Motorola, AT&T. На даний момент більше 40% програмного забезпечення і понад 60% аплікацій для бізнесу, що призначені для персональних комп'ютерів, створюється в Ірландії [4]. Уряд Ірландії приділяє велику увагу забезпеченню відповідних умов для функціонування інноваційних фірм. Дії державної влади спрямовані на надання фірмам фінансових, транспортних, телекомунікаційних послуг найвищої якості. Окрім того, підприємці можуть скористатися низкою регулятивних інструментів, які стимулюють створення і використання інновацій: податкові пільги, гарантії, безвідсоткові позики та інші інструменти додаткового фінансування, а також консалтинг [5]. Ключову роль у стимулюванні використання інновацій відіграє в Ірландії також податкова система. Економічна політика Ірландії акцентує увагу на розвитку високих технологій, тому підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, платять дуже низький прибутковий податок величиною 10%. Інші фірми мають дворівневу податкову шкалу: 30% - для доходів до 50.000 фунтів стерлінгів; 38% - для доходів вищих 50.000 фунтів стерлінгів. Підприємства фізичних осіб оподатковуються аналогічно, як і всі фізичні особи, тобто за ставкою - 27% і 48%. Порівняно високе оподаткування компенсується за допомогою достатньо високих сум, які звільнені від оподаткування (2650 фунтів для самотніх осіб, 5300 фунтів для подружжя, 3150 фунтів для вдівців і вдів), а також за допомогою численних категорій винятків. Спеціальний податковий режим передбачений для підприємств, які займаються науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами (НДДКР). Фірми заохочуються до проведення НДДКР і отримання патентів за допомогою звільнення від податку з доходів від продажу патентів і ліцензій (роялті). Однак порівняно високо оподатковуються доходи від капітальних інвестицій. Базова ставка при доходах з капітальних інвестицій становить 30%, а підвищена - від 35% до 60%. Базова ставка ПДВ в Ірландії - 21%, існують також знижені ставки 0%, 4%, 12% [6].

Водночас уряд Японії усвідомлює власну роль у розвитку інноваційних тенденцій перш за все як творця відповідних умов, в яких влада, академічні інституції і приватний сектор можуть максимально використати всі можливості в проведенні досліджень і впровадженні інновацій на підприємствах. Завдання у сфері стимулювання інновацій і трансферу нових технологій розділені між владою (20%) і приватним сектором (80%). В Японії податкова система відіграє невелику роль у стимулюванні інноваційної діяльності і трансферу нових технологій. Однак під час податкової реформи 1997-1999 років проведено зменшення податкових ставок прибуткового податку з підприємств і податку з доходів фізичних осіб, зокрема, максимальну ставку зменшено з 50% до 37%. Також були знижені локальні податки. Корпоративний податок був знижений з 37% до 30%, а у випадку малих та середніх підприємств - з 28% до 22%. Спеціальна ставка 27% застосовується для підприємств, які впроваджують діяльність щодо реалізації суспільних інтересів. Окрім загальнояпонського податку, корпорації платять локальний податок - 9,6%, а малі та середні підприємства (МСП) - 5% [7]. У результаті проведеної реформи ефективна податкова ставка знизилася з 49,98% до 40,87%, але надалі залишається досить високою. Суттєво стимулює інноваційну діяльність прискорена амортизація. Активи, придбані інноваційними підприємствами, підлягають додатковій амортизації величиною 9-30% у випадку інвестицій в машини і обладнання і 5-15% у випадку купівлі нерухомості. Додатково підприємства мають можливість вносити до валових витрат видатки на закупівлю

комп'ютерної техніки величиною до 1 млн. єн. Японські фірми, котрі діють у сфері телекомунікації та програмного забезпечення, мають можливість створення додаткових резервів, що відраховуються від прибуткового податку. Фірми, які займаються експортом ноу-хау і високих технологій за кордон, можуть не оподатковувати ці надходження, однак не більше 25% (для цього необхідно отримати сертифікат міністерства економіки). Підприємства в усіх сферах господарювання фінансують НДДКР переважно (60-80%) за допомогою власного капіталу. Важливою є роль кредитів у фінансуванні НДДКР (від 5% до 30%). Інші менш ризиковані види інвестицій в інноваційну діяльність до 2/3 фінансуються за допомогою кредитів. Гранти відіграють невелику роль у фінансуванні інновацій (від 4% до 11% у різних групах підприємств) [8]. Проблематикою впровадження інновацій займається департамент прикладних наук, технологій та охорони середовища міністерства економіки, торгівлі і промисловості (Ministry of Economy, Trade and Industry - METI), створений в 2000 році на базі міністерства міжнародної торгівлі і промисловості. Міністерство підтримує фундаментальні, прикладні дослідження, а також інфраструктуру для функціонування дослідницької діяльності, наприклад, стандартизацію мір і ваг. Пріоритетними сферами підтримки є:

- фундаментальні дослідження, які створюють кардинально нові знання;
- дослідження, які дають відповіді на глобальні проблеми;
- дослідження, які сприяють економічному розвитку і побудові добробуту.

Міністерство особливу увагу приділяє створенню умов для проведення досліджень і взаємодії публічного, приватного сектора та академічних інституцій. Стимулювання інноваційної діяльності та трансферу високих технологій відбувається за допомогою спеціалізованих інституцій. Ключову роль серед спеціалізованих інституцій відіграє Національний інститут прикладної науки і технологій.

Політику підтримки інноваційної діяльності в Сингапурі започаткували в кінці 70-их років, коли було впроваджено перший в історії план технологічного розвитку. Одним з перших великих проектів у рамках цього плану було створення під кінець 70-их років Парку науки (Singapore Science Park). Парк науки був урядовою ініціативою і запроєктований як місце, що створює можливість проведення складних досліджень і розвитку у взаємозв'язку з бізнесом та науково-дослідними установами. Під кінець 90-их років у Парку діяло близько 100 фірм, де працювало понад 5000 інженерів, техніків і науковців з різних сфер. У Парку представлені такі галузі, як: інформаційна технологія, електроніка, хімія, інженерія матеріалів, біотехнологія. Тут знаходяться урядові агенції, які займаються інноваційними дослідженнями і розвитком. Під час другого етапу інноваційного розвитку до 2001 року були створені Центр інновацій та Центр технічної допомоги, завданням яких було надання допомоги новоствореним інноваційним фірмам. У межах Парку науки міститься ТелеТехПарк (TeleTechPark) - технопарк телекомунікацій. У 1991 році у Сингапурі створено Національну раду науки і технологій (National Science and Technology Board - NTSB). Вона зобов'язана опрацьовувати пропозиції в сфері інноваційної політики і підтримки технологічного розвитку. У межах програми підтримки технологічного розвитку влада Сингапуру гарантує:

- від 5 до 10 років звільнення від прибуткового податку з юридичних осіб;
- зменшення податку з експортних надходжень;
- можливість використання урядової допомоги в рамках урядових програм підтримки досліджень (Research Incentive Scheme for Companies і Research and Development Assistance Schemes).

Починаючи з 1996 року уряд впроваджує п'ятирічні національні плани розвитку науки і технологій (National Science and Technology Plan), головними цілями яких є створення повноцінної інноваційної інфраструктури, проведення НДДКР світового рівня і перетворення Сингапуру в світовий центр інноваційних досліджень та розвитку [9].

Фінляндія вважається державою, яка має найкращу в Європі національну інноваційну систему. Уряд розглядає і виробників, і споживачів високих технологій як дуже важливі складові національної інноваційної системи. Діяльність уряду спрямована на освіту, семінари, тренінги для підприємств, дослідження в секторі послуг, які базуються на знаннях [10].

