

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Корінев В.Л.</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ НА РИНКУ ПРАЦІ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	5
<i>Ядранський Д.М.</i> МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЛЮДИНИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ.....	10

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Бойко О.В.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ТРАНЗИТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ	17
<i>Кубатко О.В., Жуй Лі</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДОВКІЛЛЯ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ	24
<i>Шкрабак І.В.</i> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ.....	30
<i>Шматко К.А., Нестеренко Н.В.</i> СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	35

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Бакурова А.В., Діденко А.В.</i> ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ	39
<i>Максишко Н.К., Баштанник О.І.</i> РЕІНЖІНІРИНГ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	45
<i>Сергєєва Л.Н., Книшенко Т.М.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ЗВ'ЯЗАНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	52
<i>Ставицький А.В., Мартинович Д.Є.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ СТРУКТУРНИХ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ	60

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Бережна Г.В.</i> ФАКТОРИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	67
<i>Братковська К.О.</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	73
<i>Васютіна І.О.</i> ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	80
<i>Греськів Т.С.</i> МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЗІ СКЛАДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА	85
<i>Григор'єв С.М., Петрищева І.В.</i> ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ	89
<i>Гудзь П.В., Науменко Р.П.</i> ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОЦЕСНО ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	93
<i>Двоєзерська В.С.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ.....	98
<i>Денисов К.В.</i> АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ	102

<i>Жилінська Л.О.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	109
<i>Карчевська Г.Г.</i> ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	118
<i>Криховецька З.М.</i> ФАКТОРИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ	123
<i>Мельник Л.Ю., Ільченко О.Е.</i> ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ	131
<i>Осацька Ю.Є.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ І СФЕРИ ПРОЯВУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ	135
<i>Передерєєва О.С.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	139
<i>Пивоваров М.Г., Шаповалов А.М.</i> ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЛОГІСТИЧНУ СИСТЕМУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	143
<i>Семенов А.Г., Шарко А.І., Закаблук Г.О.</i> УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	150
<i>Семенов Г.А., Буднік О.О.</i> СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У СФЕРІ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ	160

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Біляєв С.С.</i> ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ УМОВ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	165
<i>Волик Н.Г., Войченко В.В.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	169
<i>Іляшенко А.Х.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОКАЗНИКІВ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВУ ПЕРСПЕКТИВУ	175
<i>Кельдер Т.Л., Худолей Л.В.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	182
<i>Конопля Ю.О.</i> ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОЇ БІРЖИ ТА ЇЇ РОЛЬ У СТАНОВЛЕННІ Й РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	187
<i>Остапчук В.В., Стьопочкін А.І.</i> ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАЛЮТНОГО МЕХАНІЗМУ	192
<i>Томарева-Патлахова В.В.</i> СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	196
<i>Фрич А.О.</i> БЮДЖЕТНІ ТА ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	202

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>Капустіна Т.А.</i> СУТНІСТЬ І ПОНЯТТЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНИМ БІЗНЕСОМ	207
<i>Пругула Н.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ	211

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

<i>Носенко М.С., Лобач О.О.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ	218
---	-----

ПРОБЛЕМИ НАУКИ Й ОСВІТИ

<i>Куліков А.І.</i> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ НА ОСВІТНЮ ДІЯЛЬНІСТЬ	223
<i>Пашков А.П., Нападівська Л.А.</i> ЯКІСТЬ ПРОФЕСОРСЬКО-ВИКЛАДАЦЬКОГО СКЛАДУ ВНЗ – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ	229

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 330.101+330.341.2

В.Л. Коріньєв

доктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ НА РИНКУ ПРАЦІ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено процес інституціональних змін у вітчизняній економіці на ринку праці. Проведено аналіз чинників, що впливають на ці зміни. Вивчено особливості впливу держави на інституціональні зміни на ринку праці в умовах вітчизняної економіки, а також розглянуто вплив глобалізаційного процесу на вітчизняний ринок праці. Обґрунтовано напрям удосконалення процесу інституціональних змін на цьому ринку.

Ключові слова: ринок праці, інституціональні зміни, держава, вітчизняна економіка, глобалізаційні процеси, економічне зростання і стабілізація, трудовий потенціал.

I. Вступ

На сьогодні у світі набув поширення інституціональний підхід до вивчення й аналізу багатьох економічних процесів і явищ, але в українській економічній науці цей напрям тільки починає втілюватись. Так, потребує дослідження й розроблення інституціональний механізм розвитку й управління трудовим потенціалом України, необхідне дослідження інституціональних змін на ринку праці та їх регулювання з боку держави.

Використання інституціонального підходу дає змогу враховувати вплив економічних, соціальних, політичних, правових та інших складових системних перетворень в умовах вітчизняної економіки на формування та розвиток ринку праці. Він означає аналіз не тільки економічних категорій і процесів у чистому вигляді, а й відповідних інститутів. При цьому важлива роль в умовах трансформаційних перетворень на соціально-інституціональному ринку праці належить державі як інституту.

Багато уваги приділили дослідженню процесу інституціональних змін у вітчизняній економіці українські економісти А. Гальчинський, В. Геєць, І. Малий, Б. Кваснюк, П. Леоненко, Д. Лук'яненко, В. Савчук, В. Тарасевич. Вивченням проблеми інституціональних змін займалися економісти світового рівня Дж. Гелбрейт, Дж. Гобсон, Дж. Коммонс, Р. Коуз, У. Мітчелл, Д. Норт та ін.

Учені довели, що на сьогодні актуальним є подальше дослідження важливих проблем формування та розвитку соціально-інституціонального ринку праці та застосування одержаних результатів до вирішення актуальних проблем розвитку соціально-трудових відносин на сучасному етапі розвитку еконо-

міки. Однак для побудови ефективної моделі соціально орієнтованої ринкової вітчизняної економіки необхідне поєднання механізмів як ринкового саморегулювання, так і державного регулювання, що сприятиме ефективним інституціональним змінам на ринку праці.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у дослідженні процесу інституціональних змін у вітчизняній економіці на ринку праці та аналізу чинників, що впливають на ці зміни. Відповідно до поставленої мети сформовано основне завдання дослідження, яке полягає у всебічному дослідженні ринку праці, вивченні особливостей впливу держави на інституціональні зміни на цьому ринку та обґрунтуванні рекомендацій щодо вдосконалення цього процесу.

III. Результати

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки важливим стратегічним завданням держави є побудова її соціально орієнтованої ринкової моделі, невід'ємною складовою якої є створення та поступовий розвиток ринку праці. Слід мати на увазі, що соціально орієнтований ринок праці являє собою систему соціально-економічних відносин. Вони регулюють відтворення робочої сили в напрямі формування, розподілу, перерозподілу та його ефективного використання в умовах сталого економічного розвитку, забезпечують високий рівень зайнятості і доходів трудового потенціалу та приводять до високих стандартів якості життя населення.

Розвиток вітчизняного ринку праці здійснюється в напрямі адаптації до економічної ситуації, що характеризувалася, насамперед, значною фінансовою розбалансованістю економіки, тривалим спадом виробництва,

недостатньою динамічністю заходів щодо реформування господарського механізму. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, її відкритість створили передумови та можливості вирішення стратегічних завдань соціального розвитку.

Слід мати на увазі, що вітчизняний ринок праці функціонує не окремо, а в системі з іншими видами ринків, є формувальним та сполучним елементом для всіх ринків. На сучасному етапі розвитку економіки, що характеризується активізацією процесів інтеграції України зі світовою економічною системою, особливості формування ринку праці зумовлені впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Дія інституціональних чинників виявляється у впливі уряду, різних організацій, підприємств, профспілок на процес розміщення та використання праці, на механізм ціноутворення на ринку праці. Інституції впливають на ринок праці двома способами. Перший виявляється через ухвалення регуляторних актів, встановлення правил, упровадження соціальних стандартів та гарантій у сфері застосування праці. Усе це знаходить своє відображення в трудовому законодавстві країни, кадровій політиці, трудових угодах, контрактах, договорах тощо.

Другий спосіб зорієнтований на встановлення рівня заробітної плати. Суб'єктами впливу можуть бути: по-перше, держава,

коли встановлює мінімальну заробітну плату, підвищує державним службовцям платню; по-друге, профспілки та об'єднання роботодавців у процесі укладання договору стосовно зміни заробітної плати працівникам.

У сучасних умовах функціонування вітчизняного ринку праці призводить до таких результатів:

- змінюються рівень та структура попиту на працю;
- змінюється рівень пропозиції праці, заробітної плати та безробіття;
- зростають темпи номінальної заробітної плати над реальною;
- відбуваються диференціація доходів та процес збіднення населення.

Таким чином, результатом прояву дії ринку праці є встановлення ринкової ціни на працю та обсягу трудових витрат відповідно до її рівня.

В умовах розвитку вітчизняної економіки зростає роль сучасного ринку праці як найскладнішого елемента ринкової економіки, що являє собою динамічну багатогранну систему, в якій можна виділити різні моделі, типи, сегменти та сектори ринку праці. На основі узагальнення існуючих різноманітних критеріїв до ринку праці пропонуємо класифікацію сучасного ринку праці за певними ознаками, що подано на рис. 1.

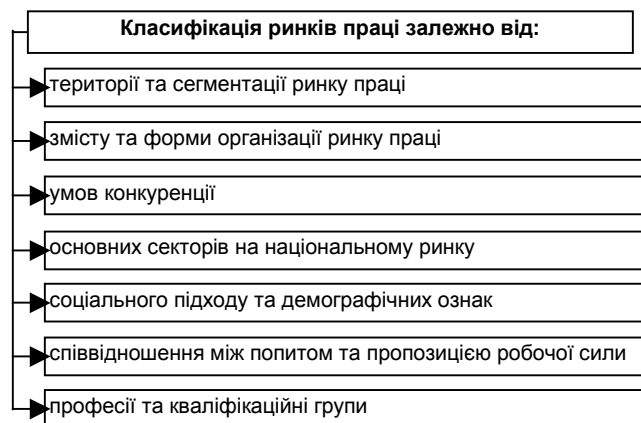


Рис. 1. Класифікаційні ознаки сучасного ринку праці

На сучасному етапі вітчизняний ринок праці залишається недостатньо збалансованим, характеризується значними диспропорціями та неспроможністю забезпечити взаємоузгодженість між попитом та пропозицією на ньому.

На сьогодні можна виділити такі основні тенденції формування та розвитку ринку праці у вітчизняній економіці:

- непослідовність проведення економічної політики;
- висока залежність економічної сфери від політичної кон'юнктури;
- відсутність чітких пріоритетів та орієнтирів розвитку;

- недовіра населення до державної соціально-економічної політики;
- зниження ролі держави та послаблення її регулятивної функції.

Значною мірою цьому сприяє недосконалість чинного трудового законодавства та відсутність належного контролю за його дотриманням з боку держави. Концентрація промислового виробництва та трудового потенціалу, територіальна незбалансованість деформують попит і пропозицію на ринку праці. Як результат, це призводить до територіальних диспропорцій попиту та пропозиції на ринку праці.

Більше того, незбалансованість наявних трудових ресурсів і робочих місць зумовлена відсутністю їхнього планування, високою питомою вагою малокваліфікованої непрес-тижної фізичної праці, шкідливих та тяжких умов праці. Також це пов'язано з недосконалістю інвестиційної політики. Відповідно, існуючі тенденції призвели до вимушеного імпорту висококваліфікованих фахівців.

На сьогодні можна прослідкувати за зменшенням кількості активної частки населення працездатного віку в його загальній кількості, що пов'язано з негативними процесами демографічного відтворення. На ринку праці збільшується частка осіб непрацездатного віку, зокрема пенсійного. Однією з проблем є дефіцит трудового потенціалу в державі, та, як наслідок, нестача кваліфікованих кадрів. У свою чергу, це спричиняє обмеження темпів розвитку економіки майже в усіх галузях вітчизняної економіки.

Негативним фактором, що впливає на функціонування ринку праці, є низька якість робочих місць. Це призводить до високої плинності трудових ресурсів, задіяних на роботах, пов'язаних з важкими та шкідливими умовами праці, спричиняє втрату кадрів у зв'язку з професійними захворюваннями та виробничим травматизмом. При цьому слід мати на увазі, що в сучасних умовах на вітчизняному ринку праці наявне домінування добровільних звільнень, тоді як у зарубіжній практиці переважають вимушені звільнення.

Однією з тенденцій функціонування сучасного ринку праці є підвищення ризиків для його учасників під впливом економічної кризи, які можна згрупувати таким чином:

- соціальні ризики, що виявляються в можливості втрати робочого місця, неотримання роботи відповідно до набутого кваліфікаційного рівня, декваліфікації під час довготривалого безробіття, а також неотримання необхідних соціальних гарантій на місці роботи. Усе більше виявляється ризик прихованого безробіття;
- ризики на рівні підприємства, в основі яких лежить дефіцит робочих професій, невідповідність кваліфікаційного рівня працівника необхідному роботодавцеві рівню, плинність кадрів, недотримання трудової дисципліни; зниження якості трудових послуг тощо.

Серед працюючих членів суспільства поширюється значна диференціація заробітної плати як наслідок монопольного стану тих чи інших підприємств і цілих галузей. Наявна недосконалість організаційно-економічного механізму формування оплати праці. Зберігається у значних масштабах таке явище, як бідність серед економічно активного населення, що знижує соціальну згуртованість суспільства. Відзначаються нега-

тивні наслідки трудової міграції в умовах трансформаційної економіки.

Знижується рівень соціальної захищеності найманих працівників. Негативними факторами є, по-перше, масові порушення законодавства з боку роботодавців, а по-друге, перегляд державних соціальних гарантій не на користь працівників. У напрямі формування та розвитку системи соціального партнерства залишається низькою ефективність діяльності соціальних партнерів.

Усе більше з'являються ознаки десоціалізації соціально-трудових відносин, що виявляється в: зниженні частки заробітної плати у ВВП країни, збільшенні відрахувань працівників у фонди соціального страхування, проблематичності та ускладненні в отриманні економічно активним населенням різних форм і видів соціального захисту тощо. При цьому простежується тенденція до зниження соціальної згуртованості на рівні підприємств, організацій та суспільства в цілому. Залишається низькою частка бізнесових структур, які постійно працюють над поліпшенням ділової репутації компанії та будують свою діяльність на принципах соціальної відповідальності.

Слід також мати на увазі, що у вітчизняній економіці на сьогодні відбуваються широкомасштабні, багатовекторні зміни на ринку праці, які не завжди відповідають інтересам трудового потенціалу. Підвищується попит на висококваліфікований, інноваційно орієнтований, креативний персонал як носій людського капіталу. Відзначається зростання інформатизації ринку праці, застосування сучасних технологій на ньому, з'являються інноваційні форми зайнятості.

Значною мірою виникненню розглянутих негативних тенденцій на вітчизняному ринку праці сприяє недосконалість інститутів державного регулювання. Так, не розроблено прозорий дієвий механізм розмежування повноважень у сфері регулювання ринку праці між регіональними та державними органами влади, органами місцевого самоврядування. Професійна освіта не відповідає потребам ринку праці, простежується відсутність державних пріоритетів у системі освіти. Зберігається тенденція до зниження престижу професій науково-технічного напрямку.

Результати проведеного дослідження свідчать, що в сучасних умовах у вітчизняній економіці залишаються не вирішеними такі основні важливі проблеми функціонування ринку праці:

- недосконалість трудового законодавства;
- значний рівень безробіття;
- недостатній рівень конкурентоспроможності трудового потенціалу;
- низька економічна активність населення;
- розбалансованість попиту та пропозиції робочої сили за регіонами;

- низький рівень зайнятості молоді та осіб з інвалідністю;
- невідповідність оплати праці якості та результатам праці;
- низький рівень трудових доходів, що слугує чинником низького рівня та якості життя населення;
- неповне використання трудового потенціалу;
- гострою залишається проблема зайнятості працездатного населення сільської місцевості;
- відсутність системи навчання працездатного населення впродовж трудового життя;
- недостатність інвестування в розвиток системи освіти, профнавчання;
- неформалізовані внутрішні процеси трудової міграції, тінізація зайнятості;
- криза духовних цінностей та приниження принципів чесної праці, розчарування працівників у профспілках, зневіра в силі соціального партнерства тощо.

Особливістю ринку праці в сучасних умовах господарювання є його формування та розвиток під впливом глобалізаційних процесів. Глобалізація – це ключова економічна тенденція часу. Значний вплив на розвиток процесів глобалізації справляє технологічна революція. Глобалізація й технологічна революція зумовили значні фундаментальні зрушення в економіці, в соціальній сфері. Проявом таких трансформацій є формування нових тенденцій розвитку ринку праці. Це посилює вимоги до підвищення його конкурентоспроможності.

Вплив глобалізації на стан ринку праці за наслідками є суперечливим: має як позитивні, так і негативні сторони. Основний недолік такого процесу на сучасному етапі полягає в нездатності держави до створення нових робочих місць. Як наслідок, надзвичайно високий рівень безробіття, люди не можуть знайти роботу там, де проживають. Перевагами процесу глобалізації є: відкрита економіка, можливість розширення обміну інформацією та засобами комунікації, забезпечення культурного співробітництва.

Проблеми, які виникають у процесі функціонування національного ринку праці в умовах прояву глобалізаційних процесів, поглиблюють кризові явища у вітчизняній економіці, стримують створення умов для економічного зростання й стабілізації, перешкоджають здійсненню структурних перетворень. Це слід урахувати на державному рівні при формуванні програм ефективного розвитку

трудових ресурсів у державі та державної підтримки вітчизняного ринку праці.

IV. Висновки

Таким чином, сучасний стан розвитку ринку праці в Україні характеризується трансформаційними процесами. Але позитивного результату таких перетворень в умовах глобалізації, на нашу думку, не можливо досягти без виходу на якісно новий рівень кваліфікації трудового потенціалу країни та підвищення його конкурентоспроможності. Система забезпеченості кадрами підприємств та організацій уже сьогодні має гнучко реагувати на зміни потреб виробництва та вияви соціально орієнтованих умов ринку праці. Тому першочерговими зусиллями держави повинно бути спрямування інвестицій в економіку знань, де основними факторами розвитку є інноваційна праця та інтелектуальний капітал.

Для формування сучасного ефективного ринку праці необхідне створення відповідних інститутів за допомогою державних важелів, які б могли забезпечувати впровадження цивілізованих ринкових відносин та здійснювати їх регулювання. Вирішення зазначених проблем функціонування ринку праці значною мірою залежить від активної участі держави, здійснення нею ефективних регулятивних функцій та проведення відповідних реформ.

Список використаної літератури

1. Клейнер Г.Б. Предприятие в условиях неопределенности / Г.Б. Кленер, В.Л. Тамбовцев // Человек и труд. – 2006. – № 2. – С. 1–84.
2. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс / В. Маевский // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 18–29.
3. Несторенко А. Институциональная теория и реформы в нефтегазовом комплексе / А. Несторенко // Вопросы Экономики. – 2000. – № 4. – С. 152–158.
4. Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 54–64.
5. Ткач А.А. Институциональные основы рыночной инфраструктуры: монография / А.А. Ткач; НАН України. Об'єднаний ін.-т економіки. – К., 2005. – 295 с.
6. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: [пер. с англ.] / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

Стаття надійшла до редакції 28 лютого 2012 р.

Коринев В.Л. Институциональные изменения на рынке труда в отечественной экономике

В статье исследован процесс институциональных изменений в отечественной экономике на рынке труда. Проведен анализ факторов, влияющих на эти изменения. Изучены осо-

бенности влияния государства на институциональные изменения на рынке труда в условиях отечественной экономики, а также рассмотрено влияние процесса глобализации на отечественный рынок труда. Обосновано направление дальнейшего усовершенствования процесса институциональных изменений на данном рынке.

Ключевые слова: рынок труда, институциональные изменения, государство, отечественная экономика, глобализационные процессы, экономический рост и стабилизация, трудовой потенциал.

Korinyev V. Institutional changes at the market of labour in a domestic economy

In the article investigational process of institutional changes at the market of labour in a domestic economy. The analysis of factors which influence on these changes is conducted. The features of influence of the state are studied on institutional changes at the market of labour in the conditions of domestic economy, and also influence of process of globalizations is considered on the market of labour of our country. Direction of further improvement of process of institutional changes is grounded at this market.

Key words: labour-market, institucial changes, state, domestic economy, globalizacion processes, economy growing and stabilizing, labour potential.

МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЛЮДИНИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

У статті переосмислено підходи до моделювання трудової поведінки з позицій постмодернізму. Піддано критичному аналізу поведінкові моделі homo sociologicus та homo economicus. Сформовано авторське бачення інтеграції цих підходів у єдину поведінкову модель.

Ключові слова: модерн, постмодерн, homo sociologicus, homo economicus, соціально-трудова поведінка, практики.

I. Вступ

В умовах сучасних виробничих систем питання моделювання та прогнозування трудової поведінки учасників виробничого процесу набуває нового значення. Інформаційні перетворення характеру суспільного виробництва зумовлюють зростання соціальної та економічної відповідальності конкретного суб'єкта, учасника трудового процесу. Однак до сьогодні характер трудових практик в економіці моделюється переважно на смітівських принципах "економічної людини", при тому, що факт існування "соціологічної", "соціально-економічної" і навіть "нормативної людини" в суміжних науках (зокрема, в соціології), є доведеним. У цілому економічна теорія пройшла певний шлях: з позицій релігійних вірувань середньовіччя через принципи механічної раціональності (у визначенні німецького філософа Едмунда Гуссерля – "математизацію" та "неометризацію" повсякденного мислення) до сьогоднішніх складних соціальних практик. Ще наприкінці XIX – на початку XX ст. Е. Гуссерль відзначав, що в концепціях науковців того часу звичайна людина перестала бути "вжитою" у свою повсякденність, натомість рефлексія, порівняння, невдоволення, абстрактне прагнення до використання власного життя ціною будь-яких перетворень стало входити в повсякденні практики [1]. Однак наприкінці XX ст., намітилась ще одна, паралельна течія, пов'язана із віртуалізацією практик та абстрагуванням частини суб'єктів від реального соціального буття. Зазначене відбилося як на соціально-економічних практиках конкретних працівників, так і на всій моделі соціально-економічного розвитку. На наш погляд, це зумовлює потребу в модернізації економічної теорії в контексті дослідження трудових практик та визначення їх причинної зумовленості.

II. Постановка завдання

Мета статті – переосмислення трудової поведінки індивідів з позицій модерністських, і навіть постмодерністських концепцій.

III. Результати

Розпочинаючи запропонований аналіз, варто зрозуміти принципову відмінність оцінювання соціально-економічних практик (далі – практик) у контексті двох запропонованих течій. Так, з позицій модерну поведінка заснована на культурних засадах та раціоналізації всіх аспектів соціального життя, а також зумовлена зростанням темпу повсякденного життя. Постмодерністський підхід, зокрема з позицій П. Бергера та Т. Лукмана, відкидає як таку диференціацію спочатку заданими нормами, зміщуючи акцент у бік спільного створення соціокультурних та психологічних утворень, які обмежують зовнішні межі продуктивної діяльності людини [2, с. 87]. Намагаючись зрозуміти причини такої поведінки, слід звернутися до праць ще одного представника постмодерну – П. Бурдьє та його теорії габітусу. На його думку, габітус як набута система, що породжує схеми, робить можливим вільне продукування будь-яких думок, сприйняття і дій, вписаних у межі, властиві особливим умовам виробництва цього габітусу, і тільки їм. Структура, продуктом якої є габітус, управляє практикою, але не механістично-детерміністським шляхом, а через примуси та обмеження, визначені його існуванням. Він забезпечує активну присутність минулого досвіду, який, існуючи в кожному організмі (у значенні соціального тіла) у формі схем сприйняття, мислення і дії, що є більш вірним способом, ніж усі формальні правила та всі явно сформульовані норми, дає гарантію тотожності і сталості практик у часі [3]. Таким чином, габітус є результатом власного досвіду індивіда. У такому сенсі можна припустити, що індивіди, які матимуть подібний досвід (перебувають у межах єдиного

соціального поля), матимуть схожі практики. Це дає підстави для переходу аналізу на рівень певних поведінкових моделей (існування яких не виключає і П. Бурдьє, розглядаючи можливість пояснити через габітус колективні практики).

При цьому (за умов певного спрощення), можна виходити із того, що практики є соціально диференційованими (хоча окремі практики можуть і не зазнавати такої диференціації), відбуваються в певних діапазонах відхилення від встановленого нормативного значення. Інакше кажучи, це означає існування певних поведінкових моделей, яких дотримуються працівники в ході трудових практик. Саме використання зазначених моделей у поясненні соціально-трудової поведінки дасть змогу переосмислити підходи до мотивації, організаційного управління тощо.

Найбільш поширеними в соціології й економічній теорії моделями є дві, що традиційно протиставляються одна одній: модель економічної людини та модель соціологічної людини [4, с. 406] (існують і інші, зокрема визначені Р. Дарендорфом: людина психологічна, людина політична тощо [5]). Запропоновані моделі набули найбільшого поширення в західній соціальній теорії. Над розробкою концепції економічної людини працювали А. Сміт, Дж. Бенґам, В. Парето, Т. Веблен, М. Олсон. Засновниками концепції соціальної людини були А. Сен-Сімон, Р. Оуен, Ш. Фур'є, К. Маркс, Е. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Парсонс та ін. Очевидно, що логіка їх побудови базувалась на домінуючій у той час парадигмі модерну. Однак на сьогодні все більша кількість науковців критикує зазначену парадигму за її надмірний детермінізм та спрощеність.

Більшість сучасних дослідників вважає, що економічна модель людини має враховувати найважливіший фактор: індивід визначає свою поведінку власними перевагами, що ставляться вище від інтересів партнерів і навіть прийнятих у суспільстві норм і правил [6, с. 33]. Така думка корелює із розумінням габітусу, що виник у теоретичній площині постмодерну. Однак у спрощеному вигляді модель економічної людини пропонує підхід і дає можливість наблизитися до розуміння характеру поведінки індивіда в трудовому процесі. До того ж ми вважаємо за доцільне відзначити, що з боку сучасного виробничого процесу постійно наявний суспільний запит на осіб, які мають нормативну поведінку. Відповідно, надалі ми пропонуємо ототожнювати трудову та нормативну поведінку, адже аномія практик у ході трудового процесу, на нашу думку, не може бути повною мірою зарахованою до поведінки трудової.