Влада Фінляндії прийняли рішення про переорієнтацію традиційної фінської економіки на таку, що базується на знаннях (Knowledge-based economy), на початку 70-их років. Уже тоді передбачали, що СРСР не буде в змозі купувати значну кількість фінських традиційних товарів. Ще в 1985 році Фінляндія витратила на НДДКР 1,5% ВВП. Сьогодні понад 70% фінансових ресурсів, які інвестуються в інновації, походять з приватних джерел, а тільки 30% - з бюджету. Важливим етапом розвитку фінської інноваційної моделі було створення в 1983 році Національної агенції розвитку технологій - ТЕКЕС. ТЕКЕС створили, щоб замінити політику підтримки інновацій за допомогою податкових пільг. З початку 50-их років Фінляндія експериментувала з податковими пільгами для заохочення підприємств здійснювати інвестиції в НДДКР. Однак

ця система була малоефективна і непрозора, гроші рідко інвестувалися в НДДКР. Тому було визнано, що краще мати стабільну податкову систему без різноманітних пільг і безпосередньо переказувати гроші фірмам, університетам та академічним інституціям, що спрощує контроль за цільовим порядком використання виділених коштів [11]. Важливою метою TEKES є створення кластерів, щоб покращити співпрацю між підприємствами та університетами. Перед створенням TEKES ситуація у Фінляндії була подібною до ситуації в Україні - університети і фірми проводили дослідження окремо, а не спільно. Держава змусила їх до співпраці за допомогою:

- * обмеження державного фінансування університетів;

- * фінансування конкретних дослідницьких проектів спільних з підприємствами.

Наразі фінські університети отримують приблизно 50% коштів на НДДКР від міністерства фінансів, а інші 50% повинні залучити з приватних джерел. Така система приводить до того, що НДДКР, котрі проводяться в університетах, генерують продукти, які впроваджуються на ринок [12].

Як показує досвід Японії, США, Фінляндії, Сингапуру, розвиток інноваційного сектора економіки виникає не тільки з фінансування урядом великої кількості організацій чи надання податкових пільг, а завдяки створенню необхідної інноваційної інфраструктури для успішного функціонування підприємств (у т.ч. надання фінансових, транспортних, телекомунікаційних послуг найвищої якості).

Україна може досягнути розвитку економіки завдяки ефективній співпраці дослідних інституцій, університетів і промисловості, ефективній системі освіти, в тому числі професійної. Для цього необхідно створити відповідні умови, в яких влада, академічні інституції та приватний сектор можуть максимально використати всі можливості у проведенні досліджень і впровадженні інновацій на підприємствах, а також створити належні умови для функціонування інноваційних фірм. Уряд повинен приділяти велику увагу цільовому спрямуванню грошових потоків приватного сектора у фінансування інноваційної діяльності.

Як показує досвід Індії, США, Фінляндії, необхідно прийняти рішення про зменшення обмежень щодо функціонування позабюджетного ринку, яке дасть змогу створити венчурні фонди і підвищити можливості використання венчурного механізму фінансування інноваційної діяльності, особливо малими та середніми підприємствами. Необхідно створити технологічні парки, які б були потужним інструментом стимулювання інноваційної діяльності в Україні. Технопарки повинні надавати відповідну інфраструктуру підприємствам, для проведення інноваційної діяльності (телекомунікаційні, фінансові послуги, висококваліфіковану робочу силу). Кожен орган самоврядування повинен, окрім державних стимулів та інструментів підтримки, використовувати додаткові стимули для інноваційних підприємств. Наприклад, шляхом створення консультативних пунктів, допомоги у знаходженні висококваліфікованих працівників, наданні приміщень в оренду за пільговими ставками.

В Україні необхідно всіляко заохочувати трансфер технології та підсилення інноваційних позицій підприємств. Швидкість та ефективність впровадження інновацій стають одними з найважливіших факторів у конкурентній боротьбі та у формуванні стану економічної безпеки як держави взагалі, так і кожного з її економічних агентів зокрема. Саме тому нагальною стає проблема фінансування інноваційних проектів вітчизняних підприємств. Серед низки методів фінансування інноваційних проектів, як показує досвід країн Європейського Союзу та США, комерційні банки поступово починають відігравати все помітнішу роль. Ця форма фінансування є найпоширенішою в США, Ізраїлі, Німеччині та Франції.

Фінансові продукти банків, які пропонуються для інноваційних підприємств, мають типову нішову характеристику, оскільки вони задовольняють специфічні потреби (не мають загальнопоширеного характеру) і вимагають детальних знань про галузь [13]. Фінансуванням інноваційного бізнесу можуть займатися спеціалізовані нішові банки або ж універсальні банки, які створили спеціалізовані відділи чи департаменти інноваційного фінансування. Традиційно піонерами комерційного фінансування інноваційних проектів є США. Останніми роками істотних результатів у цій сфері досягнув Ізраїль. В країнах Європейського Союзу фінансування інноваційних проектів не було особливо популярне, але і тут відбуваються істотні зміни.

У США банки пропонують свої продукти з гарантіями SBA (Small Business Administration), що добре пристосовані до потреб інноваційних підприємств. Основна інфраструктура фінансових продуктів для інноваційного бізнесу (види фінансових продуктів, умови їх отримання, умови оплати, канали дистрибуції, авторизація) сформовані давно і успішно функціонують. Окрім кредитних продуктів, пов'язаних з федеральними програмами, американські банки тісно співпрацюють з венчурними фірмами (venture capital) [14]. Як правило, американські банки виконують ще й додаткову функцію у фінансуванні інноваційного розвитку, забезпечуючи інвестиційні кредити. Вони є додатковим фінансовим ресурсом, який доповнює зовнішні фінансові потоки з венчурних фірм, бізнес-ангелів (business angels) або більших підприємств.

Банки надають перевагу фірмам, котрі перебувають у фазі сильного зростання, хоч не обов'язково мають значні доходи чи мають в наявності продукти, які характеризуються значним ринковим потенціалом [15]. М.Е. Беговіч (M.E. Begovich) розрізняє три типи банків, які обслуговують інноваційно-технологічний бізнес в США [16]:

1. Невелика кількість малих спеціалізованих банків, часто з активами нижче 1 млн. дол. США, які надають кредити для малих та середніх підприємств, що перебувають у початкових стадіях розвитку і не приносять доходів. Такі підприємства мають помірні фінансові потреби.

2. Більша кількість спеціалізованих банків, які обслуговують технологічні фірми, що вже почали генерувати прибутки. Такі банки є крупнішими, ніж попередня група, і мають значно більші можливості кредитування і задоволення фінансових потреб фірм, що перебувають у фазі інтенсивного розвитку.

3. Великі банки, які пропонують послуги для великих фірм, наприклад, за допомогою організації консорціумних кредитів. Таким банкам необхідне краще розуміння потреб технологічного сектора, оскільки банки не хочуть піддаватися великому ризику. Водночас вони відчують постійну конкуренцію з боку лізингових фірм і позикодавців, які сконцентровані на фінансуванні активів.

Банки, які спеціалізуються на фінансуванні інноваційно-технологічного бізнесу, пропонують такі типові продукти: управління фінансовими потоками, кредитні послуги, інвестиційні банківські послуги (investment banking), Інтернет-банкінг (internet-banking) та операції на фондовому ринку. Спеціально створені відділи займаються, в межах банку, фінансуванням трансакцій на зразок «венчурний капітал» (venture capital) [17]. Варто відзначити, що кредитні продукти в США для технологічного бізнесу трактовані як доповнення до інвестицій типу - venture capital. Американські банки пропонують також новітні продукти, котрі використовуються при застосуванні банківського Інтернет-каналу: складання та пересилання аплікацій на отримання кредиту через Інтернет за допомогою спеціального банківського пакета; спеціальні інструменти, які допомагають у створенні бізнес-плану, проведення бухгалтерського обліку фірми через Інтернет за допомогою банківського програмного пакета; інтернет-інструменти, які допомагають прийняти рішення. Деякі американські банки мають у своїй структурі спеціалізовані фірми, які займаються фінансуванням типу venture capital. Це гарантує з боку банку комплексність послуг, що надаються у цій галузі.