Аналізуючи теоретичні основи моделей трудової поведінки, слід звернути увагу на праці російського дослідника В.В. Радаєва. На його думку, існує модель економічної людини, яку, незважаючи на численні варіації в економічних підходах, можна подати у вигляді обмеженої кількості досить чітких передумов. Він виокремлює чотири:

- людина незалежна – автономний, атомізований індивід, що приймає самостійні рішення, виходячи зі своїх особистих переваг;
- людина егоїстична – насамперед, піклується про свій інтерес і прагне до максимізації власної вигоди;
- людина раціональна – послідовно прагне до поставленої мети й розраховує порівняльні витрати того чи іншого вибору засобів її досягнення;
- людина інформована – не тільки добре знає власні потреби, а й має достатню інформацію про засоби їх задоволення [7, с. 26].

Слід наголосити на тому, що перша теза з переліку В. Радаєва визначена А. Смітом ще в 1746 р., друга – англійськими філософами XVII ст. Т. Гобсом і К.А. Гельвецієм [8, с. 9–15]. За час, який минув, у суспільстві відбулися суттєві зміни, що робить такий підхід дискусійним навіть з позицій модерну.

Із соціологічного погляду, запропонована структуризація є досить суперечливою, адже людина перебуває в соціумі (не незалежна); її егоїзм виявляється в межах, що не суперечать її існуванню в певній групі (соціумі); раціональність людини значною мірою компенсується її імпульсивністю й лінощами; інформованість людини виникає в умовах відсутності повноти інформації, внаслідок чого постає питання щодо її об'єктивності. До того ж, ця система не може пояснити варіації у поведінці (які в концептах П. Бурдьє зумовлені проявами габітусу).

Однак така логіка будується на тому, що організація діяльності на раціональній основі є внутрішньо властивою всім економічним процесам, у тому числі практикам економічної людини. При цьому окремі варіації можна пояснити принципом методологічного індивідуалізму, сформульованим І. Шумпетером. Сутність принципу розкривається через значення суб'єкта в економічних процесах. Він виявляється як активна засада економічних процесів, проявом яких є результат його діяльності. З іншого боку, людина є несутеречливою сукупністю переваг, що не підлягають подальшому розщепленню як об'єкт аналізу. Також індивід наділяється певною мірою поняттям особистої волі та незалежності від зовнішніх впливів [9, с. 9–10]. Очевидно, що уявлення про сукупність переваг засноване на логіці В. Парето,

який стверджував, що спонукальними чинниками людської активності є резидуси, тобто деякі залишкові найпростіші психоментальні стани, котрі далі не можуть бути розкладені на простіші елементи [10]. До того ж сам В. Парето вважав за доцільне “замінити політичну економію психологією, оскільки багато економічних феноменів залежить від бажань і волі людей” [11, с. 19], – зокрема зумовлених тими самими резидусами.

З іншого боку, на думку М. Вебера, кожен тип соціальної дії, який орієнтований на економічні обставини, і кожна взаємодія людей у групі, що має економічне значення, містить у собі певний спосіб розподілу й організації людських послуг в інтересах виробництва. Економічні факти свідчать, що індивіди, виконуючи різні види праці (занять), об’єднуються заради загальної мети не тільки один з одним, а й з матеріальними засобами виробництва, причому роблять це різними способами [11, с. 56]. Однак справедлива для свого часу думка М. Вебера може бути переосмисленою. Поглиблення розподілу праці в сучасному виробничому процесі відбувається вже не в контексті розподілу та кооперації ручної праці. Розподіл зазнає праця інтелектуальна. Очевидним результатом є збільшення її загальної кількості, а відповідно, і вартості такої праці. Більше того, інтелектуальна праця не передбачає особливої інтеграції із засобами виробництва, що ускладнює розуміння адекватності такої праці інтересам виробництва.

У таких умовах модель економічної людини виявляється не повною мірою адекватною. Відповідно, викликають інтерес інші моделі поведінки, зокрема модель соціологічної людини. У науці існує декілька підходів щодо неї. У цілому соціологічна людина (лат. *homo sociologicus*) – за Р. Дарендорфом, виконавець заздальгідь визначеної соціальної ролі, в якому поєднується індивідуальне та соціальне [12, с. 145]. Ця концепція також базується на постулатах модерну та розкриває дещо застарілі підходи до конструювання поведінки.

На думку одного з розробників моделі *homo sociologicus* Р. Оуена, індивідуалізм, що викликає суперечність інтересів у людей і народів, не може існувати одночасно із системою, заснованою на законах природи [13]. У цьому сенсі можна констатувати, що соціологічну людину її автори сприймають як більш природну порівняно з економічною людиною. Економічна теорія тяжіє до поєднання двох розумінь “природного”. Перше трактує його як щось просте, звичне й повсякденне. А за ним приховане інше, більш фундаментальне, розуміння “природного” – того, що відповідає “природному стану” лю-

дини, її природженим схильностям та інстинктам [14, с. 23]. Однак перелічені підходи не враховують соціальних причин поведінки агентів (зокрема, габітусу). На нашу думку, сучасна наука підійшла до необхідності не протиставлення, а зіставлення двох моделей.

При цьому ми усвідомлюємо, що більшість економістів на сьогодні поділяє думку, що за будь-яких умов людина мешкає в суспільстві відповідно до його економічних законів, які щодо неї значною мірою виступають як об’єктивні та визначальні (принаймні, через соціалізацію). Однак у парадигмі постмодерну соціалізація як така є неможливою через відсутність стійких норм (у тому числі й економічних). Відтак у сучасних трудових практиках суб’єктів найбільшого значення набуває габітус. До того ж, базуючись на концептах постмодерну, варто також урахувати думку П. Бергера, який зазначає, що “повсякденне життя являє собою реальність, яка інтерпретується людьми і має для них суб’єктивну значущість як цілісний світ” [2, с. 39]. Усе це додатково ускладнює розуміння причин трудової поведінки та потребує визначення певної (спрощеної щодо соціологічно-філософської рефлексії) моделі соціально-трудова практик учасників трудового процесу.

Одним із підходів до такої побудови, на наш погляд, може бути інтеграція існуючих поведінкових моделей. Так, у дослідженнях, проведених В.В. Радаєвим, наведено приклади синтезу моделей соціологічної людини, зокрема:

- побудова методом “від зворотного” (іншими словами, її розглядають як повного антипода *homo economicus*. Якщо останній, скажімо, – це людина незалежна, егоїстична, раціональна й компетентна, то *homo sociologicus* є людиною, що підкоряється суспільним нормам і альтруїстична, поводить ірраціонально й непослідовно, слабо інформована і не здатна до калькуляції вигод і витрат);
- за принципом “подібності” до *homo economicus* чи імітації цієї моделі; шляхом можливого синтезу – підсумовування приписуваних людині протилежних якостей (у тій чи іншій комбінації) [14, с. 21–35].

При цьому, слід врахувати думку українських соціологів Є.І. Суїменка та Т.О. Єфременко, які висловлюються про те, що економічна (господарська) діяльність властива людському універсуму на кожному етапі його існування, вона як родова властивість має свої історичні (специфічні) форми, серед яких найбільш тривалою є економічна формація, особливості котрої у фазі найбільшого розквіту, вичерпавши та перевищи-

вши власний історичний ресурс, стають квазіспецифікою – гіпертрофією та деформуючою економічною (господарською) стороною універсуму [15, с. 27]. На наш погляд, зазначена логіка пояснює роль економічних чинників в інтерпретації трудової поведінки. Дослідники пропонують постмодерністський підхід до коригування таких практик (які в концептах модерну є феноменами та не можуть бути адекватно скориговані). За визначенням Є.І. Суїменка та Т.О. Єфременко, криза, що виникла, може бути розв'язаною не відстороненням економіки як такої, а появою її нової історичної форми [15, с. 231].

Логіка такого підходу дає підстави для констатації вторинного характеру економічної поведінки, що зумовлює необхідність аналізу факторів, які викликають (а не зумовлюють) поведінкову специфіку.

Слід зазначити, що, викладаючи точку зору соціологів, В.В. Радаєв наводить інші способи побудови відповідних моделей, зокрема:

- синтезу – підсумовування приписуваних людині протилежних якостей (у тій чи іншій комбінації);
- методом взаємного зближення і поступок знайти компромісну точку на осі між двома полюсами, своєрідну “золоту середину” [14, с. 28].

Такий підхід ми вбачаємо також реалістичним, при тому, що у процесі синтезу стає можливим, змінивши склад змінних, показати *homo sociologicus* як максимізатора рівня власної соціалізації та мінімізатора невідзначеності, пов'язаної з його неповною включеністю в соціальні норми. З одного боку, це певною мірою суперечить логіці габітусу, який не передбачає свідомо цієї націленості. Однак, з іншого – запропонований підхід дає логічні підстави для інтеграції *homo sociologicus* та *homo economicus*. Використовуючи принцип “від зворотного” чи “подібності”, залишається формалізувати запропоновану модель, щоб надати їй більш практичного вигляду. При цьому пропонуємо виходити із логіки, що в концепції *homo sociologicus* та *homo economicus* у чистому вигляді, або у вигляді простих інтегральних утворень, можуть існувати тільки в парадигмі модерну. Натомість постмодерністський концепт розглядає людину більш формалізовано, а точніше, функціонально спрямовано. У такому разі можна говорити про появу функціонального *homo socioeconomicus*. Інакше кажучи, розглядається людина, габітус якої є похідним від соціальних та економічних чинників та відіграє визначений набір функцій.

При цьому проблематичним убачається доведення такої моделі до рівня кількісної визначеності. Через це окремі автори вва-

жають можливим використовувати економічний підхід для вирішення певних, у тому числі соціальних, проблем (наприклад, американський економіст К. Бруннер упевнений, що “модель REM забезпечує єдиний підхід для соціальних наук”), відкидаючи, таким чином, вплив суб'єктивних факторів на поведінку людини. Однак такий підхід відкидає нас знову ж таки до економічного матеріалізму, який критикував ще російський соціолог Н. Карев у 1897 р. у своїй праці “Вступ до вивчення соціології” [16, с. 42].

Розглядаючи соціологічну (або конструктивну соціально-економічну) людину в контексті її трудових практик, необхідно проаналізувати її економічну поведінку (тобто поведінку серед інших економічних акторів). Є.І. Суїменко та інші вчені вважають, що визначальним моментом експлікації економічної поведінки й пошуку її обґрунтування є раціональність людської діяльності, її практична мотивація та відносини соціально-економічного обміну [15, с. 68].

В.В. Радаєв розглядає доцільність інтеграції підходів. При цьому він наводить думку німецького соціолога та економіста П. Вайзе, який пропонує розглядати *homo socioeconomicus* [14, с. 28; 17, с. 156], із цією думкою ми повністю погоджуємося. При цьому наголошуємо на приматі соціального над економічним. На підставі аналізу В.В. Радаєв робить висновок, що в такому разі людина економічна не є моделлю, але є програмою побудови різних моделей, що описують широкий спектр типів дії в континуумі між полюсами “недосоціалізованої” та “пересоціалізованої” дії. Модель економічної людини у цьому випадку не відкидається, а включається в методологічний арсенал як одна з ключових робочих моделей для типологічних побудов, але при цьому розглядається не як єдина чи панівна, а скоріше як крайній випадок.

Наявність певної цінності інтеграції соціологічного й економічного підходів до вивчення поведінки людини відзначають і економісти, зокрема В. Бартунаєв [18, с. 36]. На його думку, включення до поняття економічної раціональності соціального елемента пов'язано зі спробами врахування таких категорій, як особиста воля, суб'єктивна цінність тощо. При цьому необхідно відзначити, що включення соціального елемента в поняття економічної людини не приводить до його злиття зі змістом моделі соціологічної людини. Така інтеграція також не розкриває усієї системи суб'єктивних впливів на економічні практики.

Проблема полягає в тому, що соціологічна людина орієнтується, насамперед, на цінності та норми, які існують у суспільстві, поводить відповідно до тих рольових очікувань, котрі на неї покладає суспільство,

знає, що за виконання своїх ролей вона буде винагороджена, а за невиконання – покарана. Однак відповідно до логіки постмодерну норми виникають безпосередньо в процесі соціальної взаємодії, а відтак, збільшують міру ризику для соціологічної людини “не попасти в норму” (останнє властиво як для суб’єктів, так і для об’єктів соціально-трудових практик). На цьому й виникає потреба в урахуванні соціологічної категорії габітусу як системи стійких схильностей при моделюванні соціально-трудових практик.

Вважаємо за необхідне зазначити, що побудова моделей соціально-економічної людини не є новою. Навіть у розвитку поняття “економічна людина” засновник неокласичного напрямку економічної теорії А. Маршалл спробував на основі синтезу різних поглядів підвищити рівень конкретності поведінкової моделі. “Економісти мають справу з людиною як такою, не з деякою абстракцією чи “економічною” людиною, а з людиною з плоті та крові”. А. Маршалл розширив поняття мотивації поведінки економічної людини. Він відзначав, що егоїзм не є єдиним поясненням поведінки людини; “моральні” альтруїстичні мотиви, “бажання індивіда звернути на себе увагу”, потреби творчості, досконалість відіграють також важливу роль у прагненнях і перевагах людини. Природно, це не означає, що роль власного інтересу зменшується чи ставиться в абсолютно однакове становище з іншими мотивами. Більше того, винагорода за працю є постійним і первинним мотивом. “Найбільш стійким стимулом до ведення господарської діяльності є бажання одержати заробітну плату... Вона може бути потім витрачена на егоїстичні чи альтруїстичні цілі” [19, с. 83].

На сьогодні для економіко-соціологічної людини, яка, на наш погляд, має закладатися в основну конструювання соціально-трудових практик, В.В. Радаєв визначає такі особливості:

1) людина займає більш активну й більш діяльну позицію. Це людина не просто інформована, але така, що пізнає (knowledgeable agent); не просто така, яка наслідує норми, але така, що соціалізується; не просто субординована, а й здатна до боротьби;

2) перетворення людини в актора в економіко-соціологічному значенні означає, що вона здатна не тільки вибирати різні засоби використання дефіцитних ресурсів, а й переключатися (спонтанно чи в результаті волевих зусиль), переходячи від логіки економічно орієнтованої до логіки соціально орієнтованої дії;

3) крім активного вибору та можливості переключення режимів дії й оцінювання, людина здатна чинити всупереч, у тому чи-

слі всупереч очевидній раціональності чи усталеним нормам;

4) людина здатна до диференційованих дій. Рамки її дій є не тільки більш широкими, ніж це передбачено економічною теорією, їхні розходження соціально зумовлені, а самі дії укорінені в соціальних структурах, у які включений цей господарський агент [14, с. 29]. На наш погляд, така система відмінностей достатньо корелює із сучасною постмодерністською концепцією світогляду та дає змогу перейти з рівня філософських конструктів на рівень аналізу, більш наближений до умов сучасного виробничого (трудоного) процесу.

У цьому контексті варто згадати висновки В. Бартунаєва, який пропонує власну модель поєднання економічних і соціологічних підходів до вивчення діяльності людини у сфері виробництва. Ця модель дістала назву “Людина винахідлива, Така, що зазнає обмежень, Така, що має очікування, Така, що оцінює, Така, що максимізує” [18, с. 35–36]. При цьому зазначені характеристики можуть виявлятися як у соціальній, так і в економічній сфері діяльності людини. Суттєвим обмеженням такого підходу є той факт, що він ґрунтується на принципах повного усвідомлення людиною природи її вчинків. Водночас окремі соціальні обмеження є, скоріше, підсвідомими (такими, що не вимагають свідомої націленості, тобто прояву габітусу). Відповідна логіка також має бути відображена у побудові моделі.

Не заглиблюючись у дискусію щодо параметрів моделі соціально-економічної людини, вважаємо за доцільне визначити базові критерії, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані причини соціальної поведінки у сфері праці. Однак такі підходи, на нашу думку, не можуть бути реалізовані без урахування думки М. Вебера, що виключає можливість детермінуючого впливу одного фактора соціальної дійсності (у цьому випадку – економічного) на інші без зворотного впливу з їх боку. Наявність та характер такого взаємовпливу є ситуативним і таким, що виникає безпосередньо під час трудового процесу, а це суттєво обмежує можливість його прогнозування.

У такому контексті, фактично, маємо справу з невизначеністю, яка в економічній літературі є досить змістовно розглянутою. Відповідно до теорії прийняття рішень в умовах невизначеності американця Г. Саймона, прийняття рішень в умовах невизначеності вважається вкрай далеким від максимізації вигоди, тому що люди, які приймають рішення, не мають достатньої інформації про кінцеві цілі та способи їх досягнення [20, с. 56]. Очевидно, що розгляд трудових практик з таких позицій не має суттєвих перспектив.

Говорячи про реальні можливості організації трудового процесу та моделювання трудової поведінки в концептах постмодернізму, слід виходити із функціональних можливостей окремих суб'єктів. Таким чином, практики індивідів у процесі трудової діяльності можуть бути співвіднесені з організаційними характеристиками самого трудового процесу та базуватися на них. Характеристиками при цьому слід вважати самі функції та особливості їх виконання суб'єктом, зокрема:

- фактичні можливості виконання (невиконання) певного виду дій (функцій);
- доцільна інтенсивність виконання функцій;
- результати та наслідки виконання функцій;
- можливі межі відхилення при виконанні.

Запропоновані характеристики в цьому випадку слід розглядати як вихідні параметри трудового процесу, в ході якого виникатимуть соціальні норми, що власне є результатом формального та неформального (в процесі ітерацій) процесу нормування. Запропоновані характеристики можуть бути сконструйовані шляхом їх інтерпретації з позицій габітусу.

IV. Висновки

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що ми пропонуємо трансформувати існуючі підходи до соціологічної та економічної людини й визначити людину трудову. У цьому разі об'єктом дослідження буде вся сукупність ціннісних, мотиваційних і поведінкових факторів людини, що виявляються в ході трудового процесу або впливають на його ефективний перебіг і зумовлюють характер трудової поведінки. По суті, мова йде про габітус, який в економічних категоріях на сьогоднішньому етапі не може бути визначений. Виокремлення саме моделі трудової людини в загальній моделі соціально-економічної людини, запропонованої низкою відомих дослідників, впливає з особливостей соціальної поведінки, яку людина демонструє в ході трудового процесу, керуючись одночасно власними економічними інтересами, економічними нормами праці, соціальними нормативами та стандартами життя, бажанням підтримання нормальних відносин у трудовому колективі, а також зазнаючи детермінації соціальних практик з боку власного габітусу.

Ми наголошуємо на тому, що відповідно до концепції постмодернізму та згідно з авторським баченням основною цінністю практики в ході сучасного трудового процесу є виконання визначеного набору функцій. Усі інші аспекти мають оцінюватися в контексті і з позицій їх результату. Відповідно, поведінкова модель має характеризувати можливість індивіда, який наділений системою

внутрішніх диспозицій, ефективно виконувати покладені на нього функції.

Подальші дослідження в запропонованому напрямі, на наш погляд, мають бути спрямовані на операціоналізацію моделі трудової людини та встановлення вихідних (для її трудових практик) диспозицій.

Список використаної літератури

1. Веселов Ю.В. Экономическая социология постмодерна [Электронный ресурс] / Ю.В. Веселов // Журнал социологии и социальной антропологии. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет, 1998. – Т. 1. – Вып. 1. – Режим доступа: www.jourssa.ru.
2. Бергер П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М. : Медиум, 1995. – 323 с.
3. Бурдые П. Структура, габитус, практика [Электронный ресурс] / П. Бурдые // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2. – Режим доступа: <http://www.jourssa.ru/1998/2/4bourd.html>.
4. Ядов В.А. Социология труда: теоретико-прикладной толковый словарь / В.А. Ядов. – СПб. : Наука, 2006. – 426 с.
5. Дарендорф Р. Тропы из утопии: Работы по теории и истории социологии [Электронный ресурс] / Ральф Дарендорф; [пер. с нем. Б. Скуратова и В. Ближенкова]. – М. : Практика, 2002. – 534 с. – (Университетская библиотека: Социология). – Режим доступа: <http://www.rsuh.ru/article.html?id=2710>.
6. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: Структура и функциональная специфика сегментов : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра соц. наук : 22.00.03 / Светлана Юрьевна Барсукова ; Гос. ун-т – высш. шк. экономики. – М., 2004. – 35 с.
7. Радаев В.В. Экономическая социология : курс лекций / Вадим Валерьевич Радаев. – М. : Аспект-пресс, 1998. – 366 с.
8. Агапова И.И. История экономической мысли : курс лекций / Ирина Ивановна Агапова ; Ассоц. авт. и изд. "Тандем". – М. : ЭКМОС, 1998. – 245 с.
9. Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics / A. Etzioni. – New York : Free Press ; London : Collier Macmillan, 1990 (1988). – P. 9–10.
10. Парето В. Компендиум по общей социологии / В. Парето ; [пер с итал. А.А. Зотова ; науч. ред., предисл. к рус. изд., указ. имен М.С. Ковалёвой ; науч. консульт. Н.А. Макашева] ; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – [2-е изд.]. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511 с.

11. Кравченко А.И. Социология Макса Вебера: труд и экономика / А.И. Кравченко. – М., 1997. – 208 с.
12. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта / Ральф Дарендорф; [пер. с немец. В.М. Степаненкова] // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 142–147.
13. Утопический социализм: хрестоматия / [сост. А.И. Володин, Е.М. Черняк, С.Ф. Видов]. – М.: Политиздат, 1982. – 512 с.
14. Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 3. – С. 21–35.
15. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И. Суименко, Т.О. Ефременко. – К.: Ин-т социологии НАН Украины, 2004. – 244 с.
16. Дридзе Т.М. Прогнозное социальное проектирование: теоретико-методологические и методологические проблемы / Т.М. Дридзе, В.Н. Лексин, Э.А. Орлова. – М.: Наука, 1994. – 304 с.
17. Weise P. Homo economicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften / P. Weise // Zeitschrift für Sociologie. – April 1989. – Jg. 18, H.2. – S. 148–161.
18. Бартунаев Л.П. Нормирование труда в России: сущность, состояние, пути совершенствования / Л.П. Бартунаев; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 214 с.
19. Экономическая мысль Запада. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с.
20. Пул М. Управление человеческими ресурсами / М. Пул, М. Уорнер. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с. – (Серия “Бизнес-класс”).

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Ядранский Д.М. Модели социального и экономического человека в современной экономической теории

В статье переосмысливаются подходы к моделированию трудового поведения с позиций постмодернизма. Подвергаются критическому анализу поведенческие модели homo sociologicus та homo economicus. Формируется авторское видение интеграции данных подходов в единую поведенческую модель.

Ключевые слова: модерн, постмодерн, homo sociologicus, homo economicus, социально-трудовое поведение, практики.

Yadranskyi D. Models of social and economic man in modern economic theory

The article reinterpreted approaches to modeling labor behavior from the standpoint of postmodernism. Are critical analysis of behavioral models of homo economicus and homo sociologicus. Formed copyright vision of data integration approaches in a single behavioral model.

Key words: modern, postmodern, homo sociologicus, homo economicus, social and occupational behavior practices.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 330.35(339.168.6)

О.В. Бойко

кандидат економічних наук, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ТРАНЗИТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

У статті досліджено процес реалізації транзитного потенціалу, який має Україна в сучасних умовах, проаналізовано динаміку і структуру транзитних перевезень. Визначено основні проблеми та перешкоди, які стоять на шляху підвищення транзитних можливостей України.

Ключові слова: транзитний потенціал, експорт транспортних послуг, транспортно-транзитна інфраструктура.

I. Вступ

Основною ознакою сучасного етапу розвитку світової економіки є посилення інтеграційних процесів, що об'єктивно приводить до поглиблення міжнародного розподілу праці та стрімкого розвитку міжнародної економічної кооперації. Наслідком цих процесів стає розширення виробничих зв'язків між суб'єктами господарювання різних країн світу незалежно від географічного розташування. В умовах збільшення транснаціональних товарних потоків максимальну вигоду від експорту транспортних послуг одержать ті країни, які зможуть залучити на свої транспортні комунікації транзитний євразійський потік.

Ключове геополітичне становище України у забезпеченні найкоротших транспортних маршрутів у євразійському напрямку розкриває великі перспективи щодо посилення її ролі як транзитної держави. Міждержавний транзит через українську територію – це значний економічний ресурс та вагома частина економічного потенціалу країни. Адже збільшення обсягів міжнародного транзиту територією України не тільки є джерелом значних валютних надходжень до бюджету, можливостей створення додаткових робочих місць, а й вимагає від держави активної участі у спільних транспортно-інфраструктурних проєктах, потребує ущільнення міждержавної взаємодії, що в кінцевому підсумку позитивно впливає на соціально-економічне становище держави, її міжнародний імідж та сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Більше того, транзит енергоносіїв є ключовим стратегічним активом країни, що використовується як важливий елемент міжнародного позиціонування країни.

Організаційно-економічні проблеми розвитку транспорту, які впливають на реалізацію транзитних можливостей країни, досліджували у своїх працях українські вчені О.О. Бакаєв, М.Н. Бідняк, В.І. Букін, А.І. Воркут, Ю.Л. Воробійов, В.Ф. Волик, М.Ю. Гончаров, В.М. Загорулько, Л.Г. Зайончик, В.Т. Єлагін, В.Г. Коба, М.І. Котлубай, Ю.Ф. Кулаєв, Ю.С. Лігум, М.І. Леснік, В.К. Мироненко, В.В. Мова, І.В. Морозова, Ю.Є. Пащенко, О.Л. Петрашевський, М.Т. Примачов, А.М. Редзюк, В.Л. Ревенко, Є.М. Сич, Л.М. Соколов, Ю.М. Цвєтков, В.І. Чекаловець, В.Г. Шинкаренко, В.І. Щелкунов, Г.М. Юн, Л.А. Яценко та ін. Серед науковців та практиків, у працях яких різнобічно висвітлені питання реалізації транзитного потенціалу, можна назвати Т.В. Блудову, А.М. Новикову, Ю.Є. Пащенко та ін.

Однак останнім часом перед транспортною наукою і практикою постала низка нових проблем стосовно розвитку транзитного потенціалу, які продиктовані реаліями сьогодення та потребують своєчасного вирішення.

II. Постановка завдання

Дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку ринку транзитних перевезень особливої актуальності набувають у період виходу з економічної кризи. В умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів важливим джерелом економічного зростання можуть стати ресурси, одержані в результаті успішної реалізації транзитного потенціалу країни.

Метою статті є дослідження особливостей реалізації транзитного потенціалу України, тенденцій розвитку ринку транзитних перевезень, а також обґрунтування напрямів його подальшої розбудови.

III. Результати

Для України, яка офіційно проголосила та реалізує стратегію європейської інтегра-

ції як головний пріоритет зовнішньої та внутрішньої політики на коротко- і довгострокову перспективу, важливого значення набуває подальша розбудова вітчизняної транспортної системи, її технологічна, організаційна та економічна підготовка до майбутньої інтеграції до Транс'європейської транспортної мережі. Маючи вигідне географічне розташування, розвинену транспортну мережу та спеціалізовану інфраструктуру (залізниці, автомагістралі, порти – морські, річкові, авіаційні підприємства з переробки транзитних вантажів, нафто-, газо- і продуктопроводи, лінії електропередач), Україна має можливості для того, щоб ефективно вирішувати проблему транспортування транзитних вантажів, адже, має найбільший показник транзитності в Європі та визнається “найкоридорнішою” країною, оскільки її територією проходить три з дев'яти Критських міжнародних транспортних коридорів. Це дає Україні змогу входити до мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК) та будувати взаємовигідні відносини у транспортній галузі із сусідніми державами.

Проте, згідно з даними РНБО, транзитний потенціал України використовується лише на 60%, а доходи від транзиту й комплексу пов'язаних з ним послуг становлять близько 6% ВВП [1]. Для порівняння: чимало європейських країн, таких як Польща, Німеччина, Угорщина, Чехія, Австрія, Голландія, країни Балтії, Білорусь, попри невелику територію, використовуючи своє вигідне географічне положення, давно перетворили транзит на істотні статті прибутків своїх бюджетів. Так, наприклад, частка прибутків від транзиту в загальному обсязі експорту послуг Голландії, яка має розвинені морські порти та стала найважливішим транзитним перехрестям Європи ще з часів середньовічного Амстердаму, становить сьогодні понад 40% [2]. У країнах Балтії цей показник сягає близько 30%.

За оцінками фахівців, через неповноцінне використання транзитного потенціалу Україна щорічно недоотримує близько 2,5 млрд дол. США. Ще донедавна частка транзитних вантажів у загальному обсязі вантажів транспортного комплексу України становила близько 50%, тобто кожна друга тонна – це транзитний вантаж, а сьогодні обсяги цих перевезень і обробки впали у 2 рази.

За своєю суттю транзит є експортом транспортних послуг, які національні компанії надають вантажовласнику і перевізникові під час проходження вантажу і транспортного засобу територією третьої країни. Набір цих послуг залежить від рівня розвитку національної товаропровідної транспортної мережі та її якості. Насамперед, це послуги національних перевізників, газо- та нафто-транспортників, портовиків, експедиторів, шляховиків, зв'язківців. Крім того, транзит є

каталізатором розвитку широкого спектра супутніх послуг, таких як заправка паливом, ремонт транспортних засобів, сервісне обслуговування пасажирів та екіпажів. До цього слід додати, що розвиток транзитного потенціалу стимулює транспортне машинобудування, сприяє ефективному використанню резервів перевізних можливостей національних транспортних систем, прискорює удосконалення техніко-технологічної складової перевезень, сприяє розвитку спеціалізованих закладів освіти тощо. Саме за таких умов від розвитку транзитних можливостей країни виникає емерджентний ефект.

Отже, розвиток транзитного потенціалу може забезпечити подальше економічне зростання країни, підвищення конкурентоспроможності нашої держави на світовому економічному просторі. До речі, свого часу саме за рахунок розвитку транспорту на базі нових технологій піднімалися у 1970-ті рр. країни – “Азійські тигри”: Гонконг і Сінгапур стали найбільшими розподільчими контейнерними портами світу. Розвитком транспорту енергійно займалися Республіка Корея, латиноамериканські країни, що швидко набирають науково-промислового й економічного потенціалу [2].

Саме з цих позицій транзитний потенціал України має не тільки номінально визначати її місце в системі міжнародних зв'язків на євразійському континенті, а й ефективно реалізовуватися та нарощуватися, сприяючи розвитку всіх пов'язаних з ним сфер національної економіки.

Ефективність надання транзитних послуг залежить, передусім, від рівня розвитку вітчизняного транспортного комплексу України та функціонування міжнародних транспортних коридорів на території держави. На сьогодні український транспортний комплекс має 6 залізниць, 3 морські пароплавства та АТ “Укррічфлот”, 67 авіакомпаній, 800 підприємств автомобільного транспорту, комплекс науково-виробничих підприємств. Загальна транспортна мережа України включає 46,3 тис. км магістральних трубопроводів, 21,655 тис. км залізничних колій та 165,8 тис. км автомобільних шляхів із твердим покриттям, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 39,8 тис. км газопроводів та 1,0 тис. км аміакопроводів. Крім цього, у Чорноморському, Азовському та Дунайському басейнах розташовано 18 морських торговельних портів; довжина внутрішніх водних шляхів на найбільших європейських річках Дунай та Дніпро – 2,2 тис. км [3].

Вигідне географічне положення України зумовлює проходження пан'європейських транспортних коридорів № 3–5, 7, 9; коридорів Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) № 3–5, 7, 8, 10 та транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА) [4].

З інтеграцією України у світове господарство, з розвитком торговельно-економічних зв'язків з іншими країнами значно зростуть надходження платежів за перевезення вантажів різними видами транспорту, за обслуговування й ремонт рухомого складу, а також від різних зборів. При цьому абсолютного зростання доходів, пов'язаних із транспортуванням іноземних транзитних вантажів територією України, слід очікувати як у результаті збільшення фізичного обсягу експорту, імпорту і транзит

ту, так і внаслідок підвищення тарифів і ставок.

При оцінюванні реалізації транзитного потенціалу України важливого значення набуває інформація щодо динаміки транзитних перевезень територією країни за певний період стосовно як змін структури зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордон країни, так і структури транзиту за видами транспорту, які відображені в табл. 1, 2, а також на рис. 1.

Таблиця 1

Зовнішньоекономічні вантажопотоки через кордони України у 2000–2010 рр., тис. т

Роки	Усього	У тому числі за вантажопотоками		
		Експорт	Імпорт	Транзит
2000	369106,82	85723,67	99382,65	184000,5
2001	355577,83	93842,67	78101,71	183633,45
2002	357332,71	99625,91	76098,84	181607,96
2003	435284,65	113500,43	102820,24	218963,98
2004	416442,66	129058,11	101754,74	185629,81
2005	419623,86	121316,84	92741,82	205565,20
2006	411663,91	113027,67	75688,12	222948,12
2007	621452,21	128017,94	106477,71	386956,56
2008	556439,76	136625,27	94391,46	325423,03
2009	400409,51	134255,65	88019,79	178134,07
2010	373695,88	142977,89	78364,21	152353,78

Таблиця 2

Обсяги транзитних перевезень вантажів за основними видами транспорту, тис. т

Вид транспорту	Перевезено транзитних вантажів, тис. т				
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2010 р.
Всі види	205565,20	222948,12	386956,56	325423,03	152353,78
залізничний	73221,04	75050,72	99882,37	93347,60	44511,77
автомобільний	636,10	1614,14	4494,61	4908,71	4649,12
морський	3765,54	2516,11	2693,97	3486,97	3660,41
річковий	10,11	18,50	37,43	74,73	–
авіаційний	1,40	1,17	1,28	1,54	1,58
трубопровідний	127921,85	143721,15	279802,36	223497,94	99440,26
інше	9,16	26,33	44,54	105,54	90,64

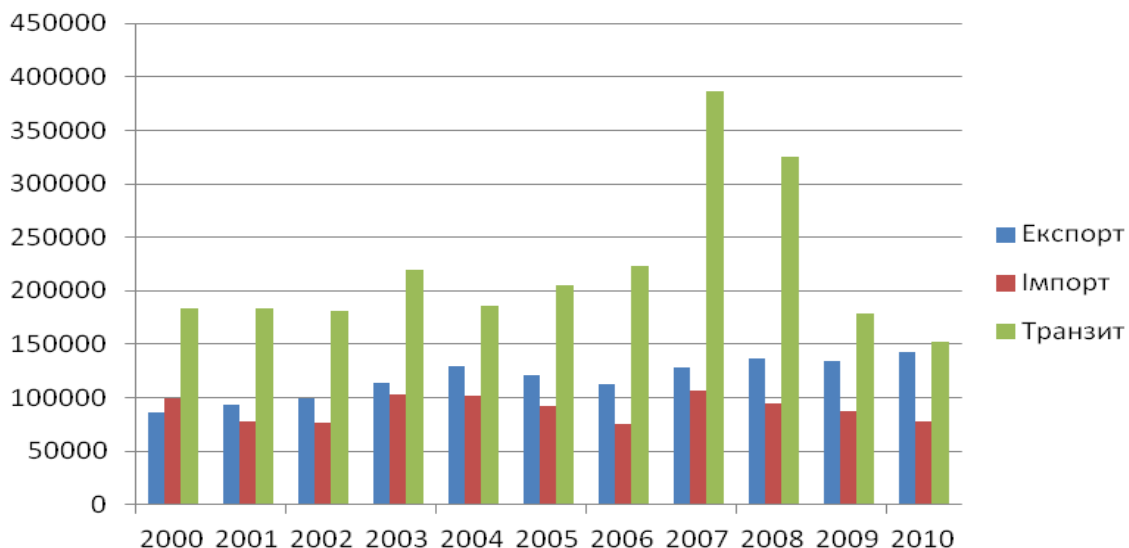


Рис. 1. Зовнішньоекономічні вантажопотоки через кордони України у 2000–2010 рр., тис. т

Проведений аналіз динаміки і структури зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України дає змогу констатувати, що протягом передкризових восьми років

(2000–2008 рр.) в цілому спостерігалася позитивна динаміка перевезень по всій структурі зовнішньоекономічних вантажопотоків, зі стрімким зростанням у 2007–2008

рр. транзитних перевезень вантажів, що пов'язано зі сприятливою кон'юктурою на світових товарних ринках. Проте наступні два роки, а саме 2009–2010 рр., були відзначені як кризові, адже відбулося стрімке падіння зовнішньоекономічних вантажопотоків майже наполовину. Причина очевидна – глобальна фінансово-економічна криза 2008–2010 рр., яка негативно вплинула на всі сфери економіки, що, у свою чергу, спричинило падіння як внутрішніх, так зовнішньоекономічних вантажопотоків.

При цьому найбільше це відбулося саме на зменшенні транзитних вантажопотоків через кордони України. Так, наприклад, транзитні перевезення за останні 2–3 роки скоротилися майже на 60%, при цьому в структурі транзиту перевезення трубопровідним транспортом зменшилися на 64% (табл. 2), що відбулося і як унаслідок зменшення попиту на газ через економічну кризу, так і через російсько-український газовий конфлікт. До речі, у січні 2009 р. транзит газу скоротився до найнижчої з 1991 р. позначки – 92,8 млрд, але вже в березні 2011 р. транзит природного газу через територію України, порівняно з березнем 2010 р., зріс більше ніж на 18%.

Відповідно, відбулися зміни і в структурі зовнішньоекономічних вантажопотоків, так, наприклад, у 2010 р. у структурі вантажопотоків транзитні перевезення становили близько 40,8%, експорт – 38,2%, а імпорт – 21%. Якщо проводити порівняння з попередніми докризовими роками, то частка транзиту в структурі зовнішньоекономічних вантажопотоків значно зменшилася, наприклад, у порівнянні з показником 2008 р. на 17,6% (у 2008 р. частка транзиту становила 58,4%, відповідно, експорт – 24,6%, імпорт – 17,0%).

Оцінювання реалізації транзитного потенціалу потребує моніторингу міжнародних

потоків за видами транспорту, товарної структури транзитних вантажів – за основними країнами-транзитниками.

У загальному обсязі транзитних вантажопотоків України найбільшу питому вагу традиційно має трубопровідний транспорт. Його частка змінюється з 62,2% у 2005 р. до 72,3% у 2007 р. і до 65,3% у 2010 р., що пояснюється як змінами попиту на газ і нафту, у тому числі й через економічну кризу, так і погіршенням ситуації на інших видах транспорту. Зокрема, друге місце посідає залізничний транспорт, частка якого в структурі транзитних вантажопотоків у 2005 р. становила 35,6%, у 2007 р. – 25,8%, а у 2010 р. – 29,2%. Що стосується решти видів транспорту, а саме автомобільного, морського та авіаційного, то незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, вони демонструють позитивну динаміку обсягів транзитних перевезень, що також відбулося у зміні структури транзитних вантажів за основними видами транспорту. Так, наприклад, зміна структури відбулася на користь морського транспорту, частка якого збільшилася з 1,8% у 2005 р. до 2,04% у 2010 р. Значно зросла частка автомобільного транспорту – з 0,3% у 2005 р. до 3,05% у 2010 р., хоча і залишається дуже незначною.

Річковий та авіаційний транспорт майже не беруть участі в реалізації транзитного потенціалу країни, проте абсолютні показники авіаційного транспорту постійно зростають.

У структурі транзитних вантажопотоків у 2010 р. (рис. 2) найбільшу частку має трубопровідний транспорт – 65,27%, частка залізничних перевезень становить 29,22%, автомобільних – 3,05%, морський транспорт 2,40%, інші транзитні перевезення – 0,06% [3].

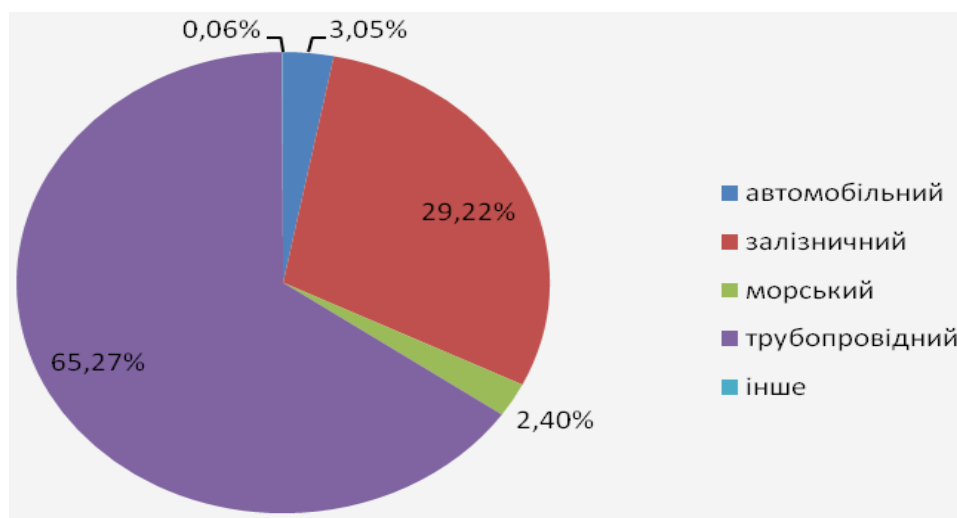


Рис. 2. Структура транзитних вантажопотоків у 2010 р. за основними видами транспорту

Найбільшою є питома вага трубопроводного транспорту в структурі транзитних вантажопотоків, а отже, і в загальній сумі транзитних доходів, що визначає спрямованість зовнішньої політики України в енергетичній сфері. Очевидно, що Російська Федерація була і надалі буде основним постачальником і партнером для України, оскільки вона володіє майже третиною світових запасів природного газу і ще довго буде залишатись одним з основних його експортерів у Західну Європу. Проте, на думку вітчизняних науковців, деформована у бік переваги лише двох видів транспорту структура тран-

зитних вантажоперевезень робить уразливим транзитний пакет України [4, с. 91; 7, с. 103].

За 2010 р. через територію України пройшло транзитом 152,3 млн т вантажів, що на 14,5% менше, ніж за 2009 р. Основними групами транзитних вантажів є: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 80,4%, руди, шлаки та зола – 4,8%, добрива – 3,2%, чорні метали – 2,3%, сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 2,2%, продукти неорганічної хімії – 1,6% (рис. 3).

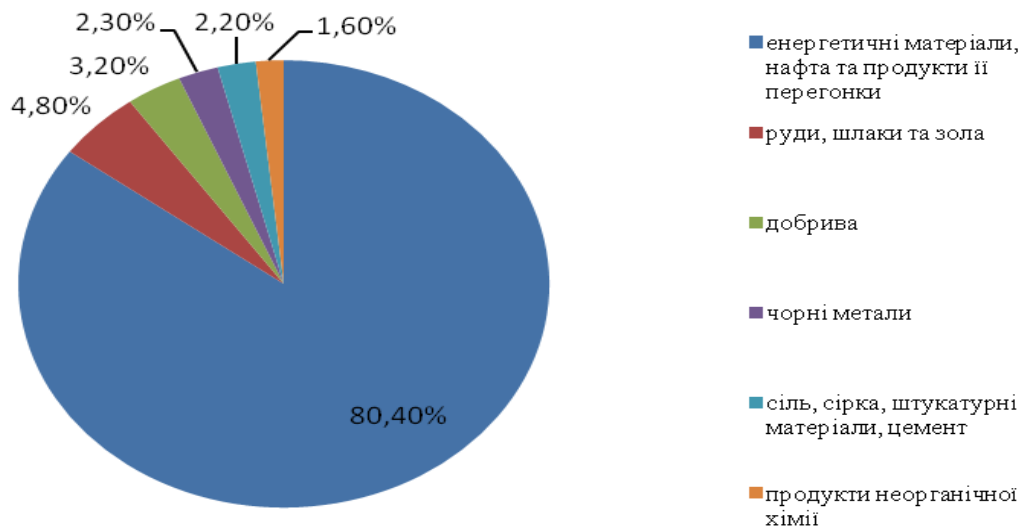
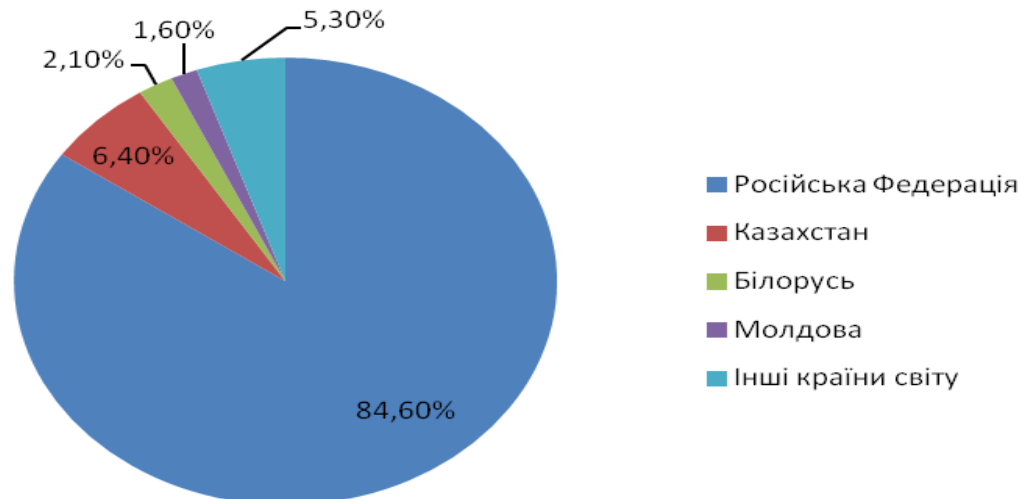


Рис. 3. Товарна структура транзитних вантажопотоків у 2010 р.

Порівняно з 2009 р. у 2010 р. транзит солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу зріс на 48,8%, продуктів неорганічної хімії – на 23,9%. Транзит енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки знизився на 18,1%, руди, шлаків та золи – на 2,8%, чорних металів – на 23,3%, добрив – на 6,8%.

Географічна структура транзитних вантажопотоків характеризується суттєвим “пе-

рекосом” у бік Російської Федерації. Найбільшими країнами-транзитниками у 2010 р. залишаються країни СНД: Російська Федерація, частка якої у загальному обсязі вантажів становила 84,6%, Казахстан з часткою в 6,4%, Білорусь – 2,1% та Молдова – 1,6%, які відправили 94,7% всього транзиту вантажів територією України. На інші країни світу припадає 5,3% [3] (рис. 4).



Найбільшими отримувачами російських вантажів у 2010 р. були: Словаччина (48,9%), Угорщина (11,4%), Туреччина (11,7%), Чехія (4,1%), Кіпр (2,2%), Швейцарія (2,9%), Румунія (2,8%), Польща (2,7%), Італія (5,6%) та Молдова (2,0%). Казахстан через територію України відправляв вантажі переважно до: Італії (5,5 млн т), Бермудських островів (1,4 млн т), Туреччини (0,9 млн т), Словаччини (0,8 млн т), Угорщини (0,3 млн т) та Китаю (0,1 млн т) [3].

Аналіз динаміки, структури та обсягів транзитних перевезень через територію України свідчить про те, що потоки транзитних товарів переважно односпрямовані: зі сходу на захід. Це пояснюється структурою виробництва та зовнішньою торгівлею країн СНД, насамперед, Російської Федерації, оскільки експортуються переважно важкі сировинні матеріали та продукція первинної переробки.

Реальна загроза подальшої втрати транзитних вантажопотоків існує і сьогодні, перш за все, через транспортну політику Росії як найбільшого транзитника щодо переорієнтації експортно-імпорتنних вантажопотоків з території України. Так, наприклад, залізниці Росії цілеспрямовано проводять політику встановлення розміру тарифних ставок на перевезення вантажів у напрямку до українських портів у декілька разів більші, ніж у напрямку до вітчизняних портів, що робить користування українськими портами економічно не вигідним.

До факторів, що спрямовують транзитні вантажопотоки в обхід української території, належить також і те, що поряд з низькими тарифами в Україні виявляються значно вищими непрямі сплати – збори на кордоні, фінансова застава, неофіційні побори контрольних служб тощо. Унаслідок цього вже сьогодні значна частина російських транзитних потоків оминає Україну.

Стосовно використання потенціалу трубопроводного транзиту, то тут слід зазначити, що, за оцінками фахівців, якщо не враховувати загрози, які зараз постали в газовій сфері, показник залежності України від імпорту газу з Росії у 2020 р. досягне критичного рівня – понад 75%. У таких умовах необхідний рівень ефективності функціонування транспортно-транзитного ринку може бути досягнутий завдяки формуванню узгодженої транспортної транзитної політики країн-учасниць по всій схемі доставки газу.

Очевидно, що збільшення транзитних перевезень та розвиток транзитного потенціалу країни залежать від багатьох зовнішніх факторів, більшість з яких сформовано поза межами держави, а саме: кон'юнктури світового ринку, розвитку інтеграційних про-

цесів; економічних і політичних відносин між країнами; географії зовнішніх ринків збуту, внутрішньої транспортної політики основних країн-транзитників тощо. У зв'язку з цим виникає необхідність постійного моніторингу більшості з цих факторів. При цьому кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків, а також тенденції розвитку транзиту мають відслідковуватись на постійно діючій основі, що потребує створення відповідних інституцій.

Водночас існує значна кількість внутрішніх проблем, що стримують розвиток транзитного потенціалу країни, до основних з яких слід зарахувати:

- незадовільний стан матеріально-технічної бази транспорту країни;
- неефективність митних технологій проходження державного кордону;
- незбалансованість тарифно-цінової політики для забезпечення ефективності та привабливих умов транзиту територією України;
- недостатній рівень інформаційного забезпечення інфраструктури МТК тощо.

Загалом усі ці фактори зумовлюють низьку кількість транспортних послуг, що не відповідає ані вимогам клієнтів, ані міжнародним стандартам.

У сучасних умовах спаду внутрішніх та міжнародних перевезень, а також урахування зростання конкуренції за транзитні вантажопотоки, проблема ефективного використання значних резервів пропускних та переробних спроможностей на транспорті може бути вирішена тільки шляхом проведення конкурентоспроможної транспортної політики. Основними завданнями для досягнення означених цілей є:

- удосконалення відповідної законодавчої бази;
- збалансованість транспортної та митної систем;
- модернізація транспортної мережі, насамперед, розвиток автомагістралей, швидкісного транспорту за міжнародними стандартами, оптимізація маршрутної мережі;
- зростання мобільності вантажів і пасажирів за рахунок інноваційних систем управління, формування національних та регіональних транспортно-логістичних центрів;
- забезпечення гарантій збереження вантажів і безпеки перевезень пасажирів тощо.

IV. Висновки

Проаналізувавши сучасний стан реалізації транзитного потенціалу України, можна зробити висновки, що за останні два роки відбулося стрімке падіння зовнішньоекономічних вантажопотоків, передусім транзит-

них, обсяги яких скоротилися майже наполовину. Основною причиною цього стала глобальна фінансово-економічна криза 2008–2010 рр. В умовах спаду міжнародних перевезень постала проблема ефективного використання значних резервів пропускних та переробних спроможностей на транспорті шляхом упровадження конкурентоспроможної транспортної політики. Підвищення якісних та кількісних показників транзитності країни, посилення її ваги на європейському транзитному ринку має сприяти зміцненню конкурентоспроможності України. Збільшення надходжень до бюджету країни від транзитних перевезень стане додатковим стимулом для удосконалення якості транспортної інфраструктури.

Список використаної літератури

1. Бутко М.П. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України [Електронний ресурс] / М.П. Бутко, Н.О. Алешугіна // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/ndex.php?operation=1&iid=62>.
2. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А.М. Новікова. – К. : НІМБ, 2003. – 494 с.
3. Транспорт і зв'язок України 2010. Статистичний збірник / [за ред. Н.С. Власенко]. – К. : Август Трейд, 2011. – 266 с.
4. Транспортна стратегія України на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/uk/discussion/15621.html>.

Стаття надійшла до редакції 21 лютого 2012 р.

Бойко Е.В. Современные тенденции развития рынка транзитных перевозок в Украине

В статье исследован процесс реализации транзитного потенциала, которым обладает Украина в современных условиях, проанализирована динамика и структура транзитных перевозок. Определены основные проблемы и препятствия, стоящие на пути повышения транзитных возможностей Украины.

Ключевые слова: транзитный потенциал, экспорт транспортных услуг, транспортно-транзитная инфраструктура.

Boyko O. Modern tendencies transit transportation market development in Ukraine

The process of implementation of transit potential held by the Ukraine, in the current crisis conditions, the dynamics and structure of transit are analyzed. The main problems and obstacles in the way of improving transit capacity of Ukraine.

Key words: transit potential, export of transport services, transport and transit infrastructure.

УДК 502.131:332.012.2

О.В. Кубаткокандидат економічних наук, доцент
Сумський державний університет**Лі Жуй**доктор філософії, доцент
Сианський університет фінансів та економіки (Китай)

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДОВКІЛЛЯ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

У статті проаналізовано методологічні аспекти управління якістю довкілля територіальних систем економік України та КНР. Розглянуто проблемні моменти екологічного управління в Україні та значні здобутки КНР в охороні довкілля. Визначено критичні моменти реалізації інструментарію позитивної екологічної мотивації.