В Ізраїлі ситуація у галузі фінансування інновацій визначається за допомогою трьох факторів [18]:

1. Потужна підтримка інноваційного бізнесу урядом;
2. Висока пропозиція інвестиційного капіталу та добре розвинута фінансова інфраструктура;
3. Постійні сильні контакти з американськими бізнесовими і фінансовими структурами, оскільки США є основним торговим (експортним) партнером.

Надзвичайно важливу роль у фінансуванні інноваційного бізнесу в Ізраїлі відіграють багатосторонні міждержавні фонди (наприклад, американсько-ізраїльський, канадсько-ізраїльський і т.п.). Також пропозиція з боку фондів венчурного підприємництва (venture capital) є достатньо потужною і стає причиною високого зацікавлення ізраїльських банків щодо фінансування інноваційних проектів. До найважливіших ізраїльських банків, які займаються підтримкою інноваційного бізнесу, можна віднести Луомі Банк (Luomi Bank) та Ізраїльський Дисконтний Банк (Israel Discount Bank).

У Європі, відповідно до матеріалів дослідження за темою: «Фінансування нових технологічних фірм комерційними банками в Європі» (Funding new technology based firms by commercial banks in Europe), комерційні банки прагнуть мати імідж банків, які займаються стимулюванням та фінансуванням інноваційного бізнесу, але на практиці концентруються на ефективному адмініструванні ризиків. Оскільки інноваційний бізнес є високо ризиковим з огляду на впровадження продуктів на нові, часто невідомі ринки, швидкі технологічні зміни в світі і сильну глобальну конкуренцію, відповідно європейські банки на практиці є стриманішими у фінансуванні інноваційних підприємств і проектів.

Таким чином, незважаючи на те, що перехід до ринкової економіки передбачає зменшення ролі держави в інноваційній діяльності, через ряд обставин (по-перше, - проблема інвестиційного капіталу) найближчим часом в Україні держава і надалі змушена відігравати ключову роль у фінансуванні найважливіших напрямків економіки. Проте доцільно певним чином змінити схему такого фінансування. Джерелом коштів повинні активніше виступати позабюджетні фонди, до участі в яких потрібно активно залучати приватний капітал, комерційні банки, тощо. Необхідно визначити пріоритетні напрямки розвитку вітчизняної науки і забезпечити підтримку на найцінніших та незахищених напрямках економіки. На пріоритетних напрямках доцільно створювати об'єднані зацікавлених організацій та підприємств, фінансові та фінансово-промислові групи. Взаємодія органів державного управління з науково-технічними організаціями

повинна будуватись головним чином на контрактній основі, в межах конкурсного та критеріального відбору проектів. Потрібно постійно впроваджувати нові форми залучення недержавних коштів у фінансування інноваційного процесу, проте це стане можливим лише в разі утворення сприятливого інвестиційного клімату, в першу чергу - реформа податкової системи, стабільна правова база та інші.

Джерела та література:

1. www.ukrstat.gov.ua
2. A New Economy?: The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. OECD, 91377, May 22, 2000, с.34
3. Опрацьовано на основі інформації Індійського Міністерства Інформаційних Технологій: www.venturefundindia.mit.gov.in
4. Green Paper on Innovation, European Commission ECSC-EAEC, Brussels/Luxembourg, 2003
5. F.Foyn. Community Innovation Survey 1997/1998. Eurostat, Research and Development, Theme 9- 2/1999, с. 147
6. Doing Business in Ireland - Overview of taxes, Dublin, 2001, с. 49
7. Japan tax System. Tax Bureau Ministry of Finance, 2004.
8. Japan White Book on SMES, Tokio, 2003.
9. Mieczyslaw Bak, Przemyslaw Kulawczuk, Anna Szczesniak, Theresa Szczurek. Finansowanie biznesu technologicznego.- Warszawa-Gdynia-Denver, 2003, с. 115.
10. Storey D.J., Tether B.S.: New technology based firms in the European Union: an introduction, Elsevier Science BV, Amsterdam 1998, с. 89
11. Опрацьовано на основі: www.tekes.fi
12. Опрацьовано на основі: www.aka.fi
13. Funding of new technology-based firms by commercial banks in Europe, European Commission, Enterprise Directorate-General, EUR 17025, Luxembourg 2000, с.25
14. Funding of new technology-based firms by commercial banks in Europe, European Commission, Enterprise Directorate-General, EUR 17025, Luxembourg 2000, с.33
15. Funding of new technology-based firms by commercial banks in Europe, European Commission, Enterprise Directorate-General, EUR 17025, Luxembourg 2000, с. 38
16. Begovich M.E.: The High-Tech Loan Portfolio Not Just a Snack, Anymore, «Journal of Lending and Credit Risk Management» 1998, с. 34
17. Silicon Valley Bank: http://www.svb.com/bus_serv/lending/lending.html
18. Funding of new technology based..., с. 37

**Вікторія Аніщенко,
Вікторія Маргасова,
Володимир Іванець**



РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ПІДВИЩЕННІ СТУПЕНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Історія розвитку людства перебуває під впливом проблем різного ступеня складності й драматизму. У будь-якому сторіччі ми можемо бачити ряд подій, що вплинули на хід світової історії. Однак період кінця XX - початку XXI ст.ст. у цьому плані є унікальним. Цей відрізок розвитку людської цивілізації супроводжується виникненням складних і масштабних проблем, котрі ставлять людство на межу загибелі в тому випадку, якщо воно буде уповільнювати вибір прийняття рішень щодо їх усунення.

Однією з таких глобальних проблем сучасності є екологічна криза, котру, користуючись мовою науки, можна визначити як порушення рівноваги в екологічних системах і у відносинах суспільства з природою. Сьогодні вже абсолютно ясно, що екологічна криза - це не локальне явище. Антропогенні зміни біосфери поширюються в масштабах сучасної цивілізації і, що є особливо важливим, подальший розвиток людського суспільства провокує прискорення цих змін.

Безперечно, саме господарсько-економічна діяльність людини зумовила виникнення зворотних та незворотних змін у природному середовищі, яке є базисом для розвитку всіх видів цієї діяльності.

Тому, з нашої точки зору, будь-який вид людської діяльності необхідно спрямовувати на гармонізацію відносин у системі «Природа - Промислове підприємство - Людина». Саме принцип гармонізації покладено в основу екологічного менеджменту, роль якого є значною як для збереження природи, всіх живих істот, включаючи людину, для задоволення різноманітних потреб людства, суспільства в цілому в екологічно чистій сировині та продукції, так і в забезпеченні безпеки найвпливовішого елемента цієї системи, тобто промислового підприємства.

Отже, забезпечивши техніко-технологічну, екологічну складову загальної безпеки промислового підприємства, людина формує основи економічної безпеки, підтримка якої потребує значних фінансових вкладень. Саме на шляху забезпечення високого ступеня економічної безпеки підприємства велику роль відіграє екологічний менеджмент. Він є частиною загального менеджменту промислового підприємства, має дієві інструменти визначення ступеня екологічного ризику, який в свою чергу впливає на економічний ризик діяльності підприємства та на його загальну економічну безпеку.

Актуальність проблеми дослідження. Багато провідних вчених присвятили дослідженню ролі екологічного менеджменту у підвищенні ступеня техніко-технологічної безпеки, зокрема І.К.Бистряков, Б.М.Данилишин, С.І. Дорогунцов, С.М.Ілляшенко, В.О.Лук'янихін, М.А. Хвесик та інші [1-9].