Ключові слова: *якість довкілля, економічне регулювання, економіка КНР, економіка України, раціональне природокористування.*

I. Вступ

Однією з ключових проблем вітчизняної конкурентоспроможності є надто високі показники енерго- та ресурсомісткості одиниці виробленої продукції. Зростання конкуренції, в тому числі міжнародної, є тим чинником, котрий стимулює впровадження більш ефективних технологій, які, до речі, часто є більш дружніми до довкілля. Ефективність екологічної політики значною мірою впливає на макроекономічний розвиток як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі. Головною відмінністю вітчизняної системи екологічного регулювання є те, що механізми її реалізації не є ефективними, оскільки не створюють реальних стимулів для природоохоронних заходів. Тому одним із перспективних напрямів роботи може бути розроблення механізмів та інструментів для покращення матеріально-технічної бази виробництва з метою розвитку стимулювальної екологічної політики.

Питанням розроблення механізмів раціонального природокористування та сталого розвитку присвячені праці багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних учених: О.Ф. Балацького [1], О.О. Веклич [2], Ван Ваньшаня [3], Ган Суня [4], Л.Г. Мельника [5], Р. Пермана [6], І.М. Синякевича [7], О.М. Теліженка [8], Щі Щаолі [9] та ін. Разом з тим наукові дослідження формування механізмів забезпечення раціонального природокористування мають поглиблюватися виходячи з об'єктивної необхідності узгодження економічного зростання регіонів з покращанням стану довкілля.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити методологічні аспекти управління якістю довкілля економік України та КНР.

III. Постановка завдання

Роль держави в умовах сталого розвитку може характеризуватися декількома напрямками. Економічні тенденції розвитку ресурсодобувних галузей свідчать, що високопродуктивні джерела ресурсів вичерпуються і постає питання підвищення ефективності використання мінерально-ресурсного потенціалу на основі новітніх технологій. Стратегічними цілями державної еколого-економічної політики повинні стати досягнення оптимальних рівнів відтворення природних ресурсів, їх раціональне і збалансоване використання, а головними критеріями в досягненні цієї мети має бути орієнтація на зростання соціально-економічного потенціалу і підвищення якості життя населення.

Вважаємо, що необхідно змінювати підходи до оподаткування забруднювальних речовин і стимулювання ресурсозберігаючих технологій. Зокрема, для того, щоб плата за забруднення виконувала одну із своїх головних функцій, а саме стимулювальну, потрібно на державному рівні створити такі умови, щоб ставки плати забезпечували окупність природоохоронних заходів. Економічний зміст цього питання полягає в тому, що зекономлені кошти від сплати за забруднення повинні забезпечити окупність відповідного природоохоронного (більш ефективного) обладнання за період його експлуатації. В іншому разі, не маючи під собою підґрунтя у вигляді економічної ефективності, багато природоохоронних заходів не матимуть успіху.

Серед головних обмежень забруднення на виробничих підприємствах слід виділити їх дві головні форми: *прямі та непрямі*. У разі, коли економічні або адміністративні інструменти спрямовані безпосередньо на загальну кількість викидів, їх вважають прямими методами впливу. *Прямі методи* включають платежі за емісії викидів, квоти (ліміти) та стандарти. Упровадження ефективної плати за забруднення буде сприяти значному зменшенню природоохоронних витрат. Підприємства з низькою вартістю ліквідації забруднення будуть намагатися як найшвидше його зменшити. Підприємства з високою вартістю природоохоронних заходів не зменшать забруднення, проте держава отримає значні фінансові надходження для ліквідації завданих збитків. Іншою перевагою плати за забруднення є те, що ця система дає забруднювачу змогу вибирати напрям своєї діяльності серед широкого спектра можливих варіантів: забруднювати і платити, зупинити виробництво, інвестувати в очисне обладнання, внести зміни у виробничу технологію, замінити саме виробництво [10].

Варто підкреслити, що основними вадами існуючих економічних інструментів регулювання природокористування в Україні є:

- встановлення платежів за забруднення на досить низькому рівні через побоювання покласти непосильне фінансове навантаження на промислові підприємства;
- підприємствам значно простіше здійснювати плату за забруднення, ніж витрачатися на дороге природоохоронне обладнання;
- платники екологічних та ресурсних платежів не отримують економічної підтримки з боку держави у реалізації власних природоохоронних заходів і тому намагаються будь-що їх зменшити;
- суми штрафів за природоохоронні порушення залишаються надто низькими порівняно з вартістю діяльності, спрямованої на ліквідацію екологічних наслідків цих порушень.

Економічні санкції за завдану екологічну шкоду покликані стримувати розвиток сильнозабруднювальних виробництв, і тому навіть в умовах відновлення ефективного штрафного механізму потрібно добре проаналізувати виправданість таких дій. Більшість промислової продукції України створюється в галузях з високим споживанням ресурсів та енергії, а також продукуванням значного забруднення. Упровадження потужних штрафних санкцій може зупинити розвиток промислового виробництва через високу імовірність збитків. Виходячи з цього, більшість фахівців сходяться на думці про використання стимулювальних інструментів для впровадження ресурсо- і природозберігаючих технологій замість штрафних санкцій.

До непрямих методів впливу зараховують субсидії для більш чистого обладнання, податки на готову продукцію, плату за сильнозабруднювальну сировину, податки на експорт продукції тощо. Зокрема, щоб знизити викиди на одиницю використаної сировини пропонується застосовувати пільгове оподаткування, або ж субсидовану видачу кредитів для придбання екологічно дружніх технологій. Крім того, існує набагато більше переваг упровадження екологічно чистих технологій як для ведення бізнесу, так і для споживачів. Високі податки на сильнозабруднювальну сировину є одним з методів непрямого стимулювання.

У результаті проведення природоохоронних заходів, спрямованих на зменшення емісій забруднювальних речовин, а також унаслідок упровадження механізмів позитивної мотивації існує декілька варіантів поведінки підприємств-забруднювачів. По-перше, зменшити виробництво продукції, пов'язаної зі значними емісіями забруднювальних речовин. По-друге, використати нові технології (якщо це дозволяє фінансове становище підприємств). По-третє, змінити склад вхідної сировини (більш якісна сировина може посприяти зменшенню забруднення). І, нарешті, можна поставити фільтри й різні очисні споруди. На нашу думку, завданням ефективних заходів має стати не встановлення фільтрів або скорочення обсягів виробництва, а створення умов для більш повної реалізації технологічного потенціалу підприємств.

Разом з проведенням заходів щодо стимулювання екологічного розвитку потребують подальшого вдосконалення і фонди з використання отриманих коштів. Екологічні фонди – це установи, які створені для акумулювання коштів на охорону навколишнього природного середовища. Екологічні фонди мають перерозподільчий характер, тобто платежі та штрафи від забруднення використовуються з метою фінансування природоохоронних програм. Фонд формується за рахунок частини коштів, що надходять від зборів за забруднення навколишнього природного середовища, та інших джерел, визначених законодавством. Кошти фонду спрямовуються бюджетними програмами відповідно до планів природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів і кошторисів, що затверджуються головними розпорядниками бюджетних коштів у порядку, встановленому законодавством України. З економічного погляду, встановлені штрафи за екологічні порушення не виконують визначених законодавством функцій (наказової, обмежувальної), оскільки здебільшого визначені в абсолютних показниках або ґрунтуються на неоподаткованих мінімумах доходів громадян [11; 12].

Детальний аналіз засвідчив, що з кожним роком витрати на охорону довкілля в Україні збільшуються як в абсолютних, так і у відно-

сних величинах. Зокрема, за останні десять років витрати на охорону довкілля зросли в реальних цінах більше ніж у 2 рази (рис. 1).

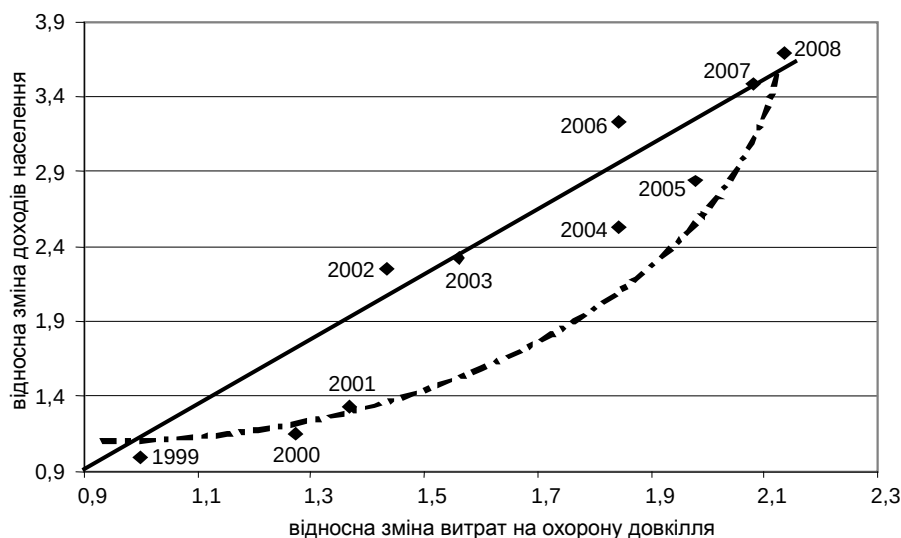


Рис. 1. Зміна відносних доходів на душу населення та відносних витрат на охорону довкілля за 1999–2009 рр. (розраховано авторами)

Незважаючи на збільшення природоохоронних витрат, щороку відбувається збільшення викидів шкідливих речовин. Таким чином, збільшення природоохоронних витрат не обов'язково є аргументом щодо покращення екологічної ефективності. Вважаємо раціональним і обґрунтованим встановити диференційовану плату за забруднення виходячи з обсягів забруднення й завданого збитку. Упровадження цих заходів буде стимулювати підприємства обмежувати викиди, оскільки менші викиди означають менші платежі. Така схема плати за забруднення використовується в багатьох країнах і вже довела свою ефективність. Крім того, контрольні органи зможуть заощадити витрати часу й ресурсів, оскільки підприємства будуть самі зацікавлені у визначенні правильних показників викидів. В умовах, коли кількість підприємств, які створюють викиди, незначна, контрольні органи повинні приділяти особливу увагу розмірам викидів, інноваційному потенціалу й фінансовій стабільності підприємств.

На сьогодні механізми екологічного оподаткування не є ефективними, оскільки не створюють реальних стимулів для енергозберігаючих та природоохоронних заходів. У дослідженнях вітчизняних науковців значну увагу приділено розширенню бази природо-ресурсного оподаткування, зокрема ставилися навіть питання оподаткування повітря, хоча в цьому випадку варто погодитися з думкою [13–14], що потрібно не збільшувати податковий прес, а вдосконалювати систему нормування промислових відходів в атмосфері.

Суто фіскальна спрямованість податкових платежів не створює стимулів для подальшого розвитку природозберігаючих технологій. Вітчизняні ставки плати за забруднення та використання природних ресурсів у 22–45 разів менші, ніж відповідні збори в колишніх соціалістичних країнах – Польщі, Чехії, незважаючи на те, що рівень антропогенного навантаження в 4–5 разів вище, ніж у зазначених країнах. Наведені ставки платежів за забруднення навколишнього природного середовища не те що не створюють умов для впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, а навпаки – стимулюють будь-який розвиток хімічних, енергетичних та металургійних індустрій. Якщо до всього цього додати ще й роками занижену ціну за використання енергетичних ресурсів, то обґрунтованим є висновок про те, що кризова ситуація у виробничих підприємствах України назривала протягом тривалого часу. Унаслідок не надто жорсткої державної екологічної політики підприємствам металургії, хімії, добувної промисловості було набагато простіше сплатити штрафи за порушення екологічного законодавства (зокрема, перевищення лімітів викидів), ніж упроваджувати ресурсозберігаюче і маловідходне (дороге, але ефективне) обладнання.

Екологічна політика в Китаї відрізняється обережністю і послідовністю. Основні механізми та інструменти природокористування перед їх масовим застосуванням, як правило, апробуються на обмеженій кількості експериментальних об'єктів (регіонів, міст). Ще однією ознакою обережності у прийнятті

управлінських рішень є мінімальні значення тарифів, що застосовуються для реалізації системи платежів на стадії їх упровадження. Однак після перевірки життєздатності певного інструменту китайські керівники не бояться поступово посилювати режими застосовуваної системи, включаючи їх на повну потужність. Так, середня величина тарифу платежів за атмосферними викидами (у системі обов'язкових платежів) збільшилася в доларовому еквіваленті більше ніж у 30 разів. А якщо враховувати платежі в системі торгівлі викидами, то ця різниця вражає ще більше (500 разів!). До речі, в доларовому еквіваленті розмір тарифів платежів за атмосферні викиди (наприклад, за сірчистим ангідридом у 2006–2007 рр.) у Китаї вищі, ніж у Росії чи Україні приблизно у 4–5 разів. А останніми роками ця різниця збільшилася [15].

Система платежів (зборів) за порушення природного середовища в КНР включає такі основні елементи:

- порядок вилучення коштів у економічних суб'єктів;
- ставки платежів, що встановлюють певну відповідність між кількісними показниками впливу на природне середовище і величиною вилучення коштів;
- допустимі межі порушення середовища; як правило, ставки за понадлімітне порушення середовища збільшуються в 5 разів. Змінюється і порядок віднесення платежів: платежі за порушення середовища в межах лімітних значень списуються на виробничу собівартість підприємств, платежі за понадлімітний вплив вилучаються з прибутку.

З 1993 р. дотепер у Китаї постійно підвищувалася ставка платежів за використання природних ресурсів. Зокрема, збільшення ставок платежів за свинцево-цинковою, мідною та вольфрамовою рудами становили від 3 до 15 разів. У тому числі, за видами руд зростання становило: для свинцево-цинкової руди – в 3 рази, мідної руди – в 4 рази, вольфрамової руди – в 15 разів.

З 2006 р. уряд Китаю почав готувати реформу податкової системи, щоб вирішити дві основні нагальні проблеми: по-перше, підвищення досить низької ставки платежів; по-друге, розширення існуючої бази оподаткування. Проте “значна” інфляція (рівень якої в 2007 р. становив 6,5%) і міжнародна фінансова криза змусили відкласти реформу системи платежів за використання надр.

Сьогодні плата за забруднення навколишнього середовища в Китаї має два важливих аспекти: по-перше, через систему платежів здійснюється непрямий вплив на підприємства з метою зменшення викидів до оптимального рівня (інструмент платежу не вимагає від підприємств нульового рівня

викидів); по-друге, плата є одним з важливих каналів збору коштів для охорони навколишнього середовища. У 2005 р. загальна сума платежів за викиди становила 12,36 млрд юанів (1,78 млрд дол. США), це в 6 разів більше, ніж було в 1989 р.

Ще однією рисою китайської екологічної політики, яку слід було б відзначити, є відносна гнучкість у впровадженні конкретних економічних інструментів. При всій послідовності і твердості в здійсненні природоохоронних заходів чиновники, відповідальні за реалізацію екологічної політики, мабуть, не забувають головну заповідь керівника: *“будь-який захід можна реалізовувати лише там і тоді, де і коли для цього дозріють необхідні умови”*. Не запрацювала нова екологічна система лише стосовно тисяч дрібних підприємств, що функціонують на межі своїх фінансових можливостей. Навряд чи варто сумніватися в умінні китайських чиновників змусити виконувати свої приписи. Тому ці “острівці”, не охоплені “обов'язковою” системою, швидше за все, слід вважати об'єктами, що перебувають у режимі очікування, тобто чекають, коли дозріють умови, перш за все – фінансові.

Можливість адміністративного маневру для застосування економічного інструментарію проглядається і у “вилках” тарифів платежів за багатьма їх видами. Зокрема, ставки земельного податку для однакових видів земель відрізняються по міських землях у 20 разів, по землях сільської місцевості – в 5 разів. Різниця значень максимуму і мінімуму у “вилках” ставок платежів за використання природних ресурсів становить від 2 до 60 разів. Існують відмінності у ставках платежів і для лісових ресурсів. Ці відмінності значною мірою зумовлені фінансовими можливостями економічних суб'єктів, яким належить платити за ресурси. У багатих північних районах країни ставка платежу становить 26%, а в менш успішних південних – 20% від вартості проданої деревини. Але і в одних, і в інших групах регіонів передбачені особливі (знижені) ставки платежу – для бідних районів. Уже розроблена і готова до реалізації в 2007 р. реформа платежів за використання надр була відкладена, оскільки погіршилася економічна ситуація, в країні зросла інфляція і стали виявлятися ознаки фінансової кризи).

IV. Висновки

У дослідженні проаналізовано науково-методичні підходи до формування та оцінювання ефективності еколого-економічних інструментів забезпечення раціонального природокористування. Виявлено, що різноманіття підходів до регулювання природоохоронної діяльності зумовлене неоднорідністю завдань, які потребують вирішення, а також неоднорідністю умов господарювання

навіть у межах однієї економічної системи. У результаті розгляду наукових праць провідних фахівців встановлено, що головною відмінністю української системи екологічного регулювання є те, що механізми її реалізації не є ефективними, оскільки не створюють реальних стимулів для енергозберігаючих та природоохоронних заходів. Обґрунтовано, що вітчизняна екологічна політика стосовно підприємств зорієнтована на подолання наслідків екодеструктивних процесів, а стимулювальна еколого-економічна політика, котра зорієнтована не на боротьбу з наслідками, а на запобігання негативним проявам, майже не використовується в нинішніх умовах.

Водночас гнучкість управління системою платежів у КНР полягає не тільки в послабленні еколого-економічного пресу на фінансово неспроможні господарські суб'єкти, а й в істотному посиленні дії економічних механізмів там, де для цього виникають необхідні передумови, а також – у диверсифікації форм реалізації еколого-економічних механізмів.

Список використаної літератури

1. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды / Олег Федорович Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2007. – 272 с.
2. Веклич О.О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання / Оксана Опанасівна Веклич // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 62–70
3. Ван Ваньшань. Теоретическое сопоставление Пигу и Коуза / Ван Ваньшань // Вестник Гуйчжоского института экономики. – 2007. – № 3. – С. 23–28.
4. Ган Сунь. Реформа и проблема системы налога ресурсов Китая / Сунь Ган // Налоговые исследования. – 2007. – № 11. – С. 41–44.
5. Мельник Л.Г. Основы экологии. Экологическая экономика та управління природокористуванням: підручник / [за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки]. – Сумы: Університетська книга, 2005. – 759 с.
6. Экономика природных ресурсов и охраны окружающей среды (промежуточный уровень): [пер. с англ.] / Р. Перман, Ю. Ма, Дж. Макгилври, М. Коммон. – [3-е изд.] – М.: ТЕИС, 2006. – 1168 с.
7. Синякевич І.М. Основні постулати екологічної економіки як теоретична основа екологічної політики / Ігор Макарович Синякевич // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 49–54.
8. Телиженко А.М. Методы стимулирования эффективного использования экономического потенциала региона / А.М. Телиженко // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / [под общ. ред. О.Ф. Балацкого]. – Сумы: Университетская книга, 2006. – С. 949–946.
9. Ши Щаоли. Проектирование структуры циркуляционной экономики Китая / Ши Щаоли // Вестник Наньянского института. – 2006. – № 4. – С. 105–106.
10. Печерська Т.П. Еколого-економічний інструментарій забезпечення екологічно збалансованого розвитку / Т.П. Печерська // Економіка природокористування і охорони довкілля: зб. наук. праць / РВПС України НАН України. – К.: РВПС України НАНУ, 2007. – С. 198–202.
11. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" від 25.06.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
12. Веклич О.О. Екологічний чинник формування конкурентоспроможності національної економіки / Оксана Опанасівна Веклич // Економіка України. – 2005. – № 12 – С. 65–72.
13. Семененко Б. Про вдосконалення системи нормування промислових викидів в атмосферу / Б. Семененко // Економіка України. – 1995. – № 7. – С. 62–66.
14. Семененко Б.А. Екологічні витрати в умовах перехідної економіки / Б.А. Семененко // Фінанси України. – 1998. – № 10. – С. 42–52.
15. Ли Яхон. Законодательство по профилактике загрязнения в Китае: история, нынешнее состояние и будущее / Ли Яхон // Экономист. – 2008. – № 1. – С. 90–91.

Стаття надійшла до редакції 16 січня 2012 р.

Кубатко А.В., Жуй Ли. Методологические аспекты управления качеством природной среды территориально-производственных систем

В статье проанализированы методологические аспекты управления качеством окружающей среды территориальных систем Украины и КНР. Рассмотрены проблемные моменты экологического управления в Украине и значительные достижения КНР в охране окружающей среды. Определены критические моменты реализации инструментария положительной экологической мотивации.

Ключевые слова: *качество окружающей природной среды, экономическое регулирование, экономика КНР, экономика Украины, рациональное природопользование.*

Kubatko O., Rui Li. Methodological approaches to environmental management of regional and production systems

The paper deals with the methodological aspects of environmental quality management of Chinese and Ukrainian Economies. Critical points of Ukrainian ecological management are discussed. Much of the attention is paid to positive experience of Chinese government to environmental regulation. It is defined the critical points and instruments for positive ecological motivation realization in Ukraine.

Key words: environmental quality, economic policies, Chinese economy, Ukrainian Economy, rational nature using.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ

У статті проаналізовано і виявлено нові тенденції впливу кількісних зрушень у структурах господарських комплексів регіонів на окремі показники їхнього економічного та соціального розвитку, обґрунтовано перехід до нової моделі прогнозування і програмування територіального розвитку.

Ключові слова: національна економіка, державне регулювання, територіальний розвиток, прогнозування, господарський комплекс, кількісні зміни, тенденції.

I. Вступ

Необхідність створення передумов для формування і розвитку в кожному регіоні, місті України сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку та забезпечення внутрішніх потреб, нарощування експорту конкурентоспроможної продукції та послуг, збільшення обсягів виробництва наукоємної продукції на основі якнайповнішого використання ресурсного потенціалу регіону залишається одним з основних завдань державної регіональної політики України від часів її прийняття. Конструктивний підхід до удосконалення державної системи регулювання територіальних аспектів розвитку національної економіки передбачає урахування регіональної специфіки під час розроблення економічної, соціальної, фінансової політики держави, формування для кожної територіальної одиниці власного комплексного господарського механізму, який охопив би усі сфери економічного і соціального розвитку, що потребує подальшого удосконалення аналітико-синтетичного забезпечення механізму прогнозування і програмування економічного розвитку країни, особливо у довгостроковій перспективі. Проблемам прогнозування економічного і соціального розвитку країни і регіонів присвячено багато праць українських науковців, зокрема Ю. Бажала, В. Бакуменка, Є. Бойка, В. Гейця, О. Осауленка та ін. Разом з тим, сучасні якісні і, особливо, кількісні прогнозні прорахування сценаріїв розвитку національної економіки і її територіальних складових, здійснені у більшості наукових праць, мають загальний суттєвий недолік: вони засновані на використанні моделей передбачення рівня показників економічного розвитку країни і регіонів на основі екстраполяції існуючих в економіці тенденцій на певний проміжок часу у майбутньому. Такий підхід обмежує можливість завчасного виявлення відхилень у перебігу економічних і соціальних про-

цесів і явищ, виникнення нових тенденцій і закономірностей економічного розвитку і, як результат, підвищення ефективності державного регулювання економічного розвитку країни та регіонів.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз кількісних змін у господарських комплексах регіонів України і їх впливу на показники економічного та соціального розвитку територій з метою виявлення нових тенденцій і закономірностей в економіці країни та регіонів і визначення напрямів удосконалення системи прогнозування і програмування економічного розвитку країни та її територій.

III. Результати

Наявність і поєднання певних природно-географічних, історико-культурних, демографічних, політичних і адміністративних факторів, що формують регіон як частину території держави, в межах якої функціонує певний комплекс галузей виробництва, ринкової і соціальної інфраструктури, є визначальними і у процесі формування регіональної структури економіки, тобто комплексу господарських утворень на окремих територіях. Характерною рисою для України на початкових етапах соціально-економічного реформування був вибір адекватної її соціально-економічним умовам економічної політики, що могла б сприяти найбільш ефективному використанню ресурсів і зниженню суспільних витрат її реалізації. При становленні ринкових відносин, насамперед, зростала важливість вирішення проблем розвитку господарства окремих регіонів. Однак тривалий час регіональні аспекти економічних відносин ігнорувалися, хоча саме ці аспекти зумовили певні тенденції, що є найхарактернішими рисами соціально-економічного стану регіонів України. Спрямованість регіонального господарського комплексу у русло саморозвитку для здійснення розширеного економічного відтворення і відповід-

ність конкретних цілей структурної трансформації економіки регіону є інваріантним змістом будь-яких стратегічних планів, програм, заходів, які розроблялися у межах державної регіональної політики від часу здобуття незалежності. Наукова думка акцентувала необхідність посилення уваги до регулювання розвитку територій, пошуку оптимальних співвідношень між централізацією і делегуванням повноважень місцевим органам управління, нівелювання розбіжностей між регіонами-лідерами і регіонами, неблагополучними з погляду соціально-економічного стану, тобто досягнення гармонійного розвитку регіонів і держави в цілому. З урахуванням цих завдань державна регіональна політика покликана забезпечити формування оптимальної високоефективної структури господарства регіонів, яка б сприяла їхньому комплексному розвитку на основі природно-ресурсного, виробничо-економічного, науково-технічного та людського потенціалів, наявної інфраструктури, історико-культурних надбань і традицій з використанням переваг та можливостей геополітичного стану регіону. Необхідність реалізації визначених цільових настанов об'єктивно зумовлює посилення уваги до наукового обґрунтування загальних контурів можливих змін у соціально-економічному стані регіонів і країни в цілому, визначення альтернативних шляхів і строків досягнення запланованих змін у процесі регіонального розвитку, тобто до економічного прогнозування.

Концептуальні положення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону включають цільові завдання на перспективу, які формуються виходячи з аналізу фактичного стану економіки, її соціального рівня та ресурсних можливостей. Проведення цільового аналізу соціально-економічного розвитку регіону має на меті визначення:

- стану і перспектив розвитку регіону як органічної складової соціально-економічної системи країни;
- тенденцій соціально-економічного зростання регіону порівняно з розвитком соціально-економічної системи країни з метою визначення основних напрямів зростання;
- характерні особливості та вплив внутрішніх чинників на розвиток регіону, рівень імовірності збереження темпів зростання в майбутньому.

У науковій літературі висвітлено понад сто різних методів прогнозування, які мають складну класифікацію, але з позицій придатності для вирішення завдань прогнозування соціально-економічного розвитку регіону (далі – СЕРР) можна виділити чотири основні групи: інтуїтивні, суб'єктивні, евристично-екстраполяційні, експлікативні.