Водночас питання ролі екологічного менеджменту у підвищенні ступеня економічної безпеки, промислового підприємства залишаються ще не достатньо дослідженими. Тому на сьогодні є актуальним і об'єктивно необхідним детальніше розв'язувати питання щодо виявлення дієвих інструментів екологічного менеджменту, застосування яких дозволить підвищити рівень економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах екологічний аспект економічної безпеки підприємства має надзвичайно велике значення і вимагає посиленої уваги з боку загального менеджменту підприємства, особливо його сучасного елемента - екологічного менеджменту. Екологічні загрози за масштабністю негативного впливу можуть перевищувати будь-яку агресію. У системі економічної безпеки екологічні загрози зумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми причинами.

Як відомо, до сфери уваги та відповідальності менеджменту входить все, що будь-яким чином впливає на продуктивність організації та результативність її діяльності - всередині організації та за її межами, в підконтрольних організації сферах або в сферах їй не підконтрольних. Тому за останнє десятиріччя отримало розвиток екологічне управління, спрямоване на розвиток екологічно безпечних виробничих процесів, виготовлення послуг. Таке управління забезпечує задоволення потреб населення у зниженні ступеня екологічної небезпеки, а значить, підвищення рівня його здоров'я. Екологічна безпека є запорукою економічної безпеки підприємства. Вона хоча й потребує значних вкладень (не тільки на етапі впровадження екологічного менеджменту), однак і забезпечує появу нових економічних партнерів, які хочуть мати й отримувати постійно економічно чисті товари чи послуги.

Екологічний менеджмент є невід'ємною частиною системи менеджменту, охоплює всі етапи економічного процесу, починаючи з вибору вихідних матеріалів та споживання природних ресурсів і закінчуючи споживанням вироблених товарів та послуг. При цьому інструменти, методи, підходи та інші засоби, якими оперує екологічний менеджмент, включаючи весь комплекс засобів сучасного менеджменту, використання яких є виправданим у конкретних економічних умовах. Така тактика роботи дозволяє екологічному менеджменту досягати балансу між економічними інтересами підприємства як економічного суб'єкта зростання прибутковості, поширення екологічно чистих товарів і послуг, розширення ринку збуту, забезпечення економічної безпеки Т-екологічними, соціальними та споживчими інтересами суспільства в цілому (особливо в галузі екологічної безпеки).

Ефективність сучасних підходів менеджменту у вирішенні економічних проблем і завдань (особливо проблем екобезпеки) знайшла пряме підтвердження перш за все в роботі великих організацій, підприємств і так званих транснаціональних корпорацій (ТНК). Мова йде про розповсюдження в сучасному економічному світі принципу саморегулювання екологічної діяльності, суть якого полягає у добровільному прийнятті підприємством обов'язків щодо зниження негативного впливу його діяльності на довкілля і впровадження системи екологічного менеджменту у відповідності вже з існуючими корпоративними договорами та міжнародними стандартами або у відповідності зі своїми власними принципами.

Така ситуація свідчить перш за все про те, що внутрішня екологічна практика та екологізація виробничої діяльності може сприяти збільшенню доходів, виробництва, підвищенню конкурентоспроможності економічних суб'єктів. У свою чергу спільнота (значення якої не можна недооцінювати) отримала новий інструмент контролю над діяльністю організацій, які

взяли на себе добровільні обов'язки зі зниження негативного впливу на довкілля.

Кажучи про сучасний економічний світ, тенденції його розвитку, важливо розуміти напрям тих змін, які були ініційовані під впливом процесу екологізації і виробничої діяльності та розповсюдження концепції екологічного менеджменту. Перш за все є очевидним той факт, що впровадження повномасштабної системи екологічного менеджменту є доступним достатньо крупним організаціям, які мають певну «економічну стійкість», фінансову стабільність, в яких вже склалася певна система менеджменту, накопичений досвід реагування на зміни зовнішнього середовища, є необхідні ресурси: фінансові, матеріальні, кадрові та інші, тобто все те, що визначає готовність організації до змін. Розробляючи екологічну політику, реалізуючи економічні програми, декларуючи свою прихильність до зниження впливу на природне середовище, визначаючи принципи відносин з економічними партнерами тощо, такі корпорації «встановлюють (задають) правила гри» для всього економічного оточення, в якому вони діють, примушуючи останніх або підлаштовуватись під ці «правила гри», або згорнути свою діяльність. Ця негласна боротьба за дль збереження довкілля свідчить про те, що саме крупні організації і корпорації серед інших економічних суб'єктів першими почали процес пошуку шляхів виходу з екологічної кризи, підвищення екобезпеки підприємства як однієї з основних складових економічної безпеки. Проявляючи турботу про стан довкілля, крупні корпорації діють на догоду потребам споживачів, отримуючи від них «як подяку», якщо так можна сказати, стабільний рівень попиту, а значить і ринок збуту. В той же час відбувається оновлення системи менеджменту організації, що дозволяє їй реалізовувати свої внутрішні можливості, які досі не використовувалися, що також впливає на певні економічні результати.

Така поведінка вимагає від дрібних організацій, фірм для збереження своєї конкурентоспроможності також спиратися у своїй роботі на принципи і підходи екологічного менеджменту, а значить переходити на принципи стійкого економічного розвитку. І справа тут не тільки у прагненні задовольнити нові вимоги споживачів до якості товару (а також до процесу його виробництва), але й у простому вмінні мінімізувати витрати виробництва, які прямим чином впливають на ефективність та економічну безпеку виробництва. До подібного рішення приходять також і ті організації, які виступають економічними партнерами корпорацій і фірм, котрі вже впровадили систему екологічного менеджменту та готуються до її сертифікації.

Безумовно, неможливо перелічити всі причинно-наслідкові зв'язки, що виникають між окремими економічними суб'єктами в результаті реалізації концепції екологічного менеджменту. Однак розуміти, як і чому вони виникають, вкрай важливо.

Серед дієвих інструментів екологічного менеджменту, з нашої точки зору, є специфічний економічний інструмент - це фінансовий моніторинг організації, які мають у своєму складі об'єкти, що викликають ризик виникнення екологічної небезпеки (або будь-якої надзвичайної техногенної ситуації, яка може негативно вплинути на довкілля), що в свою чергу впливає на ступінь економічної безпеки підприємства.

Метою фінансового моніторингу організацій є отримання об'єктивної оцінки їх фінансово-економічного стану, що дозволить своєчасно здійснити контрольні перевірки з боку державних наглядових органів і вчасно здійснити необхідні профілактичні заходи.

На відміну від надзвичайних ситуацій (НС) неприродного походження, які часто носять характер сили, котру неможливо подолати, хоча в той же час можна спрогнозувати, для НС техногенного характеру існує більше можливостей зниження ризику їх виникнення і тяжкості наслідків. Для цього необхідно правильно організувати цілеспрямовану роботу щодо підтримки у нормальному стані об'єктів технічної та соціально-технічної інфраструктури. На проведення таких заходів необхідне певне фінансування.

Для реалізації фінансового моніторингу потрібно здійснити фінансово-економічний аналіз, вихідні дані для якого формуються організаціями при підготовці документів бухгалтерської звітності та надаються зовнішнім користувачам у відповідності з діючими нормативно-правовими документами. Загальна кількість фінансових показників, які використовують у різних цілях, є великою. З метою визначення фінансового ризику виникнення техногенних НС треба використовувати показники, що характеризують різні аспекти діяльності організацій, які мають у своєму складі потенційні джерела аварій:

- середньомісячна виручка від реалізації продукції, надання послуг, виконаних робіт;
- рентабельність продаж та рентабельність (прибутковість) капіталу;
- коефіцієнт абсолютної, критичної ліквідності, коефіцієнт покриття;
- ступінь платоспроможності за поточними зобов'язаннями;
- коефіцієнти забезпеченості оборотними коштами та оборотним капіталом у розрахунках;
- власний оборотний капітал;
- частка власного капіталу в оборотному капіталі;
- непокритий збиток;

- коефіцієнт зносу.

Розрахунок даних показників проводиться на основі існуючих форм бухгалтерської звітності та встановлених методик [10].

Основним вихідним документом для контролю техногенної безпеки підприємства є затверджений державою перелік видів діяльності і об'єктів, які мають підвищену екологічну безпеку.

При проведенні фінансового моніторингу здійснюється розрахунок фінансових показників та їх порівняння з рекомендованими, що дає можливість оцінити ступінь ризику виникнення аварій і техногенних НС з погляду фінансового стану організацій.

Розподіл організацій, які мають підвищену екологічну небезпеку, за результатами фінансового моніторингу, наведений в таблиці 1.

Таблиця 1

Групи організацій за зниженням ступеня фінансового ризику

Група та значення фінансового ризику	Основні характеристики групи, що впливають на економічну безпеку підприємства
1	2
1 група низький ступінь фінансового ризику	Значення фінансових показників організації перебувають у межах нормативних (рекомендованих). Це означає, що дана організація має достатні фінансові ресурси для виконання всіх заходів, передбачених вимогами технічної, технологічної та екологічної безпеки. Ризик виникнення аварій або техногенної НС за фінансовим фактором можна оцінити як найменший, тому й ступінь економічної безпеки підприємства є найвищим.
2 група середній ступінь фінансового ризику	Основною кваліфікуючою ознакою є збитковість поточної виробничої діяльності. Тобто знижена можливість фінансування запланованих заходів щодо забезпечення різного роду безпеки. Разом з тим базові показники фінансового стану організацій даної групи в цілому гірші, ніж відповідні показники першої групи, але не переходять меж критичних значень, що свідчить про можливість організації знайти кошти, в тому числі за рахунок їх перерозподілу, для здійснення необхідних заходів.
3 група високий ступінь фінансового ризику	Основною кваліфікаційною ознакою є неплатоспроможність організації з високим ступенем ризику виникнення аварій та техногенних НС; характеризує виснаження або відсутність у достатній кількості ліквідних активів і джерел їх утворення, які могли бути направлені на погашення зобов'язань організації, компенсацію накопичених збитків, у результаті чого організація переходить у режим обмеження дій, коли є відсутніми кошти для оновлення матеріально-технічної бази підтримки на необхідному (безпечному) рівні функціонування наявних виробничих фондів.

**/ Примітка: при цьому слід відмітити, що досвід роботи з фінансового стану організації показує, що критичні значення показників не відповідають нормативним (рекомендованим) значенням. У той же час відхилення показників від норми це не є свідченням порушення фінансово-господарської діяльності і не є ознакою кризового стану організації.*

Як на наш погляд, то доцільно заносити результати проведеного фінансового аналізу та ранжування організацій за групами ризику у спеціальну форму - «облікову картку організації».

До того ж потрібно проводити ранжування вибірки організацій третьої групи за зниженням показника ступеня платоспроможності за поточними зобов'язаннями. Даний показник характеризує можливість розрахунків організації за своїми зобов'язаннями. Він найточніше відображає рівень фінансово-економічного стану організацій.

На наступному етапі є сенс провести аналіз груп організацій з високим ступенем фінансового ризику на предмет наявності технічних, технологічних та екологічних ризиків. Саме на потенційно небезпечні об'єкти організацій з високим ступенем різного роду ризиків у першу чергу повинна бути спрямована увага з боку не тільки контролінгу організацій, але й з боку державних контрольних органів.

Висновки. Отже, можна зробити такі висновки:

- сьогодні неможливо побудувати сучасну систему менеджменту функціонуючого підприємства без врахування екологічного фактора, без врахування вимог екологічної безпеки, яка в свою чергу пов'язана з промисловою безпекою і достатньо впливає на економічну безпеку підприємства;

- фінансовий моніторинг, як один з економічних інструментів екологічного менеджменту, дає характеристику фінансового стану організацій (підприємств), відображає результати можливості розрахунків організації за своїми зобов'язаннями і відбиває реальні можливості витрат, які можуть бути задіяні або вже були задіяні на попередження аварій і НС техногенного характеру;

- роль екологічного менеджменту в управлінні економічною безпекою дуже велика, оскільки саме ця складова загального сучасного менеджменту має велику кількість інструментів управління потенційно небезпечними об'єктами промисловості з високим ступенем фінансового, технічного, технологічного, екологічного і, як наслідок, економічного ризику в цілому.

Джерела та література:

1. Аніщенко В.О. Фінансові проблеми розвитку екологічного підприємництва // 36 матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове та інституційне забезпечення підприємництва в Україні», Київ, 24-25 березня 2005 р. /Редкол.: І.І. Тимошенко та ін. - К.: Вид-во ЄУ, 2005.- С. 1-12.
2. Аніщенко В.О., Кайстренко Т.Л., Митькевич Н.В. Аналіз екологізації фінансово-економічної системи в Україні // Сіверянський літопис, № 1, 2002.- С. 169-173.
3. Быстряков И.К. Адаптивное управление эколого-ориентированным развитием как методологическая проблема //Методы решения экологических проблем / Под. ред. Л.Г. Мельника. - Суми, 2001. - С. 51-68.
4. Данилишин Б.М. Эколого-экономические проблемы обеспечения устойчивого развития производительных сил Украины. - К.: СОПС НАН Украины, 1996. - 260 с.
5. Дорогунцов С.І., Ральчук О.М. Управління техногенно-екологічною безпекою у парадигмі сталого розвитку. - К., 2001. - 175 с.
6. Мельник Л.Г. Екологічна економіка - Суми, 2003. - 348 с.
7. Ілляшенко С.М., Божкова В.В. Управління екологічними ризиками інновацій. - Суми, 2004. - 214 с.
8. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент. - Суми, 2002. - 320 с.
9. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Кулаковський Ю.П. Економіко-правове регулювання природокористування: Монографія. - К., 2004. - 524 с.
10. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2004. - 424 с.

Максим Демченко

●

НАБЛИЖЕННЯ СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ І ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ СТАНДАРТІВ

Сучасний економічний розвиток української держави неможливий без трансформації і наближення національних банківських та торговельних механізмів до загальноприйнятих світових норм та стандартів. Від цього безпосередньо залежить якість експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання України, їх захищеність від проблем, пов'язаних із відмінностями в економічних структурах, юрисдикціях, діловій та банківській практиці в різних країнах. Головними міжнародними організаціями, які сприяють цьому питанню, є Світова організація торгівлі (СОТ), Комісія з права міжнародної торгівлі при ООН та Міжнародна торговельна палата (надалі МТП). Зосереджено нашу увагу на діяльності Міжнародної торговельної палати, також відомої на міжнародній арені як «Світова організація бізнесу».

Від моменту заснування МТП у 1919 році місцезнаходженням організації та її Міжнародної штаб-квартири є місто Париж, Франція. МТП користується авторитетом у розробці сучасних розрахункових стандартів та правил, зразкових контрактів, торговельних кодексів, що регулюють ведення транскордонного бізнесу, також об'єднує різні сектори економіки у ринкових країнах. Найважливішими продуктами МТП є: Інкотермс-2000, UCP 500, уніфіковані правила, кодекси і типові контракти.