Методологічні засади аналізу і прогнозування СЕРР мають певні особливості, на наявність яких вказано в праці Є. Бойко [1]:

- прогнози СЕРР не можуть бути зведені до набору взаємно погоджених показників, оскільки через вплив випадкових процесів і відхилень, які порушують якісну однорідність прогнозних тенденцій, прогнози є варіантними або навіть альтернативними;
- сценарій СЕРР має враховувати умови розвитку національної економіки, які впливають на розвиток регіонів;
- сценарій СЕРР визначається внутрішньорегіональними факторами розвитку, зокрема наявним економічним і виробничим потенціалом, природними і трудовими ресурсами, рівнем розвитку регіональної інфраструктури тощо.

Виникнення кількох можливих сценаріїв СЕРР, зумовлене варіативністю прогнозного розвитку регіонів, пропорційно збільшує обсяги аналітико-синтетичного опрацювання показників стану регіональної економічної системи і їх динаміки. У зв'язку з цим набуває особливого значення раннє виявлення нових тенденцій і закономірностей, що виникають у процесі СЕРР. Своєчасна ідентифікація нових економічних явищ і процесів, які виникають як результат розвитку національної економіки і відповідної реакції регіональної економічної системи, дасть змогу уточнити прогнозні показники СЕРР до настання визначеного терміну і передбачити заходи корегування траєкторії регіонального розвитку. Крім того, урахування нових тенденцій і закономірностей, що були виявлені, дасть можливість підвищити якість як експертних оцінок майбутнього стану регіону, так і експлікативних моделей СЕРР і країни в цілому.

Виходячи з викладеного, було проведено аналіз кількісних параметрів структурної трансформації господарських комплексів за період 2001–2010 рр. по регіонах України. Дослідження проводилося на основі даних Держкомстату України [2] і дало змогу виявити такі особливості структурного розвитку господарських комплексів регіонів.

Дані Єдиного державного реєстру підприємств, організацій та установ України (далі – ЄДРПОУ) – автоматизованої системи збирання, нагромадження та опрацювання даних про всіх юридичних осіб, відокремлені підрозділи юридичних осіб, що знаходяться на території України, а також відокремлені підрозділи юридичних осіб України, що знаходяться за її межами, – свідчать про стійке зростання кількості суб'єктів ЄДРПОУ на території всіх регіонів країни. Для унаочнення цієї інформації на рис. 1 показано динаміку кількості суб'єктів ЄДРПОУ у промислово розвинених регіонах України у 2001–2010 рр., яка має висхідну тенденцію по всіх досліджених регіонах.

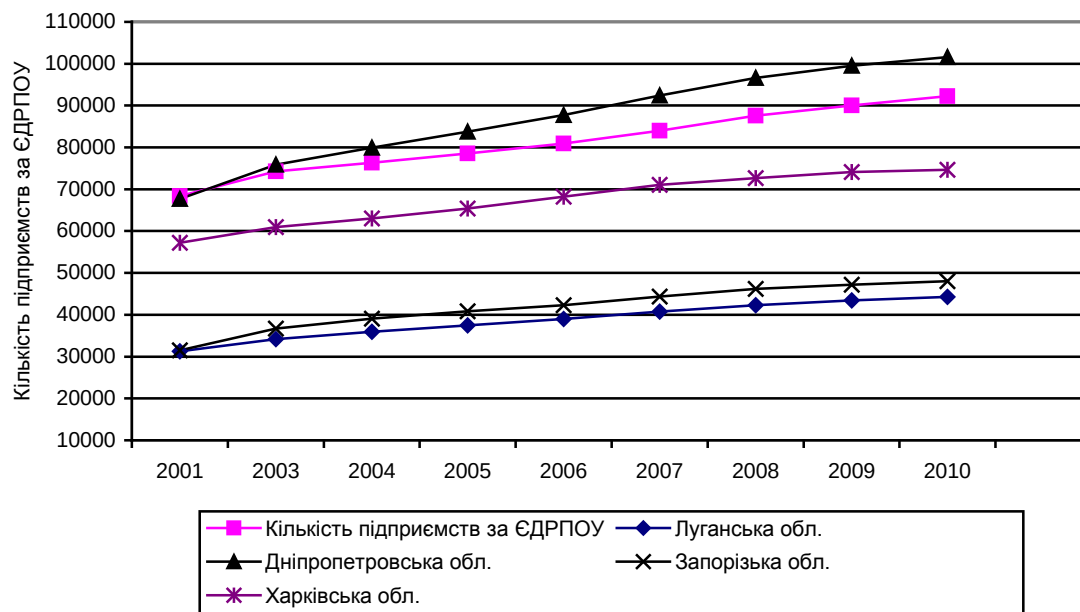


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів ЄДРПОУ у промислово розвинених регіонах України у 2001–2010 рр. (дані на початок року)

Аналіз темпів щорічного приросту кількості суб'єктів ЄДРПОУ по регіонах засвідчив, що вони, незважаючи на вихідні умови структурних трансформацій у кожному регіоні, які суттєво різнилися між собою і демонстрували різні темпи приросту, з 2003 р. гранично зблизилися між собою й демонструють однакові тенденції: незначне зростання до 2006 р., а

потім такий самий дружний спад. Окремо зауважимо: зменшення темпів приросту кількості суб'єктів ЄДРПОУ по всіх регіонах України фіксується за два роки до початку світової фінансової кризи. На рис. 2 подано описані тенденції для 8 регіонів України, до яких включено як сільськогосподарські, так і промислові регіони для порівняння.

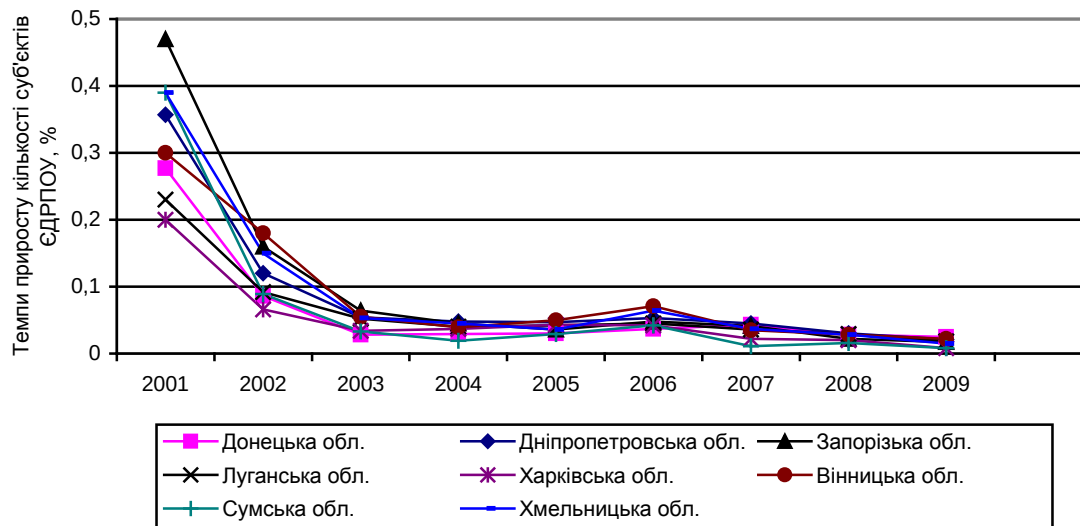


Рис. 2. Темпи приросту кількості суб'єктів ЄДРПОУ по регіонах України у 2001–2009 рр., %

Другою особливістю структурної перебудови господарських комплексів регіонів України останніми роками виявився той факт, що зростання кількості підприємств, організацій і установ на їх територіях вплинув на інші показники регіонального розвитку дуже незначним чином. Зв'язок між темпами приросту кількості

суб'єктів ЄДРПОУ та іншими характеристиками СЕРР визначався за допомогою кореляційного аналізу ППП MS Excel. За результатами аналізу отримано коефіцієнти попарної кореляції темпів кількісного зростання господарських комплексів регіонів та індексів промислової продукції за регіонами, серед яких

найвищий показник має Тернопільська область ($R = 0,3674$), а найнижчий – Донецька область ($R = 0,1909$). Коефіцієнти попарної кореляції темпів зростання кількості ЄДРПОУ та індексів сільськогосподарської продукції коливаються на рівні від $R = 0,1678$ в Одеській області до $R = 0,4014$ у Кіровоградській.

Невисока кореляція спостерігається між темпами приросту кількості підприємств, організацій і установ та кількості найманих працівників по регіонах України, при цьому зв'язок має зворотний характер, що може свідчити про тенденцію до зменшення кількості штатних працівників на підприємствах України і кількісне зростання за рахунок утворення малих підприємств і суб'єктів підприємницької діяльності.

Дещо тісніший зв'язок спостерігається між темпами приросту кількості суб'єктів ЄДРПОУ і кількості працевлаштованих (коефіцієнти кореляції на рівні $0,4-0,6$), що може пояснюватися тим, що значна частина осіб працевлаштовується за рахунок новостворених малих підприємств. Ця гіпотеза підтверджується також виявленими тенденціями до зростання кількості найманих працівників малих підприємств і частки найманих працівників малих підприємств у загальній їх кількості, які є характерними для всіх без винятку регіонів України. Кількісні дані, що унаочнюють виявлені закономірності, представлені на прикладі промислово розвинутої Донецької і переважно аграрної Сумської областей у табл. 1.

Таблиця 1

**Порівняльна таблиця окремих показників соціально-економічного розвитку
Донецької і Сумської областей**

Роки	Донецька область				Сумська область			
	Темпи приросту кількості суб'єктів ЄДРПОУ, %	Темпи приросту кількості найманих працівників, %	Темпи приросту кількості працевлаштованих, %	Індекси промислової продукції, % до поперед. року	Темпи приросту кількості суб'єктів ЄДРПОУ, %	Темпи приросту кількості найманих працівників, %	Темпи приросту кількості працевлаштованих, %	Індекси промислової продукції, % до поперед. року
2002	8,6	-4,2	19,7	104	3,9	-7,5	57,4	103
2003	2,8	-2,8	3,5	119	3,3	-5,4	1,0	117
2004	2,9	-1,8	5,7	112	1,9	-4,8	31,9	108
2005	3,0	-0,5	7,4	92	2,9	-4,7	-4,2	113
2006	3,7	0,0	-7,3	106	4,2	0,8	-4,3	104
2007	4,3	1,3	10,8	108	1,1	-1,0	-1,0	108
2008	2,8	-1,2	-7,2	92	1,6	-2,0	0,0	106
2009	2,5	-8,7	-37,1	78	0,8	-8,5	-47,0	83

Описані вище тенденції і закономірності структурних трансформацій господарських комплексів регіонів, отримані за допомогою евристично-екстраполяційних методів, потребують, з одного боку, осмислення й відображення в експлікативних моделях СЕРР, а з іншого – перегляду принципів ефективної взаємодії механізмів цілепокладання та прогнозування розвитку національної економіки на державному рівні. Стан, що склався, є результатом нормативного прогнозування у межах моделі “згори донизу”, яка була актуальною для трансформаційного періоду в економіці України з його суперечливими процесами, коли спроби передбачити всі можливі і бажані варіанти довгострокової динаміки кожного регіону без урахування тенденцій розвитку економіки країни в цілому виявлялися безперспективними.

Консервація домінуючого підходу від загального до часткового, тобто від варіантів розвитку соціально-економічної системи країни до обґрунтування прогнозу в межах конкретного регіону з урахуванням його специфіки й особливостей, характерного для командно-адміністративної системи управління економікою, в умовах сьогоден-

ня нівелює прояви саме цієї специфіки та особливостей регіонів, які повинні зумовити для кожного з них вибір власного, найбільш ефективного шляху розвитку.

IV. Висновки

Процес прогнозування СЕРР передбачає встановлення мети або комплексу цілей та узгодження всіх етапів процесу розроблення прогнозу з поставленими завданнями та визначеними цілями. Найбільш ефективного визначення тенденцій розвитку великих систем можна досягати поєднанням дослідного (пошукового) і нормативного прогнозування, які забезпечують одночасно як оцінку перспективних тенденцій розвитку економіки, так і визначення шляхів і термінів досягнення бажаного стану економічного та соціального розвитку країни і її регіонів на основі досягнутих результатів і встановлених орієнтирів. Виявлені в дослідженні особливості структурної перебудови економік регіонів як складових національної економіки свідчать не тільки про недостатню ефективність і результативність функціонування таких механізмів регулювання регіонального економічного розвитку, як прогнозування і програмування СЕРР, а й про об'єктивну

потребу виваженого і методично та організаційно забезпеченого переходу до моделі формування прогнозів соціально-економічного розвитку держави і регіонів за принципом “знизу догори”. Такий принцип передбачає встановлення цілей і шляхів їх досягнення на місцях і донесення їх на державний рівень. Держава у цьому випадку покликана виконувати функції координації і контролю за реалізацією політики регіонального розвитку, яку узгоджує із загальнодержавними пріоритетами соціально-економічного розвитку. Така модель притаманна країнам з досить високо розвиненими ринковими умовами господарювання і передбачає більш високий рівень самостійності (автономності) СЕРР, що забезпечує формування такого соціально-економічного середовища, в межах якого території, які мають наділену законом самостійність, підвищують відповідальність регіональних та місцевих органів влади й управління за вирішення поточних та перспективних проблем територій. У такому разі механізм прогнозування і програмування СЕРР має передбачати

можливість виконання закріпленої за державою функції контролю. У разі відхилення результатів СЕРР від критеріїв сталості або відхилення регіональної системи від досягнення цільових орієнтирів сталості розвитку держава матиме змогу реалізовувати регулятивну функцію регіонального розвитку, залишаючи право і реальну можливість регіонів іти власним шляхом розвитку, означеним цілями і забезпеченим ресурсами. Структура господарського комплексу територіального утворення, її кількісні і якісні зміни за умови реалізації такої моделі об'єктивно зумовлюватимуться ієрархією цілей економічного і соціального розвитку та наявними у нього ресурсами.

Список використаної літератури

1. Бойко Є.І. Концептуальні засади прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / Є.І. Бойко // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 89–97.
2. Статистичний щорічник України / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Держкомстат, 2010. – 566 с.

Стаття надійшла до редакції 05 березня 2012 р.

Шкрабак И.В. Направления совершенствования прогнозирования развития национальной экономики и ее региональных составляющих

В статье проанализированы и выявлены новые тенденции влияния количественных изменений в структурах хозяйственных комплексов регионов на отдельные показатели их экономического и социального развития, обоснован переход к новой модели прогнозирования и программирования территориального развития.

Ключевые слова: национальная экономика, государственное регулирование, территориальное развитие, прогнозирование, хозяйственный комплекс, количественные изменения, тенденции.

Shkrabak I. Directions of improvement of prognostication of development of national economy and her regional constituents

In the article an analysis is executed and deduced new tendencies of influence of quantitative changes in the structures of economic complexes of regions on the separate indexes of their economic and social development, passing is reasonable to the new model of prognostication and programming of territorial development.

Key words: national economy, government control, territorial development, prognostication, economic complex, quantitative changes, tendencies.

УДК 368.07:330.3(477)

К.А. Шматко

кандидат економічних наук, доцент

Н.В. Нестеренко

Запорізька державна інженерна академія

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розширення самостійності товаровиробників, формування ринкової інфраструктури, договірних відносин, різке звуження сфери державного впливу на розвиток процесів виробництва і розподілу матеріальних благ потребують нових підходів до використання фінансово-кредитного механізму в управлінні економікою. Особливого значення у зв'язку з цим набувають питання страхування, що враховує інтереси суверенних суб'єктів держави і спрямоване на створення для них рівних умов для переходу до ринкових відносин.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, економіка, конкуренція, кризові умови, перестраховування, страховий договір.

I. Вступ

Актуальність вивчення страхового ринку зумовлена стабільним зростанням останніми роками в Україні попиту на страхові послуги, що пояснюється його впливом на соціально-економічну стабільність суспільства і належністю до кола чинників, які безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни. Український страховий ринок перебуває на шляху поступового інтегрування у світовий, що підтверджується вступом України до СОТ. Тому важливо оцінити місце вітчизняного страхового ринку в економіці держави.

На сьогодні питання проблем розвитку страхової діяльності в Україні висвітлені багатьма вітчизняними авторами. Зокрема, тенденції функціонування цього сектора економіки вивчають такі вітчизняні автори, як Н. Внукова, О. Філонюк, М. Бабенко, Б. Грозовський, О. Шойхеденко, Я. Мейзнер, які аналізують наслідки фінансової кризи для страхової галузі. Проте дотепер відсутня загальнодержавна програма, яка б передбачала послідовність дій щодо виходу страхового ринку з кризи, вдосконалення механізму регулювання галузі.

II. Постановка завдання

Мета статті – узагальнити основні тенденції функціонування страхових компаній на вітчизняному страховому ринку в кризових умовах та визначити перспективи розвитку страхового ринку України на короткострокову перспективу.

III. Результати

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на

31.03.2011 р. становила 453, у тому числі СК "Life" – 66 компаній, СК "non-Life" – 387 компаній (станом на 31.03.2010 р. – 444 компанії, у тому числі СК "Life" – 70 компаній, СК "non-Life" – 374 компанії). У I кварталі 2011 р. на ринку страхування відбулося незначне "пожвавлення", при цьому показники ще не досягли докризових значень. Порівняно з I кварталом 2010 р. на 1395,2 млн грн (29,7%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 315,9 млн грн (11,5%). Основним фактором зростання валових страхових премій, порівняно з I кварталом 2010 р., стало збільшення обсягу внутрішнього перестраховування на 1079,3 млн грн (55,4%). Разом із цим, відстежується тенденція зменшення питомої ваги чистих страхових премій у валових страхових преміях протягом останніх періодів: I квартал 2008 р. – 69,3%; I квартал 2009 р. – 67,3%; I квартал 2010 р. – 58,5%; I квартал 2011 р. – 50,3%. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, є зростання чистих страхових премій з таких видів страхування, як: страхування життя (збільшення чистих страхових премій на 84,6 млн грн (51,4%)); страхування фінансових ризиків (збільшення чистих страхових премій на 60,4 млн грн (39,8%)); медичне страхування (збільшення чистих страхових премій на 47,3 млн грн (19,6%)). За I квартал 2011 р. відстежується тенденція зростання деяких показників страхової діяльності. Так, при зростанні на 11,5% обсягів чистих страхових премій, на 21,1% зросли обсяги сформованих страхових резервів. На 12,6% зріс обсяг активів, визначених законодавством для надання коштів страхових резервів. Порівняно з I кварталом 2010 р. на 8,3% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг

чистих страхових виплат зменшився на 8,6%. На зменшення чистих страхових виплат, насамперед, вплинули такі зміни: на 56,7 млн грн (8,7%) зменшилися чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"); на 79,6 млн грн (28,5%) зменшилися виплати зі страхування фінансових ризиків; на 27,9 млн грн (85,4%) зменшилися виплати зі страхування кредитів.

До основних показників діяльності страхового ринку належать:

- кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду;
- страхова діяльність;
- перестрахування;
- страхові резерви [1].

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка подані в табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

	Одиниці виміру	На 31.03.2010 р.	На 31.03.2011р.	Зміни 31.03.2011/31.03.2010	
				Сума, млн грн	Питома вага, %
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	тис. од.	5253,2	5562,5	309,3	5,9
– зі страховальниками – фізичними особами	тис. од.	4575,7	4753,4	177,7	3,9
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	тис. од.	118458,8	135532,8	17074	14,4
Страхова діяльність					
Валові страхові премії	млн грн	4697,7	6092,9	1395,2	29,7
Валові страхові виплати	млн грн	1255,8	1152,0	–103,8	–8,3
Рівень валових виплат	%	26,7	18,9	–	–
Рівень чистих виплат	%	45	36,9	–	–
Перестрахування					
Сплачено на перестрахування	млн грн	2263,6	3381,0	1117,4	49,4
Виплати, компенсовані перестраховиками	млн грн	55,7	88,8	33,2	59,6
Отримані страхові премії від перестраховальників – нерезидентів	млн грн	29,1	113,3	84,2	289,3
Виплати, компенсовані перестраховальникам – нерезидентам	млн грн	236,6	172,9	–63,7	–26,9
Страхові резерви					
Обіг сформованих страхових резервів:	млн грн	9428,9	11421,4	1992,5	21,1
– резерви зі страхування життя;	млн грн	1847,1	2288,9	441,8	23,9
– технічні резерви	млн грн	7581,9	9132,5	1550,6	20,5

Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.03.2011 р. становила 453, з яких 66 СК зі страхування життя (СК "Life") та 387 СК, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (СК "non-Life").

Це означає, що загальна кількість страхових компаній в Україні за рік збільшилась на 9. З цих даних можна зробити висновок, що страхова діяльність досі є актуальною та набуває подальшого розвитку (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Кількість страхових компаній у період 31.03.2010 р. – 31.03.2011 р.

Кількість страхових компаній	На кінець кварталу	
	31.03.2010 р.	31.03.2011 р.
Загальна кількість	444	453
у т. ч. СК "non-Life"	374	387
у т. ч. СК "Life"	70	66

Що стосується сьогодення у страховій діяльності, то видно, що страховий ринок досить швидко розвивається, але чи буде спостерігатися тенденція до зростання у 2012 році? Деякі експерти стверджують, що 2012 р. буде роком справжнього відновлення і перетворення страхового ринку, який,

можливо, навіть за показниками зрівняється з докризовим роком. Однак чи здійсниться це?

По-перше, відсутня основна передумова для піднесення ринку – попит клієнтів. Страховальники мають величезні сумніви щодо страхових компаній. Крім того, реаль-

ний попит досить низький, і більшість покупців страхових послуг, у яких договори страхування вже призупинили свою дію через закінчення терміну страхування, серйозно думають про те, щоб не продовжувати їх дію надалі. Така сама ситуація з позичальниками банків, які, погасивши кредит, у подальшому продовженні страхування свого майна не бачать сенсу. Варто пам'ятати також про те, що Україна тісно пов'язана з явищами у світовій економіці. І наступна хвиля рецесії, особливо в "євросоюзному" регіоні, при виправданні цього сценарію може досить сильно зачепити нашу країну. Тому не виключено, що динаміка страхового ринку в цьому році буде на рівні 2010–2011 рр., а піднесення, якщо і буде, то незначним, на рівні 5–15%.

По-друге, наміри Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України щодо скорочення страхового ринку, метою яких було позбутися "поганих" страхових компаній і дати можливість працювати тільки "хорошим", так і не реалізувалися. Є підозри, що і в майбутньому кількість "поганих" компаній на ринку значно не зменшиться. Хіба що буде наявний незначний вплив тих страховиків, які вирішать згорнути свою діяльність самостійно, а також тих, які просто не зможуть працювати за умовами нового Податкового кодексу.

По-третє, автострахування, напевно, так і залишиться основним видом, на який будуть робити ставку страховики, оскільки воно дає страховим компаніям велику частку премій і відмовитися від цього – рівноцінно втраті своєї страхової діяльності. Особливо це стосується ОСАГО, яке після підвищення ціни стало для більшості компаній головним видом страхування. Якраз ОСАГО у 2012 р. стане виходити на перший план. Інша справа, як це все позначиться на збитковості і платоспроможності страховиків? Слід урахувати, що значна частка автострахування (40–50% і більше) в портфелі страховика – це великий ризик можливої дестабілізації роботи самої компанії, який може в поєднанні з неадекватною тарифною політикою довести страховика, навіть найбільшого і стабільного, до банкрутства [2].

По-четверте, деякі страхові компанії, які так і не змогли впоратися зі зменшенням страхових платежів, скороченням резервів і зростанням обсягів страхових відшкодувань, змушені будуть приєднатися до більш сильних і стабільних страхових компаній або будуть продані. Напевно, продовжиться тренд концентрації ринку, який призведе до того, що переважна частина ринку буде належати найбільшим 20–30 страховим компаніям.

По-п'яте, через те, що у 2011 р. спостерігалось певне затишшя в динаміці страхових

тарифів, не виключено, що цього року страхові тарифи перегляне більшість учасників ринку. Що стосується КАСКО, то тут обстановка багато в чому буде залежати від динаміки кредитного та автомобільного ринків, а ще й від збитковості страхування. Тому, якщо збільшення вартості і не виявиться повсюдним, то в деяких страховиків тенденція до цього все одно може бути наявною, імовірно, на 10–20% [5].

ЛСОУ виділяє такі основні пріоритети у галузі розвитку страхового сектора до 2015 р.:

1. Забезпечення оновлення та вдосконалення приватного й соціального страхового захисту громадян та підприємців шляхом створення конкурентного, ефективного ринку з олігопольною структурою, розширення кількості добровільних видів страхування, розширення страхового поля, зокрема досягнення як мінімум таких показників:

- 98% охоплення страхуванням цивільної відповідальності;
- 15–20% охоплення КАСКО;
- 50% охоплення страхування житла;
- 33% охоплення страхування нерухомості з базовим покриттям від стихійного лиха;
- щонайменше п'ять видів фермерського страхування та страхування врожаїв;
- щонайменше 30 різних видів покриття професійної відповідальності та страхових гарантій;
- щонайменше 20% покриття приватними пенсійними схемами;
- щонайменше 10% охоплення приватним медичним страхуванням.

2. Адаптація українського страхового сектора до світових вимог фінансового регулювання й нагляду. Для цього необхідно:

- розробити регулярно оновлюваний Закон "Про страхування" та його юридичну основу – щонайменше 10 різноманітних нормативно-правових актів зі звітування, обліку, захисту споживачів;
- забезпечити умови співпраці з найбільшими європейськими та світовими міжнародними організаціями, такими як Європейський Союз, ОЕСР, МВФ, Світовий банк, узгодження діяльності, створення мережі, а пізніше – інтеграцію різних страхових компаній (фінансових конгломератів) та клієнтів, а також їх ефективних і дієвих органів нагляду.

Основна мета цих заходів – створення українського страхового сектора, який стане рушійною силою розвитку української економіки, буде конкурентним на світовому ринку, створюватиме стабільні й бажані робочі місця для українців, а також стане безпечним об'єктом інвестицій для внутрішніх і закордонних інвесторів з високим рейтингом.

IV. Висновки

З проведеного дослідження випливає, що негативний тренд, який спостерігається зараз в українській економіці, призведе до реструктуризації страхового ринку. Страховий ринок завдяки майбутній імовірній концентрації отримає новий поштовх для розвитку, що дасть йому змогу посісти чільне місце в економіці держави.

Однією з необхідних передумов виходу з кризового стану та подальшого розвитку страхового ринку України є відновлення довіри до страхової галузі. Для цього потрібно більш широко інформувати населення про економічну діяльність страхування, про стан страхового ринку і державний контроль за його діяльністю, а також упроваджувати нові привабливі для населення види фінансових послуг [4]. Важливо активізувати роль держави та її органів у зміцненні страхового ринку України та привести вітчизняний страховий ринок у відповідність зі світовими стандартами.

Основними напрямками подальших наукових досліджень у сфері проблем розвитку вітчизняного страхового ринку, вважаємо,

мають стати питання вдосконалення механізмів регулювання страхового ринку як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях, а також питання антикризового управління у страхових компаніях.

Список використаної літератури

1. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик, 2000. – 510 с.
2. Закон України “Про страхування” від 07.03.1996 р. № 18.
3. Положення про порядок формування та розміщення страхових резервів по видах страхування, відмінних від страхування життя”. Міністерство юстиції України від 17.06.1997 р. № 221/2025.
4. Приказюк Н.В. Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку / Н.В. Приказюк // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 101–108.
5. Ткаченко Н.В. Ризики діяльності страхових компаній: теоретичний аспект / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 104–121.

Стаття надійшла до редакції 24 січня 2012 р.

Шматко Е.А., Нестеренко Н.В. Страховой рынок Украины в современных условиях

Расширение самостоятельности товаропроизводителей, формирование рыночной инфраструктуры, договорных отношений, резкое сужение сферы государственного воздействия на развитие процессов производства и распределения материальных благ требуют новых подходов к использованию финансово-кредитного механизма в управлении экономикой. Особое значение в этой связи приобретают вопросы страхования, учитывающего интересы суверенных субъектов государства и направленного на создание им равных условий для перехода к рыночным отношениям.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, экономика, конкуренция, кризисные условия, перестрахование, страховой договор.

Shmatko E., Nesterenko N. Insurance market of Ukraine in modern terms

Greater independence of commodity producers, the formation of market infrastructure, contractual arrangements, a sharp narrowing of the sphere of state influence on the development of processes for production and distribution of wealth require new approaches to financial and credit mechanism in managing the economy. Of particular importance in this context, issues of security, taking into account the interests of the sovereign entities of the state and aimed at the creation of equal conditions for the transition to market relations.

Key words: insurance, the insurance market, the economy, competition, crisis conditions, insurance contract.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 336.011

А.В. Бакурова

доктор економічних наук, доцент

А.В. Діденко

аспірант
Класичний приватний університет

ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

У статті запропоновано визначення соціально-економічної ефективності системи оподаткування в галузі туризму України на основі використання семантичної моделі, при побудові якої виокремлено дві складові – соціальну та економічну.

Ключові слова: соціально-економічна ефективність, семантична модель, система оподаткування, показники ефективності, туристична галузь.

I. Вступ

Визначення напрямів подальшого розвитку економічної, політичної, соціальної, культурної сфер життя країни є важливим завданням органів державної влади. Податкова система, крім функції наповнення доходної частини бюджету, впливає на економічний розвиток та є інструментом перерозподілу коштів, забезпечення функціонування соціальної сфери. Якість роботи податкової системи відображається в її ефективності функціонування.

Дослідження податкової системи здійснено у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Теорію оподаткування та економічної ефективності розроблено у працях Дж. Стігліца [13]. Ефективність функціонування податкової системи розглянуто у працях В. Вітлінського, Е. Сидорової, С. Соломенко [3; 11; 12]. Соціальну складову ефективності податкової системи досліджено Д. Черненко [14]. Питання підтримки туристичної галузі з боку держави вирішують О. Колотуха, А. Охріменко [6; 8].

II. Постановка завдання

Актуальною є проблема розгляду соціально-економічної ефективності системи оподаткування однієї з галузей економіки України – туристичної, яка при належній підтримці може давати значну частку доходів до державного бюджету. Тому метою цієї статті є побудова поняття соціально-економічної ефективності системи оподаткування в галузі туризму за допомогою економіко-математичного моделювання.

III. Результати

У сучасній Україні туристична галузь є недержавним сектором економіки, який створюють туроператори та турагенти. Ця галузь економіки водночас несе економічні функції – забезпечення економічної вигоди, й соціальні – це оздоровлення населення, відновлення його працездатності, підвищення рівня культури та соціальної взаємодії, особливо це стосується соціально вразливих верств населення: молоді, людей пенсійного віку, інвалідів та ін.

На сучасному етапі концепція соціального туризму [6] базується на трьох основних принципах:

- 1) забезпечення відпочинком та оздоровленням кожного члена суспільства шляхом залучення до середовища туризму людей з низьким рівнем доходів;
- 2) субсидювання туристських поїздок незаможних громадян;
- 3) участь державних і суспільних структур у розвитку туризму.

Влада відіграє значну роль у розбудові соціального туризму, але повністю перекладати його фінансування на державу є помилковим. Законодавча підтримка органів державної та місцевої влади створює сприятливі умови для бізнесу завдяки введенню пільгової шкали оподаткування на послуги, що надаються закладами соціального туризму, з оздоровлення, туристсько-екскурсійного обслуговування, виготовлення та прокату туристського спорядження, а також щодо податків на майно закладів соціального туризму, на утримання об'єктів соціально-культурної сфери.

В інформаційному суспільстві, де головним виміром є людина, метою розвитку є не тільки економічне зростання, а й задоволення соціальних потреб. Одним з джерел забезпечення потреб є податкові надходження. Тому податкова політика держави повинна не тільки сприяти наповненню дохідної частини бюджету, а й гарантувати виконання визначених законодавством стандартів життя людини шляхом перерозподілу коштів.

Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку, становить податкову систему України [9].

Під системою оподаткування ми будемо розуміти сукупність форм і методів стягнення податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому законами України порядку.

Система оподаткування держави є соціально-економічною системою, тому при побудові семантичної моделі соціально-економічної ефективності системи оподаткування [1] будемо виокремлювати дві взаємозумовлені її складові – соціальну та економічну.

Під економічною складовою розуміємо ефективне функціонування податкової системи, яке будується на раціональному співвідношенні інтересів держави у забезпеченні максимальних податкових надходжень та платників податків при встановленні таких ставок, які б надавали можливість розвитку бізнесу та громади в цілому.

Соціальною складовою вважаємо справедливий перерозподіл державних коштів,

створення гідних умов праці та забезпечення незахищених верств населення. Соціальна складова ефективності відображає вплив економічних рішень держави на соціальну сферу суспільства.

Якість роботи податкової системи відображається в ефективності її функціонування. Соціально-економічна ефективність системи оподаткування (далі – СЕЕСО) України складається з ефективності областей країни як її підсистем. В основу розуміння поняття СЕЕСО покладено триєдиний погляд секторів суспільства: “бізнес – влада – громада”.

З погляду бізнесу ефективна податкова система передбачає мінімізацію податкових та неподаткових платежів. За існуючої податкової системи одним із чинників мінімізації платежів є можливість зменшення бази оподаткування за рахунок застосування податкових пільг. Але з погляду економічної теорії [13] така політика держави є хибною та призводить до “замкненого кола”. Збільшення податкових пільг має наслідком зростання податкових ставок для забезпечення визначених урядом податкових надходжень. Високі податкові ставки погіршують економічне становище та сприяють пошуку шляхів ухилення від оподаткування для бізнесу, або ж переходу в “тінь”. Збільшення коштів, що знаходяться в “тіні”, призводить до скорочення податкової бази, яке зумовлює подальше збільшення податкових ставок. Такий негативний зворотний зв'язок можна зобразити за допомогою оргграфа (рис. 1).

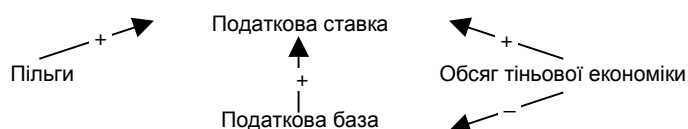


Рис. 1. Негативний зворотний зв'язок за умови використання податкових пільг

Наведемо такі визначення. За економічним словником, ефективність – результативність процесу, операції, проекту, яка визначається як відношення ефекту, результату до витрат на його отримання [2]. Ефект – результат, який досягається у матеріальному, грошовому, соціальному його виразі [2].

Поняття ефективності є дискусійним, але, як правило, під ефективністю розуміють відношення отриманого (позитивного, негативного) ефекту (у грош. од.) до витрат (у грош. од.) на його досягнення. Отже, для її визначення необхідно знати ефекти та відповідні витрати держави для досягнення таких ефектів.

Визначимо показники, що відображають соціально-економічну ефективність (далі – СЕЕ) системи оподаткування, окремо для кожного з агентів; ці показники поділено на соціальну та економічну ефективність (рис. 2).

Введемо економічні показники для визначення економічної складової ефективності. Визначимо їх для держави. Економічність оподаткування ДЕ1 є одним з принципів податкового законодавства України, який передбачає установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування [9]. Показник ДЕ1 для туристичної галузі:

$$ДЕ1 = \frac{\Delta \dot{I}}{\dot{A} \dot{A}},$$

де $\Delta \dot{I}$ – обсяг податкових надходжень галузі, грн;

$\dot{A} \dot{A}$ – витрати на адміністрування податків галузі, грн.

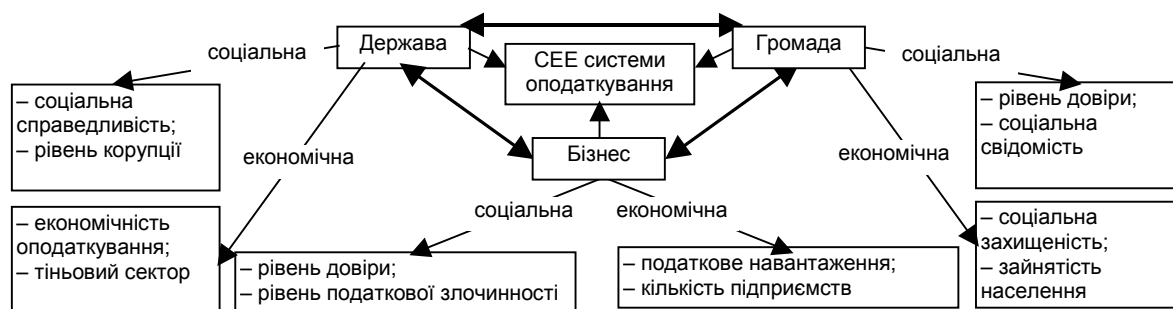


Рис. 2. Соціально-економічна ефективність системи оподаткування

Динаміку показника економічності оподаткування для економіки України в цілому наведено на рис. 3 (за даними [4]). З розрахунків можна побачити тенденцію зменшення економічності оподаткування, що свідчить

про збільшення витрат на адміністрування. Збільшення економічності оподаткування можливе за рахунок зменшення кількості перевірок, скорочення апарату податкової служби, впровадження електронної звітності.

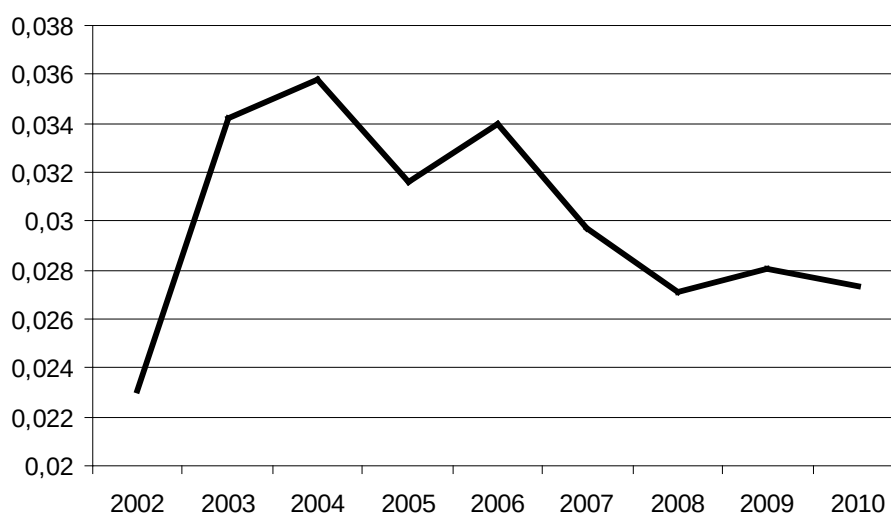


Рис. 3. Показник економічності оподаткування для економіки України

Будемо розглядати державу як продавця послуг, монополіста, а платників податків – як покупців послуг, які мають відносини співпраці та взаємодії. При наданні неякісної послуги існує ризик втрати деякої суми коштів, тобто платники податків приховують частину коштів, що підлягають оподаткуванню, тому що незадоволені якістю наданих послуг. Показник ДЕ2 позначимо як тіньовий сектор економіки, у якому перебувають і туристичні підприємства, і неоподатковані кошти громадян, які працюють у туризмі, у вигляді заробітної плати “у конвертах”, інші доходи, що визначені до оподаткування. При розгляді СЕЕ під показником ДЕ2 будемо розуміти відношення грошової маси в “тіні” до втрати бюджету від зменшення, зниження податків + витрати на боротьбу з тіньовою економікою в галузі.

Соціальна складова набуває все більшої значущості в економіці держави. Не тільки економічні показники, а і ставлення підприємців та громадян, їх довіра до дій влади,

податкової системи стають важливими показниками ефективності її роботи.

До показників соціальної ефективності держави належать: соціальна справедливість (ДС1), рівень корупції (ДС2).

Показник соціальної справедливості є одним із принципів податкового законодавства України та передбачає встановлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків. Платоспроможний попит – попит на товари та послуги, забезпечений грошовими коштами покупців [2].

Ми будемо розглядати офіційну корупцію як зловживання державною владою в обмін на особисті вигоди [10]. Необхідність давати хабара і мати справу з офіційним вимаганням еквівалентна додатковим податком. Тому корупція руйнує внутрішню податкову основу, бо багато країн, що розвиваються, прагнуть залучати прямі іноземні інвестиції, пропонуючи привабливі податкові умови іноземним фірмам. Скорочення корупції є більш ефективним шляхом для поліпшення економічного становища країни, ніж скоро-

чення податків, тому що при цьому не скорочуються податкові доходи держави.

Введемо показники економічної ефективності для бізнесу.

Показник БЕ1 – це загальне податкове навантаження на туристичну галузь [5], яке розраховується таким чином:

$$\bar{A}1 = \frac{\bar{I}_c}{\bar{I}_a},$$

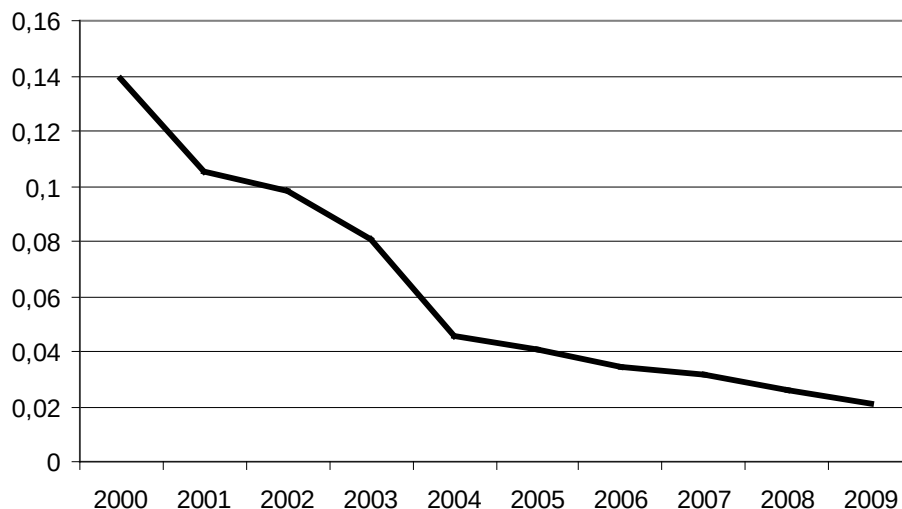


Рис. 4. Загальне податкове навантаження на туристичну галузь

БЕ2 – показник кількості підприємств – свідчить про рівні умови для всього бізнесу.

Показником рівня довіри підприємства туристичного бізнесу до податкової системи БС1 може слугувати зміна його податкового боргу. Податковий борг – сума грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), самостійно узгодженого платником податків або узгодженого в порядку оскарження, але не сплаченого у встановлений Податковим кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [9].

Тоді:

$$\bar{A}3 = \frac{\Delta C}{\bar{A}},$$

де $\Delta 3$ – зміна податкового боргу підприємств галузі, грн;

$V_{МРР}$ – витрати держави на масово-роз'яснювальну роботу, грн.

Показник БС2 – рівень податкової злочинності, яка розуміється як сукупність злочинів, об'єктом яких є охоронювані кримінальним законом відносини з приводу справляння податків і зборів, а також здійснення контролю за своєчасністю і повнотою їх сплати [7].

Для введення показників громади надамо таке визначення. Соціальний захист – це комплекс державних заходів, які спрямовані на допомогу окремим соціальним групам [2].

де Π_3 – сума сплачених податків і зборів галузі до бюджету, грн;

OB_r – обсяг наданих послуг галузі, грн.

За даними [4] розрахунок показника БЕ1 наведено на рис. 4. Дані свідчать про загальне зменшення податкового навантаження на туристичну галузь.

Такі заходи виявляються у вигляді пенсій, допомоги у зв'язку з безробіттям, тимчасовою непрацездатністю, вагітністю та пологами, народженням дитини, на догляд дитини, у зв'язку з нещасним випадком на виробництві і професійним захворюванням.

Тоді ГЕ1 – показник соціальної захищеності – буде дорівнювати:

$$\bar{A}1 = \frac{\bar{I}_1}{\bar{I}_2},$$

де ПМ – прожитковий мінімум, грн;

ПП – платоспроможний попит, або товари та послуги, які придбані на одну особу, грн.

Розрахований показник ГЕ1 наведено на рис. 5.

Якщо $ПМ = ПП$, то наявні повністю забезпечені гідні умови існування для всіх верств населення. При збільшенні ПМ підвищується рівень життя населення.

Показник ГЕ2 характеризує зайнятість населення, що відображає потенційні можливості держави в галузі соціально-економічного розвитку. Середньооблікову кількість працівників туристичної галузі наведено на рис. 6.

Рівень довіри позначимо як ГС1. Цей показник відображає ставлення громади до політики держави та якості надання послуг і може бути відображений рівнем податкової злочинності серед громадян.

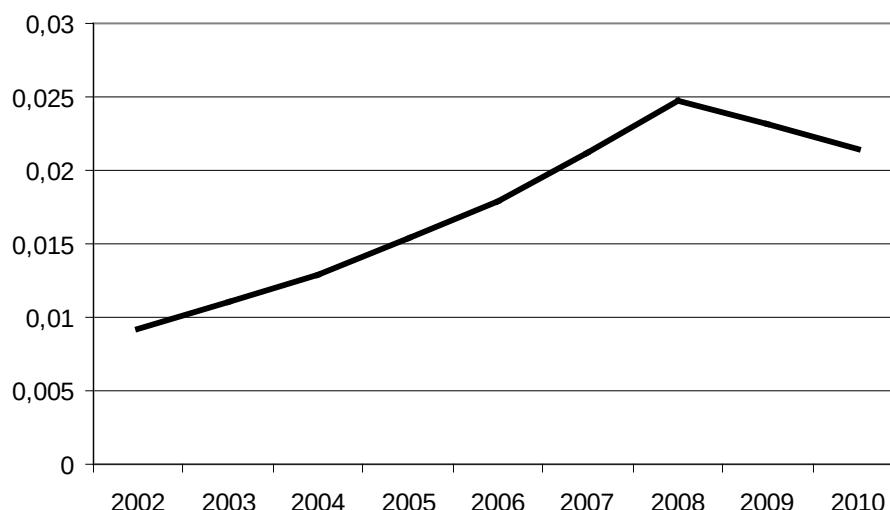


Рис. 5. Показник соціальної захищеності у 2002–2010 рр.

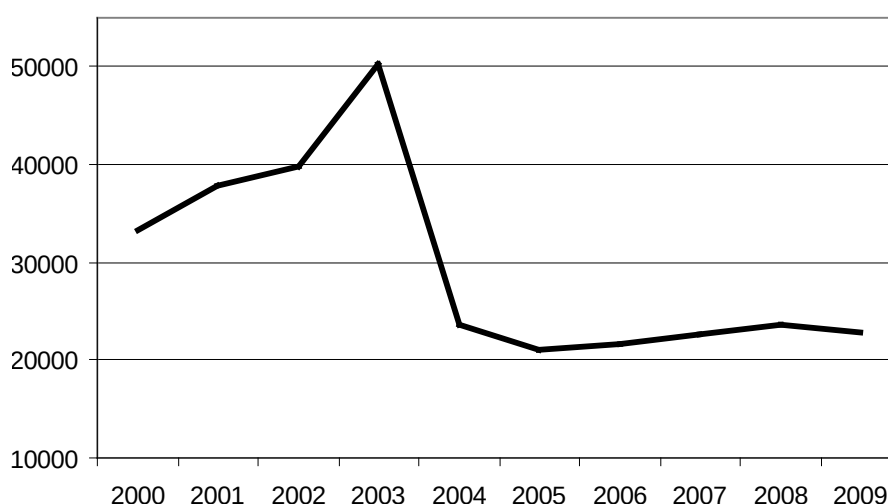


Рис. 6. Середньооблікова кількість працівників туристичної галузі

Характеристику соціальної свідомості громадянина представимо у вигляді показника ГС2 таким співвідношенням:

$$\tilde{A}2 = \frac{\Delta \tilde{A}}{\tilde{A}_{i \text{ ДД}}},$$

де $\Delta \tilde{A}$ – зміни в обсязі задекларованих доходів громадян, за даними щорічної декларації про доходи, грн;

$\tilde{A}_{i \text{ ДД}}$ – витрати на масово-роз'яснювальну роботу, грн.

Цей показник є свідченням розбудови громадянського суспільства, яке, у свою чергу, будується на формуванні відчуття взаємної відповідальності держави перед суспільством за сплачені послуги та громади перед державою за надані послуги, розбудові партнерських відносин між владою та суспільством, наданні відкритої інформації щодо збору та розподілу коштів. Усі ці про-

цеси сприяють формуванню податкової культури, що відповідає сучасним умовам.

IV. Висновки

У статті вперше надано визначення поняття соціально-економічної ефективності системи оподаткування у туристичній сфері. Для його обґрунтування побудовано семантичну модель, в основу якої покладено триєдиний погляд “бізнес – влада – громада” на систему оподаткування, що враховує не тільки економічні чинники функціонування галузі, а й соціально-психологічні особливості побудови взаємодії економічних агентів в інформаційному суспільстві. Подальша робота в обраному напрямі досліджень полягає в проведенні аналізу можливих варіантів розвитку взаємовідносин у нових економічних умовах.

Список використаної літератури

1. Бакурова А.В. Семантичне моделювання процесів самоорганізації в соціально-економічних системах [Електронний ре-

- сурс] / А.В. Бакурова // Проблеми системного підходу в економіці / Національний авіаційний університет. – 2010. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Bakurova_110.htm.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – [2-е изд. перераб. и дополн.]. – М.: Книжный мир, 2004. – 860 с.
 3. Вітлінський В.В. Аналіз діяльності податкової системи України / В.В. Вітлінський, А.В. Скрипник // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 19–31.
 4. За даними Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 5. Карауш В.В. Оцінка податкового навантаження на макrorівні (на прикладі України) [Електронний ресурс] / В.В. Карауш. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek8_karaush.htm.
 6. Колотуха О.В. Соціальний туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.В. Колотуха // Проблемы материальной культуры. – Географические науки. – С. 125–127. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/176/knp176_125-127.pdf.
 7. Кримінологічна характеристика податкової злочинності [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://pravodom.com/krimi>
 - nologija/9/225-kriminologichna-xarakteristika-podatkov%D1%97-zlochinnosti.
 8. Охріменко А.В. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі / А.В. Охріменко // Зб. наук. пр. Національного університету ДПС України. – Ірпін. – 2011. – № 1. – С. 394–403.
 9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – К.: ДП ІВЦ ДПА України, 2010. – 336 с.
 10. Присняков В.Ф. Модели дестабилизации экономики на основе теории катастроф / В.Ф. Присняков // Экономическая кибернетика. – 2003. – № 3–4 (21–22). – С. 4–11.
 11. Сидорова Е.Ю. Налоговое планирование: курс лекций / Е.Ю. Сидорова. – М.: Экзамен, 2006. – 224 с.
 12. Соломенко С.М. Ефективність функціонування податкової системи України / С.М. Соломенко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ. – 2007. – № 10 (77). – С. 19–25.
 13. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц; пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
 14. Черненко Д.А. Социальная эффективность налоговой системы: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 [Электронный ресурс] / Д.А. Черненко. – 2002. – Режим доступа: http://www.dissertcat.com/images/1page_diss/2294561.png.

Стаття надійшла до редакції 31 січня 2012 р.

Бакурова А.В., Диденко А.В. Определение социально-экономической эффективности системы налогообложения в туристической отрасли Украины

В статье предложено определение социально-экономической эффективности системы налогообложения в туристической отрасли Украины на основе использования семантической модели, при построении которой выделены две составляющие – социальная и экономическая.

Ключевые слова: семантическая модель, социально-экономическая эффективность, система налогообложения, показатели эффективности, туристическая отрасль.

Bakurova A., Didenko A. Determine of socio-economic efficiency of taxation system in tourism industry of Ukraine

In the article determination of socio-economic efficiency of taxation system in tourism industry of Ukraine on the basis of the use of semantic model is offered, at the construction of that it is distinguished two constituents – social and economic.

Key words: socio-economic efficiency, semantic model, taxation system, indexes of efficiency, tourism industry.

УДК 330.47:519.8

Н.К. Максишко

доктор економічних наук, доцент

О.І. Баштанник

викладач

Запорізький національний університет

РЕІНЖИНІРИНГ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто зміст, структуру інформаційного простору місцевого самоврядування, виявлено основні проблеми, які виникають на рівні сільського адміністративного району. Запропоновано нову модель інформаційних потоків та напрями реінжинірингу структурних елементів інформаційного простору місцевого самоврядування, обґрунтовано їх ефективність.

Ключові слова: територіальна громада, місцеве самоврядування, інформаційний простір, реінжиніринг.

I. Вступ

Місцеве самоврядування (далі – МС) є ланкою влади, яка безпосередньо стосується територіальної громади й кожного громадянина. Здійснення МС породжує інформаційні зв'язки (потoki), що виникають у процесі обміну інформацією і в сукупності утворюють досить розгалужену систему. Ці інформаційні потоки разом із системами зберігання, обробки та комунікаційними системами формують інформаційний простір місцевого самоврядування.

На місцевому рівні на сьогодні склалася ситуація, коли інформаційне, програмне, технічне, правове забезпечення органів місцевої влади та місцевого самоврядування створювалося спонтанно, підтримувалися, головним чином, вертикальні інформаційні зв'язки. Постає необхідність критичного переосмислення та коригування складових інформаційного простору МС, які дали б змогу оперативно та ефективно приймати рішення на місцевому рівні, задовольняючи при цьому інтереси територіальної громади та діючи в межах законів.