Міжнародна торговельна палата діє з метою:

- представництва торговельного, промислового, фінансового, транспортного, страхового і, в цілому, усіх секторів міжнародного бізнесу;
- ствердження точок зору корпорацій, компаній, організацій, фірм і фізичних осіб, задіяних у міжнародній торгівлі та пов'язаних із нею господарських операціях, і висловлення їх перед відповідними міжурядовими інституціями, а також, через свої національні комітети, групи і безпосередніх членів, перед урядами та іншими органами відповідних країн;
- забезпечення ефективних і послідовних заходів в економічній та правовій сферах з метою сприяння гармонійному зростанню і свободі міжнародної комерційної діяльності;
- надання практичних і експертних послуг міжнародній діловій спільноті;
- заохочення ефективного зближення та співробітництва між бізнесменами різних країн та між організаціями, що їх об'єднують.

Зважаючи на мету МТП, входження України до її структури вбачається дуже корисним і своєчасним. Почався цей процес з 1 жовтня 1997 року, коли тодішній міністр закордонних справ України Г.Й.Удовенко в рамках головування на 52-ій сесії Генеральної Асамблеї ООН зустрівся з Генеральним секретарем МТП пані Марією Ліванос Каттауї. Під час зустрічі було вирішено створити Український національний комітет МТП (УНК МТП) для розвитку відносин з МТП, іноземними, міжнародними урядовими та підприємницькими структурами, конструктивного посередництва між державою та підприємцями України, сприяння міжнародній торгівлі, інвестиціям, зміцненню та лібералізації ринкової економіки. Така ініціатива була підтримана Кабінетом Міністрів України, який своїм розпорядженням № 22692/23 від 12 листопада 1997 р. доручив причетним міністерствам і відомствам України надати необхідну допомогу у створенні Українського національного комітету Міжнародної Торгової Палати. Остаточно Український національний комітет МТП (УНК МТП) було створено 14 серпня 1998 року після отримання згоди від Антимонопольного комітету України та його реєстрації. Показовим є те, що Україна на теренах колишнього СРСР другою (після Литви) увійшла до складу МТП.

Співзасновниками УНК МТП є такі поважні організації та установи, як: Український союз промисловців і підприємців (УСПП), Спілка юристів України, юридична фірма «Юріс», об'єднання підприємств хімічної галузі України «Союз хіміків України», Українська ліга підприємців агропромислового комплексу, Українська академія зовнішньої торгівлі. Першим президентом УНК МТП було обрано голову Українського союзу промисловців і підприємців А.К.Кінаха, а після закінчення строку його президентських повноважень III Асамблея учасників УНК МТП 23 червня 2000 р. однотайно обрала президентом УНК МТП Володимира Ігоровича Щелкунова, першого віце-президента УСПП.

Головними завданнями своєї діяльності УНК МТП ставить:

- сприяння конструктивному запозиченню Україною на рівні державного регулювання та приватної ділової практики найсучасніших міжнародних правил і стандартів, практичного фахового досвіду галузевого та універсального значення;
- здійснення підтримки заходів державної влади щодо приєднання до глобальних і регіональних економічних об'єднань;
- сприяння збільшенню експорту вітчизняної продукції до різних країн світу, пропагування виробничої діяльності своїх учасників;
- усунення бар'єрів, які перешкоджають зовнішньоекономічній діяльності українських підприємств;
- лобювання в органах державної влади та місцевого самоврядування інтересів українських підприємств (учасників УНК МТП) у веденні бізнесу на національному та міжнародному рівні;
- надання допомоги підприємцям (Учасникам УНК МТП) у проведенні заходів щодо обмеження невиправданого втручання держави у їх діяльність;
- захист інтересів своїх учасників;
- включення учасників УНК МТП до пілотних проектів МТП та УНК МТП з подальшим поширенням позитивного досвіду в Україні та у світі;
- залучення іноземних партнерів до проведення відповідних заходів щодо широкого впровадження в торгівлю і виробництво України сучасних технологій з інвестуванням у вітчизняну економіку.

За вісім років існування УНК МТП проведена велика та плідна робота, щодо налагодження відносин та конструктивної взаємодії між Національними комітетами МТП інших держав, започаткування діалогу і ділових відносин у вигляді бізнес-форумів, конференцій, індивідуальних зустрічей та переговорів, спільна робота на виставках та ярмарках тощо. Налагоджено співпрацю із 88 національними комітетами зарубіжних держав та використовуючи можливості торгово-економічних місій у складі посольств України за кордоном. Триває процес

відкриття закордонних представництв Українського національного комітету МТП, на сьогодні їх створено 11 у таких стратегічно важливих країнах світу, як: Російська Федерація, Сполучені Штати Америки, Китайська Народна Республіка, Федеративна Республіка Німеччина, Іспанія, Республіка Кіпр, Королівство Данія, Угорська Республіка, Об'єднані Арабські Емірати, Республіка Польща. Створена розгалужена регіональна система в Україні за обласним принципом, у тому числі і в Чернігівській області на базі ВАТ «Чернігівський завод радіоприладів» («ЧеЗаРа»). Між Українським національним комітетом МТП і Донецькою, Запорізькою, Чернігівською, Дніпропетровською, Луганською торгово-промисловими палатами укладені двосторонні угоди про співробітництво і партнерство. Під егідою Українського національного комітету МТП відбулися візити делегації ділових кіл до Королівства Таїланд, ОАЕ, Франції, Хорватії, Греції, Кіпру, Угорщини, Куби та Словенії. Все це дає можливість стверджувати, що Україна впевнено наближається до тісної і взаємовигідної економічної співпраці зі світовим співтовариством.

Джерела та література:

1. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги / Пер. с англ. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения/Под ред. Л.Н.Красавиной.- М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч.посібник / О.І.Береславська, О.М.Наконечний, М.Г.Пясецька та ін.;За заг.ред. М.І.Савлука.- К.:КНЕУ, 2002.
4. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. - М.:ФБК-ПРЕСС,1998.
5. Ющенко В., Мищенко В. Управління валютними ризиками. - К.: Знання,1998.
6. Офіційний сайт / Верховна Рада України . - www.rada.gov.ua
7. Офіційний сайт / Український Національний комітет Міжнародної Торгової Палати. - www.iccua.org

Анастасія Бортник



ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні швидкість розвитку будь-якої підприємницької структури залежить передусім від того, наскільки реальними і обґрунтованими є цілі, поставлені перед нею, оскільки саме на їх основі відбувається стратегічне, поточне та оперативне планування діяльності даної структури. Досить тривалий проміжок часу в економічній літературі переважала думка, що головною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, тобто вважалося, що підприємство буде доти здійснювати свою діяльність, доки буде максимізувати свої прибутки. Зазначимо, що при цьому відбувалося ототожнення функції підприємства, невиконання якої неодмінно призводило б до його ліквідації, і цілі. На практиці ж підприємства досить впевнено утримували свої позиції на ринку, якщо не лише не отримували прибутку від здійснення діяльності, а й мали незначні збитки. Це привело до спростування думки, що головною метою діяльності будь-якого комерційного підприємства є максимізація прибутку, а також дозволило розділити поняття функції і цілі підприємства, довести існування інших цілей у підприємств.

Мета цієї статті полягає у дослідженні різних класифікацій факторів економічного росту, розгляді типів економічного зростання, вимірі темпів економічного зростання, застосуванні інноваційного підходу до класифікації факторів економічного зростання.

На нашу думку, для більшості вітчизняних підприємств в умовах конкурентоспроможного ринкового середовища найприйнятнішими є такі цілі, як завоювання певного сегмента ринку, зміцнення ринкових позицій підприємства, створення і збереження позитивної репутації, тобто економічне зростання підприємства.

Поняття економічного зростання є досить багатоаспектним і складним, оскільки, з одного боку, його можна розглядати як оцінку діяльності підприємства протягом певного проміжку часу, а з іншого боку, це є процес, що супроводжується якісними і кількісними змінами стану підприємства. Саме тому кожному підприємству необхідно володіти інформацією хоча б про основні фактори економічного зростання і вміти керувати ними на свою користь. Крім того, за допомогою визначення сукупності факторів, за рахунок впливу яких відбувається даний процес, можна визначити тип економічного зростання, що є дуже важливим для майбутньої діяльності підприємства.

Враховуючи, що поняття економічного зростання є багатоаспектним, у науковій літературі виділяють п'ять його вимірів, поєднання яких характеризується системним економічним зростанням [1, 2]:

1. часовий;
2. територіальний;
3. галузевий;
4. відтворювальний;
5. інноваційний.

Часовий вимір визначає економічне зростання як таке, при якому підприємство без суттєвих ускладнень долає кризові явища, що виникають в оточуючому середовищі і всередині підприємства, за рахунок прогнозування і попередження таких явищ. Однак при цьому темпи стійкого економічного зростання повинні сформуватися самостійно, оскільки саме за такої умови відбувається еволюційне зростання підприємства. За інших умов при їх штучному завищенні на підприємстві при несприятливих умовах може відбуватися посилення кризи.

Звертає на себе увагу і той факт, що різні структурні складові економіки розвиваються з дуже різною інтенсивністю, що не може не вплинути на економічне зростання в територіальному і галузевому вимірюванні. За різною структурізацією економіки - галузевою, територіальною, за формами власності, розмірами підприємств і т.п. - помітна значна різниця в темпах і якості зростання [1]. Це пояснюється тим, що різні території мають певні географічні, природні та ін. відмінності, що впливають на умови функціонування підприємств. У деяких природно багатших місцях економічне зростання відбувається швидше, там, де території бідніші, - повільніше. В даному разі саме держава як найзацікавленіший в економічному зростанні певної території інститут повинна створити такі умови, щоб за відсутності або дефіциту природних ресурсів підприємство мало можливість розвитку і росту.

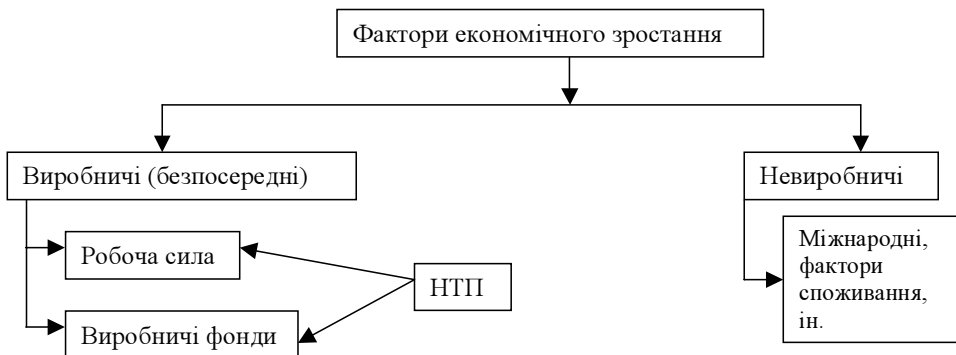
Інноваційний аспект економічного зростання показує, наскільки активно підприємство у своїй діяльності використовує інновації. Так, за даними Державного комітету статистики України, у 2004 році лише 10% підприємств впроваджували інновації у свою діяльність; у 2005 році їх питома вага зменшилася до 8,2%, а за I квартал 2006 року даний показник становив 7,6% [3].

Відтворювальний аспект економічного зростання підприємства визначається розвитком процесів виробництва і споживання. Безперечною умовою розвитку виробництва є відтворення, тобто відновлення витрачених у ході виробництва ресурсів. Невід'ємною частиною економічного зростання є також процес поновлення споживання, тобто відновлення витрачених (задоволених, таких, що переключилися на іншу продукцію або просто вибулих) споживачів» [1]. Аналізуючи діяльність вітчизняних підприємств протягом останніх кількох років, можна дійти висновку, що дані процеси на них майже не розвиваються. Крім того, ступінь зношення основних засобів багатьох вітчизняних підприємств перевищує 70%, а про стимулювання споживання не може бути мови. Саме тому в сучасних умовах розвитку економіки можна сміливо стверджувати, що економічне зростання відбувається в умовах мінімізації відтворювальних процесів.

Деякі науковці виділяють ще один аспект економічного росту, який називають функціональним [2]. Суть даного аспекту полягає в тому, що він допомагає визначити і проаналізувати організаційні, управлінські, наукові, технічні, соціальні та інші форми і методи розвитку, що є спільними для однорідних об'єктів аналізу - суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм і різних форм власності.

Визначення особливостей вимірів економічного зростання дозволяє сформувати об'єктивне уявлення про сукупність факторів, що впливають на економічне зростання кожного окремого підприємства.

Вітчизняні науковці [4,5] розробили безліч класифікацій факторів економічного зростання. Однак переважна більшість виділяє дві основні групи: виробничі і невиробничі фактори (рис. 1).



Деякі науковці виробничі фактори вважають безпосередніми або первинними.

Рисунок 1 - Традиційний підхід до класифікації факторів економічного зростання

До виробничих факторів економічного зростання відносять робочу силу і засоби виробництва. При цьому існує думка, що НТП - це окремий фактор, що не належить до виробничих, однак впливає на них. Усі інші фактори, як то специфічні, міжнародні, фактор споживання, відносять до групи невиробничих. Вважається, що характер використання безпосередніх виробничих факторів економічного росту (екстенсивний або інтенсивний) впливає на формування відповідного типу економічного зростання, тобто екстенсивного або інтенсивного.

На сьогодні діяльність підприємства поділяється на три основні види, пов'язані між собою, тому це потребує іншої класифікації факторів економічного росту, яка б допомагала розкривати сутність економічного зростання підприємства (рис. 2).