Проблемам реформування існуючої системи місцевого самоврядування науковці приділяють велику увагу. Визначенню поняття “інформаційний простір” та проблемам його розвитку присвячені праці вітчизняних учених І. Арістової та О. Бандурки [1], О. Сосніна [7, с. 66], Л. Чирун [11, с. 217], Р. Фурмана [9] та ін.

За І. Арістовою, “єдиний інформаційний простір – це сукупність баз та банків даних, технологій їх ведення і використання, інформаційно-телекомунікаційних систем та мереж, які функціонують на основі єдиних принципів і за загальними правилами, що забезпечує інформаційну взаємодію організацій і громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб” [1].

У 2006 р. автори цієї праці взяли участь у розробці та реалізації проекту “Інформаційно-аналітична система управління ресурсами адміністративного району” [6, с. 381]. Головне завдання проекту – створення інформаційно-аналітичного центру (далі – ІАЦ) для використання інформаційних технологій в органах МС, які діють на рівні району. Виконання проекту дало можливість зменшити дефіцит управлінської інформації, консолидувати її для прийняття обґрунтованих рішень стосовно використання ресурсів регіону. Проте питання аналізу та формування інформаційного простору місцевого самоврядування (далі – ІП МС) як цілісної системи не розглядалися.

Для вирішення проблем, які існують на місцевому рівні, доцільно дослідити існуючий стан ІП МС, розглянути можливі шляхи його реформування (реінжинірингу). Засновниками теорії реінжинірингу є М. Хаммер і Д. Чампі [10]. За їх визначенням, реінжиніринг є фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроєктуванням бізнес-процесів для досягнення істотного поліп-

шення в таких ключових показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування й оперативність.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка проекту реінжинірингу структурних елементів інформаційного простору місцевого самоврядування та обґрунтування його ефективності.

III. Результати

Ефективна діяльність МС можлива за умови налагодження стабільних інформаційних зв'язків між органами МС, державними управлінськими структурами, підприємствами й населенням.

ІП МС об'єднує шість основних складових: інформацію, техніку, технологію, зовнішні зв'язки, безпеку й організаційно-правове забезпечення. Відзначимо, що інформаційний простір місцевого самоврядування можна розглядати як складну розподілену кібернетичну систему. Незважаючи на виражену ієрархію, особливістю системи є відсутність деревоподібності відношень підпорядкування. Окремі елементи системи підпорядковуються водночас двом центрам управління, які знаходяться на різних рівнях ієрархії. А тому ІП МС можна зарахувати до організаційних систем з розподіленим контролем та міжрівневою взаємодією.

На сьогодні існують такі основні проблеми ІП МС [4]:

- законодавча база щодо регулювання питань МС існує, але єдина інформаційна система, яка б стала інструментом їх підтримки та реалізації, відсутня;
- керівництвом виокремлено коло завдань як стратегічного, так і оперативного управління регіоном, які потребують вирішення, але інформаційна база для цього або відсутня, або важкодоступна через надмірну централізацію при збиранні інформації та її розосередженість в управлінських структурах різного відомчого і галузевого підпорядкування;
- первинна інформація, яка надходить до органів місцевого самоврядування, є недостатньо структурованою та уніфікованою. Тому виникає необхідність її додаткової обробки, що позначається на часі її використання для прийняття рішень;
- наявне збирання великої кількості зайвої, дублюючої інформації (в результаті чого відбувається перенавантаження органів місцевого самоврядування, що,

у свою чергу, уповільнює їх роботу), не своєчасність надходження інформації. Через це виникає або дефіцит інформації, що робить неможливим подальше виконання органами своїх функцій, або надлишок, що ускладнює цей процес;

- недостатній рівень автоматизації процесів збирання, обробки та зберігання інформації тощо.

Наведений перелік не є вичерпним, самої інформації в чистому вигляді недостатньо для того, щоб управління було ефективним. Тому необхідно залучати інструменти, які б адаптували її для подальшого використання, змінювали б середовище, де ця інформація знаходиться, – інформаційний простір. Вирішення цієї проблеми пропонуємо здійснити за допомогою реінжинірингу інформаційного простору місцевого самоврядування.

Під реінжинірингом інформаційного простору місцевого самоврядування розуміємо контрольований процес оздоровлення інформаційного поля, зв'язків між його елементами, технологіями шляхом радикального переосмислення інформації, ретельного вибору технічних засобів та інформаційного забезпечення для роботи з нею.

Одним з результатів реінжинірингу ІП МС є зображення його нової структурної моделі (див. рис. 1). Розглянемо детальніше складові елементи, щодо яких були застосовані зміни.

Інформаційні технології. Крім офісних технологій загального призначення, доцільним є залучення таких ІТ, як системи на основі баз даних, системи електронного документообігу, інформаційно-аналітичні комплекси, геоінформаційні системи, які ґрунтуються на єдиних технологіях обробки інформації всередині ІП МС.

Одним з привабливих напрямів розвитку технологій та програмного забезпечення є використання так званих “хмарних” обчислень (cloud computing), перевагою яких є істотне зменшення капітальних витрат кінцевих користувачів на утримання інфраструктури ІТ-технологій, обслуговування локальних БД, зменшення частки використовуваного неліцензійного програмного забезпечення. Упродовж 2012 р. Уряд України розробляє систему інформаційного обміну саме на базі “хмарних” обчислень [8, с. 8]. На рівні МС також доцільно використовувати ці технології.

Інформаційно-аналітичні комплекси доцільно використовувати для безперервної підтримки прийняття рішень на рівні району, області для формування консолідованої бази даних регіону, а також формування та обслуговування бази моделей, зокрема моделей аналізу та прогнозування. Прикладом може бути інформаційно-аналітичний комплекс, розглянутий автором у праці [5, с. 20].

До програмних продуктів вузькоспеціалізованого призначення на рівні МС можна зарахувати програмні комплекси, в розробці яких брали участь автори:

- “Фінанси” – управління бюджетом місцевої ради, району [2, с. 178];
- “Земля” – управління земельними ресурсами на рівні місцевої ради та району [3, с. 9];
- “Домогосподарства, населення” – облік фізичних осіб [6, с. 380];
- “Оренда” – управління нерухомістю комунальної власності [6, с. 381].

Особливостями сучасного середовища, в якому розвивається ІП МС, є робота в умовах Інтернет-економіки. Доступ до глобальної мережі є не менш важливою складовою оновлених ІТ.

Інформаційні ресурси. Крім текстової інформації у вигляді паперових документів та їх електронних копій, слід застосовувати бази даних (далі – БД), геоінформаційні системи. Розробка БД можлива на багатьох платформах (DB2, Informix, Oracle, SQL Server, MySQL тощо). Для переходу на “хмарні” технології необхідне використання, наприклад, першої реляційної та самокерованої служби бази даних Microsoft SQL Azure [8, с. 10], заснованої на технології Microsoft SQL Server.

Техніка представлена в ІП МС комп’ютерними мережами, каналами передавання даних та засобами комутації й управління інформаційними потоками. Введення до складу ІП МС розподілених БД зумовлює їх поєднання в комп’ютерні мережі та синхронізацію даних. ІП МС має об’єднувати БД окремих суб’єктів МС у єдиному інформаційно-аналітичному центрі регіону в реальному часі.

Канали передавання даних. Існує необхідність переходу від аналогових до більш захищених та сучасніших цифрових каналів передавання даних. У результаті розвитку

розподілених БД і технологій “хмарних” обчислень обсяг Інтернет-трафіку буде зростати ще більшими темпами, тому важливо встигнути з інфраструктурними змінами за зростанням ринку програмного забезпечення.

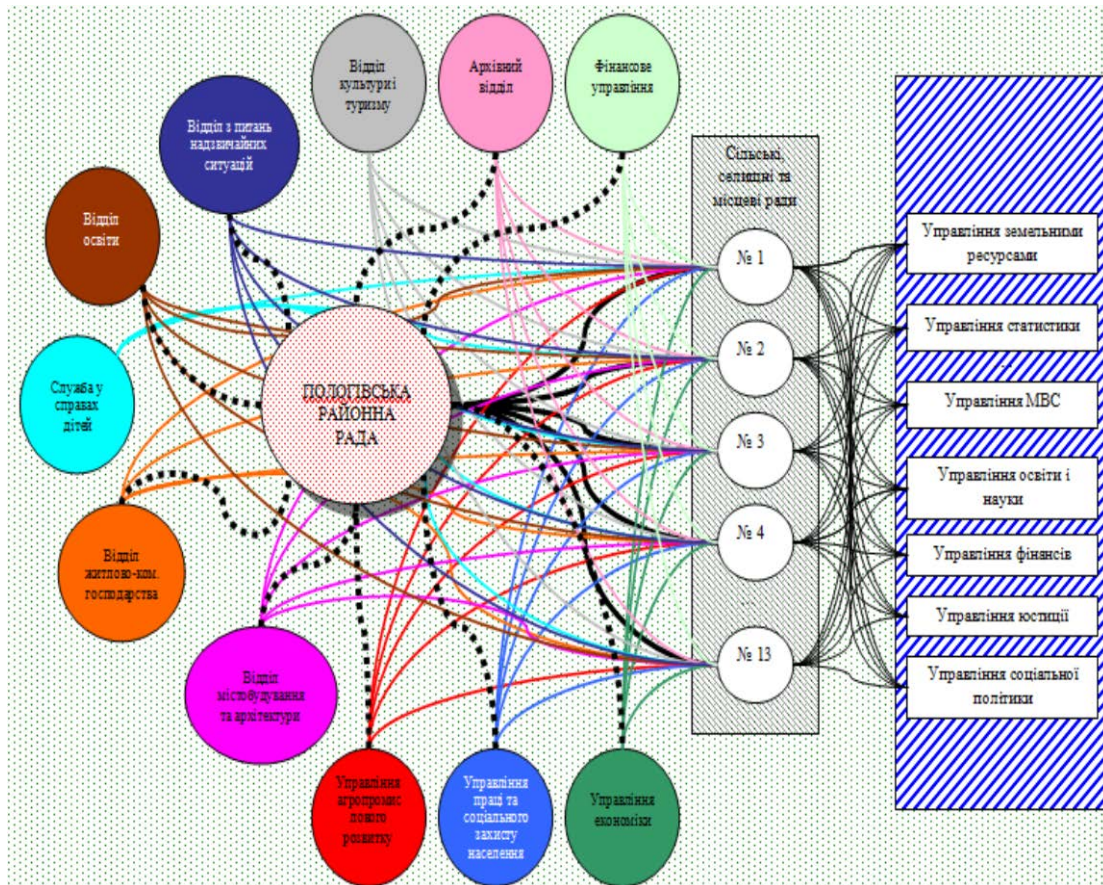
Зовнішні зв’язки можуть виявлятися у формі взаємообміну між регіоном і державою, між регіоном і підприємствами або населенням. Проект реінжинірингу передбачає подолання однієї з перешкод зовнішнім зв’язкам шляхом забезпечення доступу до Інтернету всім суб’єктам МС.

Безпека інформаційного простору має досягатися розробкою та реалізацією політики безпеки ІП МС. Необхідно залучити сучасні інструменти (антивіруси, файєрволи, електронний цифровий підпис) для запобігання зовнішнім загрозам. Упровадження розподілених БД значно посилить безпеку ІП МС завдяки подвійному збереженню критичної інформації на різних пристроях у різних просторових точках. Нові ефективні можливості захисту зможуть дати “хмарні” технології, які будуть запобігати загрозам та перевіряти пакети перед їх розсиланням на АРМи користувачів.

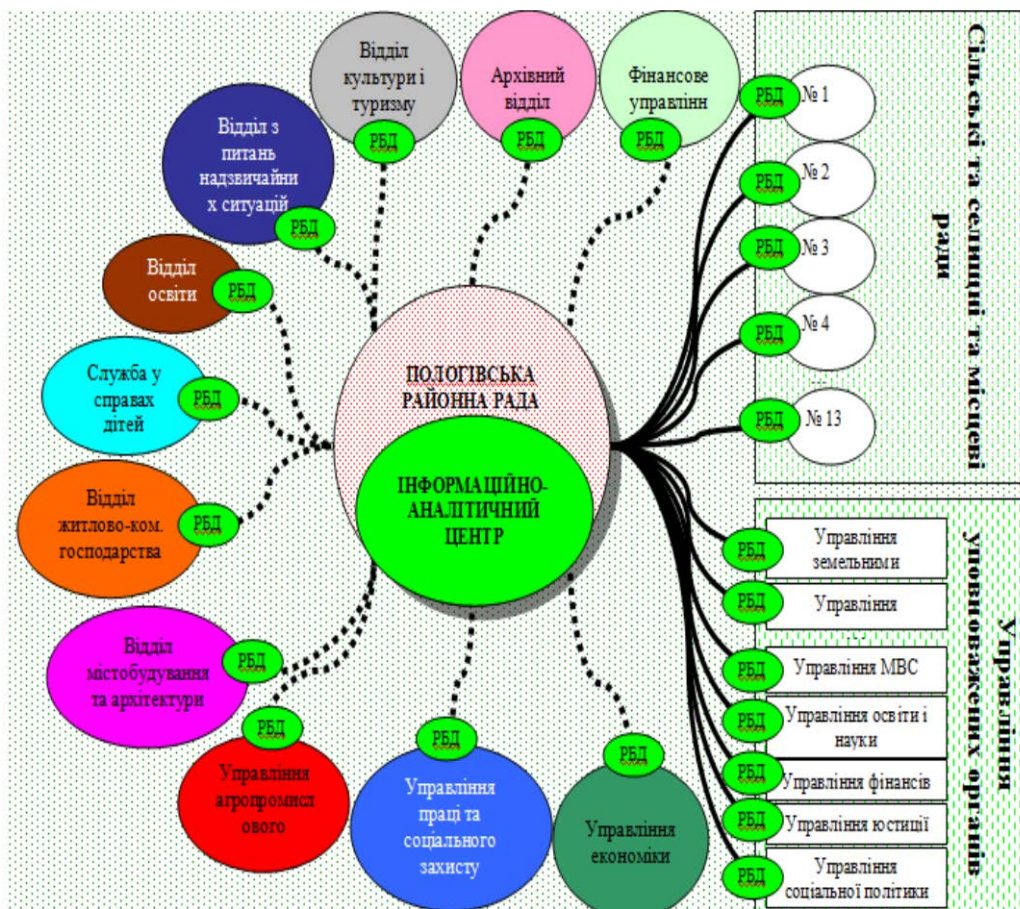
Організаційно-правове забезпечення. У чинних нормативних документах уже закладено основні принципи відносин суб’єктів у сфері функціонування ІП МС, обов’язки, повноваження структурних одиниць. Але потребують подальшого вирішення питання обміну електронною інформацією, витягами з баз даних державних, галузевих та місцевих органів влади.

На рис. 2 зображено моделі інформаційних потоків до (а) та після (б) проведення реінжинірингу. Інформаційно-аналітичний центр, який є основою реструктуризованої організаційної моделі, спричиняє суттєві зміни інформаційних потоків.

Діяльність будь-якого органу влади має бути ефективною та прозорою. Основна мета органів місцевої влади щодо населення – надання якісних послуг з оптимальними витратами при прозорій діяльності та чіткій відповідальності. Реінжиніринг ІП МС спрямований на радикальне поліпшення таких параметрів бізнес-процесів, як вартість, швидкість та якість. Відповідно, для оцінювання ефективності цих змін можна використовувати показники часу, якості, витрат, продуктивності.



а)



б)

Рис. 2. Інформаційні потоки органу місцевого самоврядування до (а) та після (б) проведення реінжинірингу (на прикладі Пологівської районної ради Запорізької області)

Упровадження нової моделі дасть змогу досягти таких результатів:

1) *скорочення тривалості виконання операцій*. Залучення електронних баз і банків даних, засобів комунікації, а також інформаційної техніки і технологій дає змогу зменшити витрати часу на виконання окремих процесів, тим самим знижуючи навантаження на систему;

2) *скорочення вартості процесів*. Запровадження інформаційно-комунікаційних технологій обміну інформаційними ресурсами на основі розподілених БД та систем електронного документообігу зменшує вартість процесів за рахунок зниження транспортних витрат, витрат на оплату праці персоналу, витрат на папір, чорнила тощо;

3) *скорочення учасників інформаційних відносин*. Використання розподілених баз даних, ІАЦ дасть змогу скоротити кількість посередників інформаційних відносин;

4) *поліпшення якості обслуговування учасників*. Якість обслуговування учасників ІП МС залежить від того, наскільки вчасно та наскільки точну інформацію надано за запитом. Тим самим знижується кількість звернень до баз даних, навантаження системи не відбувається, ризики відмови в роботі інформаційно-аналітичного центру не підвищуються;

5) *одночасного виконання різних робіт* з використанням баз даних і мереж завдяки зв'язку між комп'ютерами, робочими станціями в реальному часі. Паралельне виконання окремих робіт прискорює реалізацію процесу управління в цілому, робить його оперативним та ефективним;

6) *переходу до розподіленої організації даних, що забезпечує доступ до інформації з різних місць*, отже, більш оперативного прийняття оптимальних рішень. Крім того, така організація нагромадження, зберігання, обробки та використання інформаційних ресурсів значно знижує ризики ушкодження всієї системи, а разом з нею – і важливої інформації;

7) *координації дій*, що досягається за рахунок швидкого доступу до необхідної інформації у межах організації;

8) *зменшення кількості контрольних впливів*, що зумовлює прискорення процесів, зменшення їхньої вартості;

9) *використання експертних та інформаційно-аналітичних систем підтримки прийняття рішень* для залучення співробітників середньої кваліфікації до виконання складних висококваліфікованих робіт;

10) *контролю за конкретними процесами і виявлення "вузьких місць"* для їхнього усунення. Залучення інформаційних систем

моніторингу та контролю за функціонуванням окремих процесів, виконавців, підрозділів дасть змогу виявляти недоліки в їх роботі в реальному часі, а тому швидко і якісно їх усувати;

11) *підвищення стабільності функціонування системи за рахунок вибору оптимального варіанта процесу* серед багатьох інших можливих версій складного процесу. Головним інструментом у досягненні цього результату слугуватимуть СППР, які, ґрунтуючись на вхідній інформації про процес, обирають оптимальний шлях його реалізації;

12) *появи інших можливостей, таких як хмарні технології*, які дають змогу зблизити можливості державного і регіонального управління, розширити залучення громадянського суспільства до процесів управління і контролю, при цьому скоротивши витрати і підвищивши надійність систем управління.

Підрахунки економічного ефекту від реалізації проекту "Інформаційно-аналітична система управління ресурсами адміністративного району" [6, с. 382] в Пологівському районі Запорізької області дали оцінку не менше ніж 0,5 млн грн на рік. Очікування від реалізації проекту реінжинірингу ІП МС не менш оптимістичні.

IV. Висновки

Місцеве самоврядування є основним інструментом з реалізації державної влади на місцях, задоволення інтересів територіальних громад. Проте, як свідчить це дослідження, існують певні проблеми, пов'язані з діяльністю як окремих органів, так і системи місцевого самоврядування країни в цілому. У статті проаналізовано структуру та зміст інформаційного простору місцевого самоврядування, на основі реінжинірингу розроблено його нову модель, яка дає змогу уникнути недоліків існуючої моделі.

Сучасні інформаційні технології, інші складові інформаційного простору суттєво змінюються кожні 3–4 роки. Тому одним із шляхів організації ефективного управління територіальними громадами та регіонами в цілому є систематичні трансформаційні процеси в інформаційному просторі, обов'язкове створення і функціонування таких структур, як інформаційно-аналітичні центри. Наповнення останніх методами та інструментами формування і прийняття рішень з ефективного управління ресурсами регіону становить перспективу подальших досліджень. Важливим напрямом реформування ІП МС має бути його перетворення в прозорий майданчик, на якому діє справжнє самоврядування, формується громадянське суспільство.

Список використаної літератури

1. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти / І.В. Арістова. – Х. : УВС, 2000. – 368 с.
2. Баштанник О.И. Региональная информационная система управления финансами / Баштанник О.И., Козин И.В., Максишко Н.К., Медведь С.Н. // Проблемы становления рыночной экономики : сб. тр. Первой междунауч.-практ. конф. [“Информационное и финансовое обеспечение деятельности предпринимательских структур”], (6–8 мая 1998 г.). – Севастополь : Изд-во СевГТУ, 1998. – С. 176–180.
3. Козін І.В. Інформаційно-аналітична система управління ресурсами адміністративного району / І.В. Козін, Н.К. Максишко, О.І. Баштанник // Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою : матер. доп. учасників третьої науково-практичної конференції (м. Бердянськ, 13–14 вересня 2007 р.): Ч. І. – Бердянськ : АРІУ ЗНТУ, 2007. – С. 8–10.
4. Максишко Н.К. Проблема реформування інформаційного простору місцевого самоврядування / Н.К. Максишко, О.С. Кучеров // Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації : матер. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 9–10 грудня 2010 р. – Тернопіль : Крок, 2010. – С. 17–18.
5. Максишко Н.К. Аналіз та прогнозування розвитку економічних систем методами дискретної нелінійної динаміки : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. докт. екон. наук : спец. 08.00.11 / Н.К. Максишко. – К., 2010. – 34 с.
6. Місцеве самоврядування: пошуки та здобутки. Збірник матеріалів та документів / [за ред. М. Пухтинського, О. Власенка]. – К. : Атіка, 2007. – 896 с.
7. Соснін О.В. Національним інформаційним ресурсам – стратегію розвитку / О.В. Соснін, О.В. Карпенко // Віче. – 2004. – № 11 (152). – С. 64–68.
8. Створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення. Матеріали парламентських слухань 14.12.2011 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1412111.htm.
9. Фурман Р. Формування інформаційного простору в Україні: аналіз категоріально-понятійного апарату [Електронний ресурс] / Р. Фурман // Сайт Національної бібліотеки України ім. Вернадського. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2009-01/Furman.pdf.
10. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації. Манифест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампі. – М. : Манн, Іванов і Фербер, 2007. – 288 с.
11. Чирун Л.Б. Проблеми побудови інформаційного простору в сучасному суспільстві / Л.Б. Чирун // Математичні машини і системи. – 2010. – № 121. – С. 215–219.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Максишко Н.К., Баштанник О.И. Реинжиниринг информационного пространства местного самоуправления

Рассмотрены содержание и структура информационного пространства местного самоуправления, выявлены основные проблемы, возникающие на уровне сельского административного района. Предложены новая модель информационных потоков и направления реинжиниринга структурных элементов информационного пространства местного самоуправления, обоснована их эффективность.

Ключевые слова: территорияльная община, местное самоуправление, информационное пространство, реинжиниринг.

Maksishko N., Bashtannik O. Re-engineering local self-government information space

Information space of local self-government contents and structure are considered in the article, main problems of the village administrative district are revealed. The new informative stream model and re-engineering of some elements of local self-government information space are offered, their efficiency are grounded.

Key words: local community, local self-government, information space, re-engineering.

Л.Н. Сергєєва

доктор економічних наук, професор

Т.М. Книшенкокандидат економічних наук
Класичний приватний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ЗВ'ЯЗАНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

У статті досліджено проблему прогнозування соціально-економічних показників, пов'язаних детермінованими співвідношеннями, з урахуванням соціально-економічних законів. Авторами запропоновано термін “відхилу прогнозів”, обґрунтовано метод підвищення якості прогнозу на основі розподілу відхилу прогнозу.

Ключові слова: соціально-економічний показник, відхил прогнозу, розподіл відхилу.

I. Вступ

Отримання прогнозів динаміки соціально-економічних показників є одним з найважливіших завдань математичного моделювання в економіці. Основними найпоширенішими методами прогнозування є статистичні методи [1; 2], методи експертних оцінювань [3; 4] і методи нелінійної динаміки – теорії хаосу [8]. Для застосування методів першої і третьої груп необхідна наявність часових рядів – результату спостережень за соціально-економічною системою протягом певного часу, для другої групи відсутність спостережень за поведінкою досліджуваної системи заповнюється досвідом експертів, набутим при моніторингу аналогічних систем [4].

Унаслідок неповної інформації в соціально-економічній системі може виникнути проблема при побудові прогнозу. У цьому випадку актуальним є уявлення результативного показника за допомогою зв'язаних з ним соціально-економічних показників та обґрунтування детермінованих рівнянь зв'язку.

Моделювання структурними рівняннями є методом статистичного аналізу. Цей підхід можна розглядати як комбінацію регресійного, факторного аналізу і методів теорії графів [10]. Альтернативною назвою техніки є моделювання коваріаційної структури, оскільки модель структурних рівнянь повинна включати аналіз коваріаційної структури між спостережуваними змінними [9].

Дослідження теорії моделювання структурними рівняннями свідчить, що цей метод реалізується за допомогою лінійних структурних рівнянь [4]. Використання структурних рівнянь має на меті перевірку відповідності теоретичних моделей емпіричних даних, оцінювання прямих та непрямих ефектів, параметрів моделі. Але в соціально-економічних системах моделювання ліній-

ними рівняннями має спрощений характер, динаміка соціально-економічних показників є часто суттєво нелінійною [5; 8].

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження особливостей прогнозування соціально-економічних показників, що пов'язані детермінованими рівняннями зв'язку, а також обґрунтування рекомендацій щодо підвищення точності прогнозу.

III. Результати

При застосуванні статистичних методів прогнозування часовий ряд аналізують як реалізацію дискретного випадкового процесу [4]. На протилежність цьому, за методами нелінійної динаміки часовий ряд є ітераційною послідовністю, що породжується детермінованим нелінійним дискретним відображенням [8]. Оскільки соціально-економічні системи є складними системами, то їх стан і поведінка характеризуються не одним показником, а цілим комплексом показників, тобто при прогнозуванні поведінки таких систем необхідно будувати прогнози для множини соціально-економічних показників [5; 6]. При цьому прогнозування проводиться для кожного показника незалежно, але можливе висунення і перевірка гіпотези про наявність між показниками статистичної залежності [2; 9]. Проте в цьому підході не враховано наявність у соціально-економічних системах детермінованих соціально-економічних та інших законів, які виражаються в детермінованих зв'язках між соціально-економічними показниками, наприклад:

- прибуток підприємства, що дорівнює його доходам за вирахуванням витрат;
- сальдо зовнішньоекономічної діяльності (платіжного балансу) – різниця експорту товарів і послуг та імпорту;
- валовий внутрішній продукт, що дорівнює сумі витрат на споживання, державних витрат та інвестицій;

- структура соціально-економічних показників, зокрема частка ринку, що належить кожному з виробників, частка вікової групи в загальній кількості населення тощо. Зауважимо, що сума всіх часток повинна дорівнювати 1.