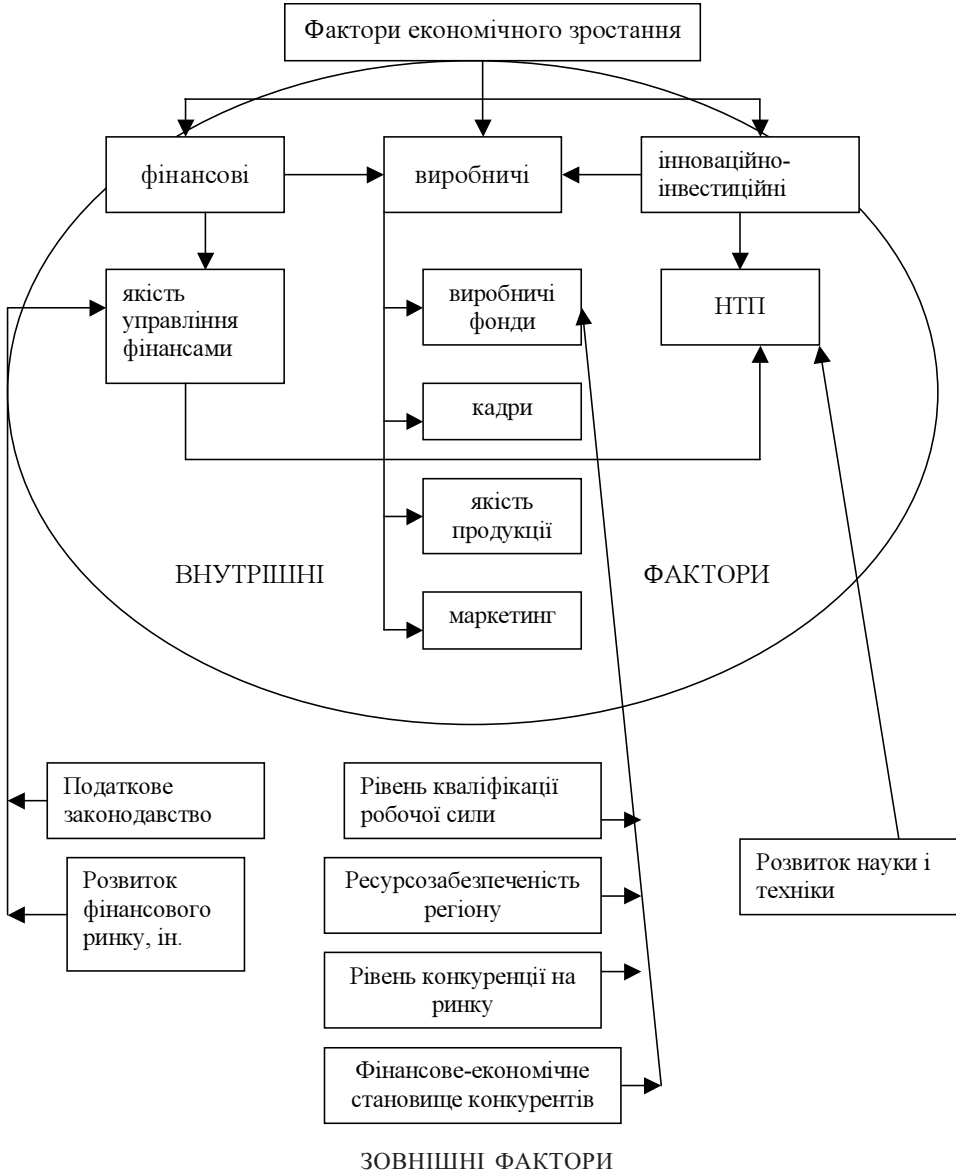


Рисунок 2 - Інноваційний підхід до класифікації факторів економічного зростання

За інноваційного підходу до класифікації факторів економічного зростання їх можна поділити на зовнішні і внутрішні. До внутрішніх факторів належать фінансові, інноваційно-інвестиційні і виробничі. При цьому кожна група факторів пов'язана між собою. Найважливішими серед виробничих факторів, на нашу думку, є виробничі фонди, кадри, якість продукції і маркетинг.

До зовнішніх факторів належать: податкове законодавство, розвиток науки і техніки, рівень кваліфікації робочої сили, ін. На рисунку зазначені не всі зовнішні фактори, а лише наведено деякі з них як приклад. На нашу думку, кожний зовнішній фактор повинен розглядатися разом із внутрішніми факторами економічного зростання. При цьому повинна визначатися сила впливу даного фактора на внутрішнє середовище підприємства.

Для того, щоб детальніше вивчити фактори економічного зростання, ми пропонуємо дещо удосконалити класифікацію факторів, наведену в [2], і проводити її за такими основними групами:

1. внутрішні і зовнішні;
2. об'єктивні і суб'єктивні;
3. ринкові і неринкові;
4. екстенсивні та інтенсивні;
5. матеріальні і нематеріальні;
6. соціально-економічні і науково-технічні;
7. структурно-організаційні та управлінські;
8. виробничі, інноваційно-інвестиційні, фінансові.

Комбінація факторів економічного зростання визначає тип економічного зростання. Як уже зазначалося, в основному виділяють два основних типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний. При цьому екстенсивне економічне зростання - це «розширення виробництва, що базується на кількісному збільшенні обсягу економічних ресурсів, що залучаються у виробництво, за незмінної ефективності виробництва» [2,4,6]. Під інтенсивним економічним зростанням розуміють «розширення виробництва, яке базується на якісному вдосконаленні та ефективному використанні економічних ресурсів на основі науково-технічного прогресу» [2,4,6]. Дуже рідко виділяють ще детенсивне економічне зростання, при якому відбувається «розширення виробництва, що базується на кількісному збільшенні обсягу економічних ресурсів, що залучаються у виробництво, при одночасному зниженні ефективності виробництва» [6].

Необхідно звернути увагу на те, що на практиці визначити той чи інший тип економічного зростання майже не можливо, тому що вони тісно переплітаються між собою. Тому досліджують результат діяльності підприємства та фактори, які вплинули на його досягнення, і в залежності від їх характеристик визначають переважно інтенсивний або переважно екстенсивний тип економічного зростання, а це дуже важливо для побудови подальшої лінії поведінки підприємства на ринку.

Джерела та література:

1. Клейнер Г.Б. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста. Парламентские слушания - общественная конференция «Удвоение ВВП: задачи, условия, результаты». - М.: Янус-К, 2003. - 15 с.
2. Зубарев И.В., Ключников И.К. Механизм экономического роста транснациональных корпораций; Моногр. - М.: Высш. шк., 1990. - 159 с.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>
4. А.В. Марьенко. Эффективность производства и рост социалистической экономики. - К.: Изд «Наукова думка», 1984. - 110 с.
5. Вечканов В.С., Вечканов Г.С. Ускорение и эффективность производства. - Л.: Издательство Ленинградского университета, 1989. - 208 с.
6. Політична економія. Навчальний посібник / За редакцією д.е.н., проф. Г.І. Башнянина і к.е.н., доц. Є.С. Шевчук. 3-тє вид., перероблене і виправлене. - Львів: «Новий Світ - 2000», 2004. - 480 с.



ПРО АВТОРІВ

Терлецький Віктор - краєзнавець, лауреат премії ім. І. Огієнка (м. Шостка Сумської обл.).

Дубинець Олег - молодший науковий співробітник Національного архітектурно-історичного заповідника «Чернігів стародавній».

Черняков Сергій - учений секретар Національного архітектурно-історичного заповідника «Чернігів стародавній».

Адруг Анатолій - кандидат мистецтвознавства (м. Чернігів).

Казіміров Дмитро - студент 5-го курсу історичного факультету ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Павленко Сергій - головний редактор журналу «Сіверянський літопис».

о. Мицик Юрій - доктор історичних наук, професор Національного університету «Києво-Могилянська академія».

Ситий Ігор - кандидат історичних наук (м. Чернігів).

Коляструк Ольга - кандидат історичних наук, доцент, докторант кафедри історії та етнополітики Національного педуніверситету ім. М. Драгоманова.

Горобець Сергій - викладач ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Пиріг Петро - доктор історичних наук, професор (ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка).

Любич Олександр - пошукувач наукового ступеня кандидата історичних наук.

Сікалюк Анжела - викладач кафедри іноземних мов ЧДІЕУ.

Герасименко Олена - викладач ЧДІЕУ.

Тимошенко Анатолій - кандидат історичних наук, проректор ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

В'яла Олена - аспірантка Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка.

Соломаха Ірина - ст. викладач кафедри соціальної психології ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Богачевська Ірина - докторант філософського факультету Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка.

Довбня Віктор - кандидат філософських наук, проректор Чернігівського обласного інституту післядипломної освіти.

Мащенко Станіслав - кандидат філософських наук (м. Чернігів).

Ковальчук Олександр - доктор філологічних наук (Ніжинський державний педагогічний університет ім. М. В. Гоголя).

Демченко Тамара - кандидат історичних наук, доцент кафедри історії та археології України ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Кравченко Наталя - випускниця історичного факультету ЧДПУ ім. Т.Г. Шевченка.

Дзюба Сергій - президент Чернігівського інтелектуального центру, член Національної Спілки письменників України.

Ірха Людмила - кандидат економічних наук, викладач Чернігівського державного технологічного університету.

Шкарлет Сергій - кандидат економічних наук, доцент Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права Міжнародного науково-технічного університету.

Аніщенко Вікторія - кандидат технічних наук (Європейський університет).

Маргасова Вікторія - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Іванець Володимир - доцент (Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права).

Демченко Максим - старший викладач кафедри банківської справи ЧДІЕУ.

Бортник Анастасія - викладач Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права МНТУ.