Наявність детермінованих зв'язків є додатковою інформацією про соціально-економічну

систему, яка при традиційному статистичному підході не враховується і не використовується для підвищення точності прогнозу.

Уявімо соціально-економічний показник як поєднання структурних та динамічних властивостей, що виражається в детермінованому рівнянні зв'язку та впливає на якість його прогнозу (рис. 1).



Рис. 1. Фактори впливу на якість прогнозу соціально-економічного показника

Обґрунтуємо рекомендації щодо підвищення точності прогнозу.

Для простоти викладу вважатимемо, що поведінка системи описується трьома показниками A , B , C , і відоме рівняння зв'язку:

$$C = f(A, B). \quad (1)$$

Прогнозні значення показників, одержані статистичним методом (за допомогою регресійного аналізу, методами декомпозиційного аналізу або методами ковзного середнього й експоненційного згладжування), позначимо a , b , c , відповідно.

Виділимо два основні варіанти:

Варіант 1. Підстановка прогнозів у праву і ліву частину рівняння зв'язку (1) дає змогу одержати рівність.

Варіант 2. Підстановка прогнозів у рівняння зв'язку призводить до порушення рівності. Різницю

$$\Delta = c - (a + b) \quad (2)$$

будемо називати відхилом прогнозів.

Варіант 1 виникає, якщо рівняння зв'язку лінійне і для отримання прогнозів для всіх трьох показників використовується або лінійна, або логарифмічна трендова модель. Роз-

глянемо цей варіант на прикладі прогнозування зовнішньоекономічної діяльності України. Як показник A розглянемо обсяг експорту товарів і послуг, B – обсяг імпорту товарів і послуг, C – сальдо платіжного балансу. Усі дані належать до часового інтервалу з 01.02.2005 р. до 01.01.2011 р. включно [4] та подані в табл. 1. Рівняння зв'язку матиме вигляд:

$$C = A - B. \quad (3)$$

На рис. 2 подано графічне подання показників A , B , C .

У наведеному прикладі відхилю прогнозів не виникає, проте рівняння зв'язку дає змогу більш обґрунтовано прогнозувати динаміку сальдо платіжного балансу. Побудова прогнозної моделі є ефективною, якщо в системі не відбулося структурних зрушень, але на значення показників 2007–2009 рр. вплинула світова фінансова криза, тому доцільно розглянути післякризову динаміку. На рис. 3 наведено згладжені дані, лінійні трендові моделі, рівняння моделей і значення коефіцієнтів детермінації для періоду 2009–2011 рр.

Таблиця 1

Дані платіжного балансу України за 2005–2011 рр. (млн дол. США)

Період спостережень	Експорт (A)	Імпорт (B)	Сальдо (C)	Період спостережень	Експорт (A)	Імпорт (B)	Сальдо (C)
01.02.2005	2490,7	1804,8	685,9	01.02.2008	3664,8	4638,6	-973,8
01.03.2005	2636,7	2407,6	229,1	01.03.2008	4701,2	6483,3	-1782,1
01.04.2005	3223,3	3282,4	-59,1	01.04.2008	5451,3	7719,4	-2268,1
01.05.2005	3032	3093,7	-61,7	01.05.2008	5580,5	7950,1	-2369,6
01.06.2005	2791,8	2814,9	-23,1	01.06.2008	6305,4	7712,1	-1406,7
01.07.2005	2829,4	3203,4	-374	01.07.2008	6891,5	7920,5	-1029
01.08.2005	2763,7	3148	-384,3	01.08.2008	7654	8827,4	-1173,4
01.09.2005	2683,3	3187,6	-504,3	01.09.2008	6657,6	8229,5	-1571,9
01.10.2005	2808,8	3205,7	-396,9	01.10.2008	6666,3	8422,5	-1756,2
01.11.2005	2923,5	3209,3	-285,8	01.11.2008	5625,8	7583,2	-1957,4
01.12.2005	2956,2	3252	-295,8	01.12.2008	3711	5268,5	-1557,5
01.01.2006	3089	3527,1	-438,1	01.01.2009	4057,9	4780,2	-722,3
01.02.2006	2337,2	2711,5	-374,3	01.02.2009	2437,1	2040,8	396,3
01.03.2006	2583,3	3184,3	-601	01.03.2009	2692,5	3798	-1105,5
01.04.2006	3144,7	3897,7	-753	01.04.2009	3168,8	3935,3	-766,5
01.05.2006	2870,9	3279,9	-409	01.05.2009	3070,3	3591,1	-520,8
01.06.2006	3114,1	3687,3	-573,2	01.06.2009	2911,4	3205,1	-293,7

01.07.2006	3344,8	3645	-300,2	01.07.2009	3019,8	3196	-176,2
------------	--------	------	--------	------------	--------	------	--------

Продовження табл. 1

Період спостережень	Експорт (А)	Імпорт (В)	Сальдо (С)	Період спостережень	Експорт (А)	Імпорт (В)	Сальдо (С)
01.08.2006	3351,2	3753,6	-402,4	01.08.2009	3210	3899	-689
01.09.2006	3514	3864,1	-350,1	01.09.2009	3201,9	3832,9	-631
01.10.2006	3673,2	4183,7	-510,5	01.10.2009	3738,4	4023,3	-284,9
01.11.2006	3472,7	4086	-613,3	01.11.2009	4120,6	4338	-217,4
01.12.2006	3352,6	3981	-628,4	01.12.2009	3968,6	4523,1	-554,5
01.01.2007	3609,1	4764,7	-1155,6	01.01.2010	4156,3	5050,5	-894,2
01.02.2007	3212,5	3707,6	-495,1	01.02.2010	3008	3262,3	-254,3
01.03.2007	3411,2	4296	-884,8	01.03.2010	3372	3712,8	-340,8
01.04.2007	4109	4960,8	-851,8	01.04.2010	3944,8	4716,3	-771,5
01.05.2007	4062,7	4822,3	-759,6	01.05.2010	4206,7	4602,9	-396,2
01.06.2007	4092,9	4840,1	-747,2	01.06.2010	4194,2	4412,8	-218,6
01.07.2007	4242,8	4675,6	-432,8	01.07.2010	4328,6	4718,8	-390,2
01.08.2007	4261,9	5201,9	-940	01.08.2010	4241	5163	-922
01.09.2007	4176,1	5004,2	-828,1	01.09.2010	4249,5	5423	-1173,5
01.10.2007	4122	4846,9	-724,9	01.10.2010	4699,7	5674,6	-974,9
01.11.2007	4347,3	5873,3	-1526	01.11.2010	4740,7	6177	-1436,3
01.12.2007	4453,4	5818,8	-1365,4	01.12.2010	5128,8	6232,4	-1103,6
01.01.2008	4804,3	6570,5	-1766,2	01.01.2011	5291,2	6646,3	-1355,1

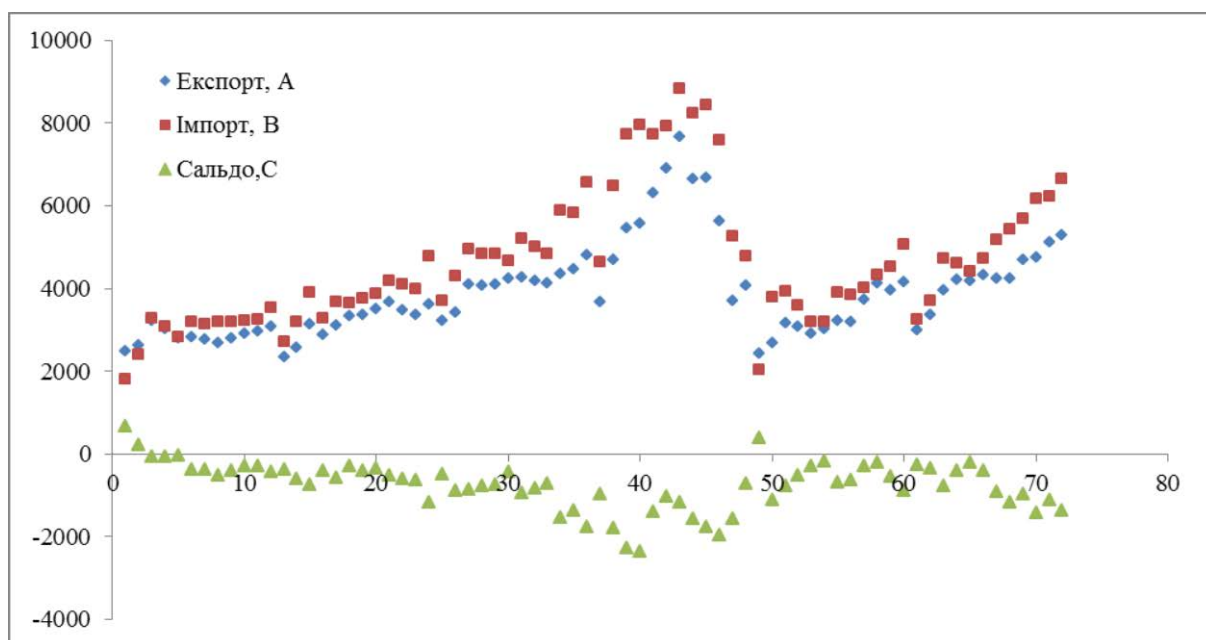


Рис. 2. Динаміка сальдо платіжного балансу та його структурних показників

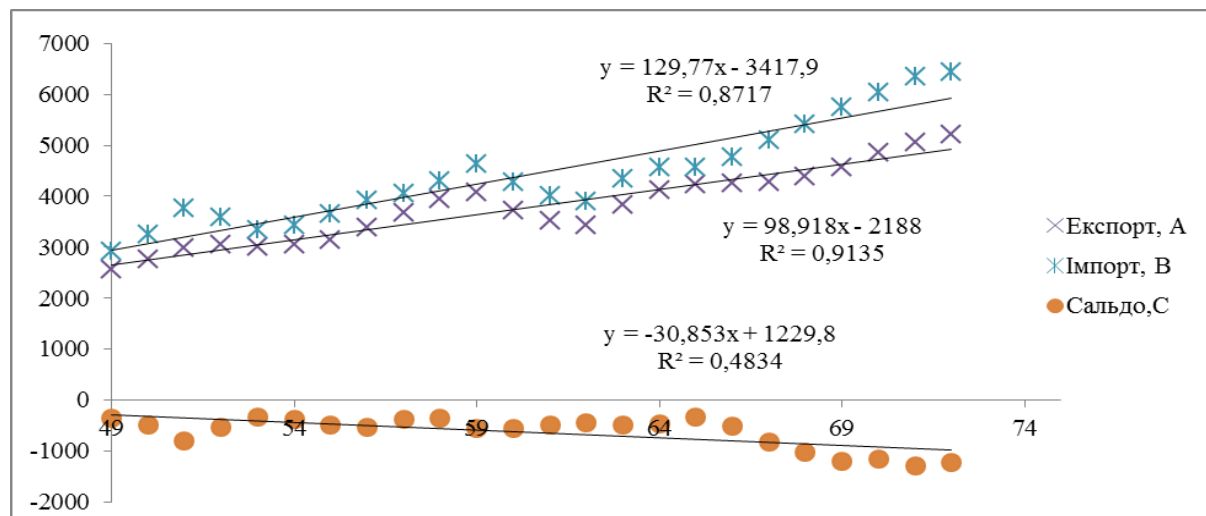


Рис. 3. Побудова прогнозних моделей

Аналіз моделі С показує, що коефіцієнт детермінації не є високим, коефіцієнти моделі не є статистично значущими, тобто ця модель відповідно до теорії регресійного аналізу має дуже низьку якість і не може використовуватися для прогнозування [5].

Показники А і В мають стійкий зростаючий лінійний тренд. Відповідні рівняння прогнозних моделей мають вигляд:

Експорт, А:

$$a = 98,92t - 2188,03;$$

(6,49) (395,1)

$$\overline{R^2} = 0,91; \quad F = 232,43. \quad (4)$$

Імпорт, В:

$$b = 129,77t - 3417,9;$$

(10,62) (646,45)

$$\overline{R^2} = 0,87; \quad F = 149,43. \quad (5)$$

Усі коефіцієнти обох моделей А і В є статистично значущими (під коефіцієнтами в дужках наведено їх стандартні відхилення). Коефіцієнти детермінації і значення критерію Фішера свідчать про високу якість моделей, отже, їх можна використовувати для прогнозування, а використовуючи рівняння зв'язку (С), можна одержати також прогноз сальдо платіжного балансу.

За результатами аналізу варіанта 1, необхідно відзначити, що лінійні моделі трен-

да мають обмежене застосування, їх можна використовувати для побудови короткострокових прогнозів – на 3–4 періоди вперед. При середньо- і довгостроковому прогнозуванні необхідно враховувати, що більшість соціально-економічних процесів є процесами з насиченням, і для їх моделювання застосовуються нелінійні моделі, наприклад, степенева, логарифмічна або логістична. Крім того, в часовому ряді значень показника, окрім тренда, можуть бути присутні сезонні або циклічні коливання. Для побудови прогнозної моделі необхідно застосовувати декомпозиційний аналіз, методи ковзного середнього і експоненційного згладжування, що навіть при лінійному тренді призведе до появи відхилу прогнозів.

Варіант 2 продемонструємо спочатку на модельних рядах даних з нелінійним трендом і рівнянням зв'язку (3). На рис. 4 і 5 подано два приклади модельних часових рядів з лініями тренда, прогнозами по всіх показниках на чотири періоди вперед і значеннями показника С, розрахованими за прогнозними значеннями показників А і В з використанням рівняння зв'язку (3).

Розрахунки свідчать, що для першого варіанта відхил прогнозу досягає 10% від прогнозного значення, а для другого варіанта – 20%, при цьому знак відхилу позитивний.

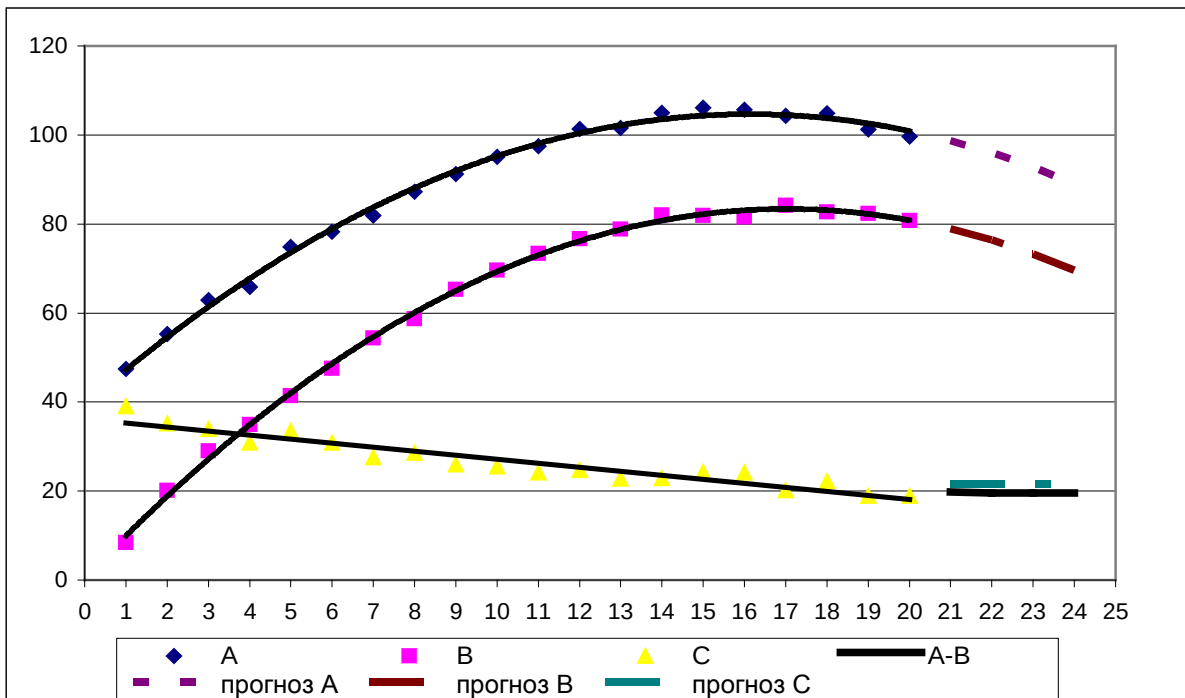


Рис. 4. Прогнозування за модельними часовими рядами. Ряди А і В мають параболічний тренд, ряд С – лінійний

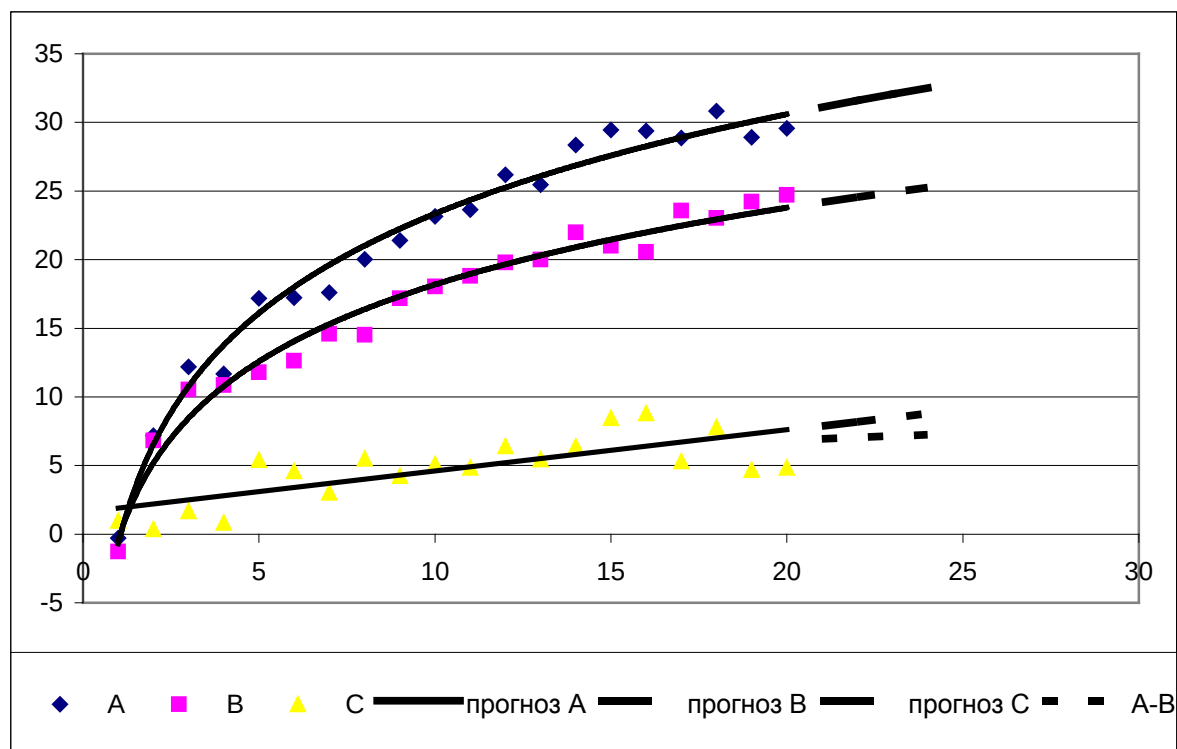


Рис. 5. Прогнозування за модельними часовими рядами. Ряди А і В мають логарифмічний тренд, ряд С – лінійний

Оскільки прогнозування соціально-економічних показників здійснюється з метою планування майбутньої соціально-економічної діяльності, то в плані, що базується на прогнозних значеннях показників (наприклад, доходів, витрат і прибутку), відхилю варто уникнути для виконання рівняння зв'язку. Таким чином, виникає проблема розподілу відхилю.

Для вирішення цієї проблеми для лінійних моделей автори пропонують метод розподілу відхилю, заснований на середньоквадратичних відхиленнях помилок прогнозних моделей. Позначимо σ_A , σ_B , σ_C – відповідні середньоквадратичні відхилення для показників А, В і С. На їх основі розраховуються коефіцієнти розподілу відхилю:

$$k_A = \frac{\sigma_A}{\sigma_A + \sigma_B + \sigma_C}; \quad k_B = \frac{\sigma_B}{\sigma_A + \sigma_B + \sigma_C};$$

$$k_C = \frac{\sigma_C}{\sigma_A + \sigma_B + \sigma_C}. \quad (6)$$

Формули розрахунку коефіцієнтів розподілу відхилю задовольняють такі вимоги:

- сума коефіцієнтів дорівнює 1;
- більша частка відхилю йде на коректування менш точного прогнозу.

Оскільки

$$\Delta = c - (a + b),$$

то

$$k_A \Delta + k_B \Delta + k_C \Delta = c - (a + b)$$

або

$$c - k_C \Delta = a + k_A \Delta + b + k_B \Delta. \quad (7)$$

Для моделі $\Delta = c - (a - b)$ отримуємо таке рівняння зв'язку:

$$c - k_C \Delta = (a + k_A \Delta) - (b - k_B \Delta). \quad (8)$$

Отже, скоректовані значення прогнозів ($\hat{a}$, $\hat{b}$, $\hat{c}$) обчислюються за формулами:

$$\hat{a} = a + k_A \Delta; \quad \hat{b} = b - k_B \Delta; \quad \hat{c} = c - k_C \Delta. \quad (9)$$

Розглянемо процедуру розподілу відхилю для даних, наведених на рис. 5. Прогнозні моделі були одержані у вигляді:

$$a = 10,45 \ln t - 0,71; \quad \overline{R^2} = 0,98;$$

$$F = 899,5; \quad \sigma_A = 1,23; \quad (10)$$

$$b = 8,08 \ln t - 0,43; \quad \overline{R^2} = 0,97;$$

$$F = 713,2; \quad \sigma_B = 1,07; \quad (11)$$

$$c = 0,3t + 1,58; \quad \overline{R^2} = 0,53;$$

$$F = 22,2; \quad \sigma_C = 1,64. \quad (12)$$

Розрахуємо коефіцієнти розподілу відхилю за формулами (6):

$$k_A = 0,31, \quad k_B = 0,27, \quad k_C = 0,42. \quad (13)$$

У табл. 2 наведено прогнозні значення по всіх трьох показниках, обчислені за формулами (10)–(12), а також скоректовані про-

гнозні значення з урахуванням розподілу відхилю з вагами (13), розраховані за формулами (9).

Таблиця 2

Побудова зв'язаного прогнозу з розподілом відхилю

Період прогнозування	a	b	c	a – b	Відхил.	$\hat{a}'$	$\hat{b}'$	$\hat{c}'$	$\hat{a} - \hat{b}'$
t_1	31,09	24,17	7,88	6,93	0,95	31,39	23,91	7,48	7,48
t_2	31,58	24,54	8,18	7,04	1,14	31,94	24,23	7,71	7,71
t_3	32,04	24,90	8,48	7,14	1,34	32,46	24,54	7,92	7,92
t_4	32,49	25,24	8,78	7,24	1,54	32,97	24,83	8,14	8,14

У процесі дослідження в авторів виникло питання щодо розподілу відхилю в моделях, що не є адитивними. Оскільки формули (6)–(8) можуть бути застосовані тільки для адитивних моделей, то необхідно привести вихідну модель до адитивного вигляду, наприклад, шляхом логарифмування.

Розглянемо цей випадок на прикладі прогнозування частки чоловіків у населенні України. Як показник A розглядатимемо кіль-

кість чоловіків в Україні, B – загальну кількість осіб, а C – частку чоловіків. Усі дані належать до часового інтервалу 1995–2011 рр. [4] і наведені в табл. 3. Рівняння зв'язку має вигляд:

$$C = A/B. \quad (14)$$

Графічне зображення динаміки показників A, B, C наведено на рис. 6, 7.

Таблиця 3

Дані щодо частки чоловіків у постійному населенні України (1990–2011 рр.)

Період спостережень, р.	Кількість чоловіків, тис. ос. (A)	Кількість постійного населення, тис. ос. (B)	Частка чоловіків (C)
1995	23792,3	51300,4	0,463784
1996	23591,6	50874,1	0,463725
1997	23366,2	50400,0	0,463615
1998	23163,5	49973,5	0,463516
1999	22963,4	49544,8	0,463488
2000	22754,7	49115,0	0,463294
2001	22530,4	48663,6	0,462983
2002	22316,3	48240,9	0,462601
2003	22112,5	47823,1	0,462381
2004	21926,8	47442,1	0,46218
2005	21754,0	47100,5	0,461863
2006	21574,7	46749,2	0,461499
2007	21434,7	46465,7	0,461302
2008	21297,7	46192,3	0,461066
2009	21185,0	45963,4	0,46091
2010	21107,1	45782,6	0,461029
2011	21032,6	45598,2	0,461259

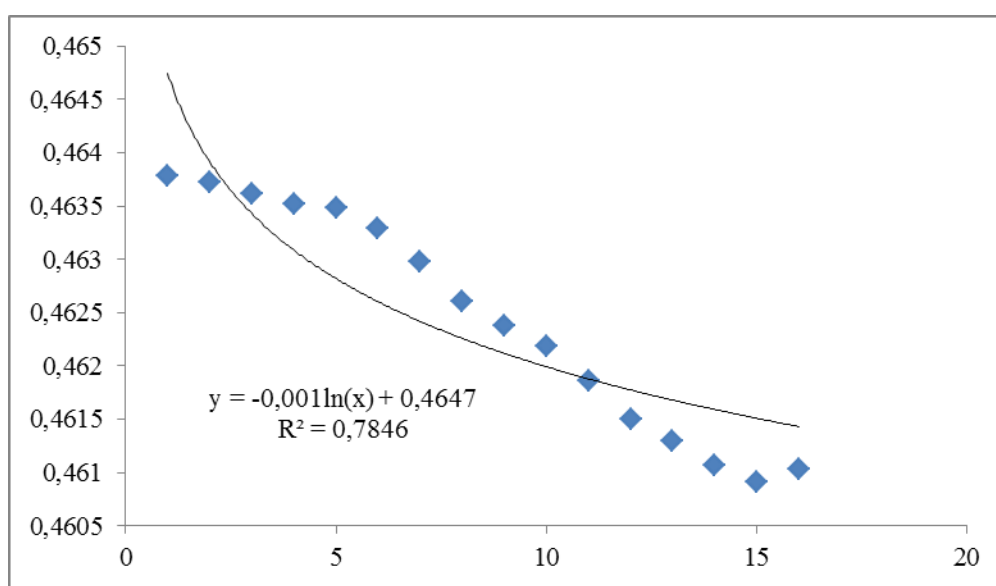


Рис. 6. Модель часового ряду C, частка чоловіків

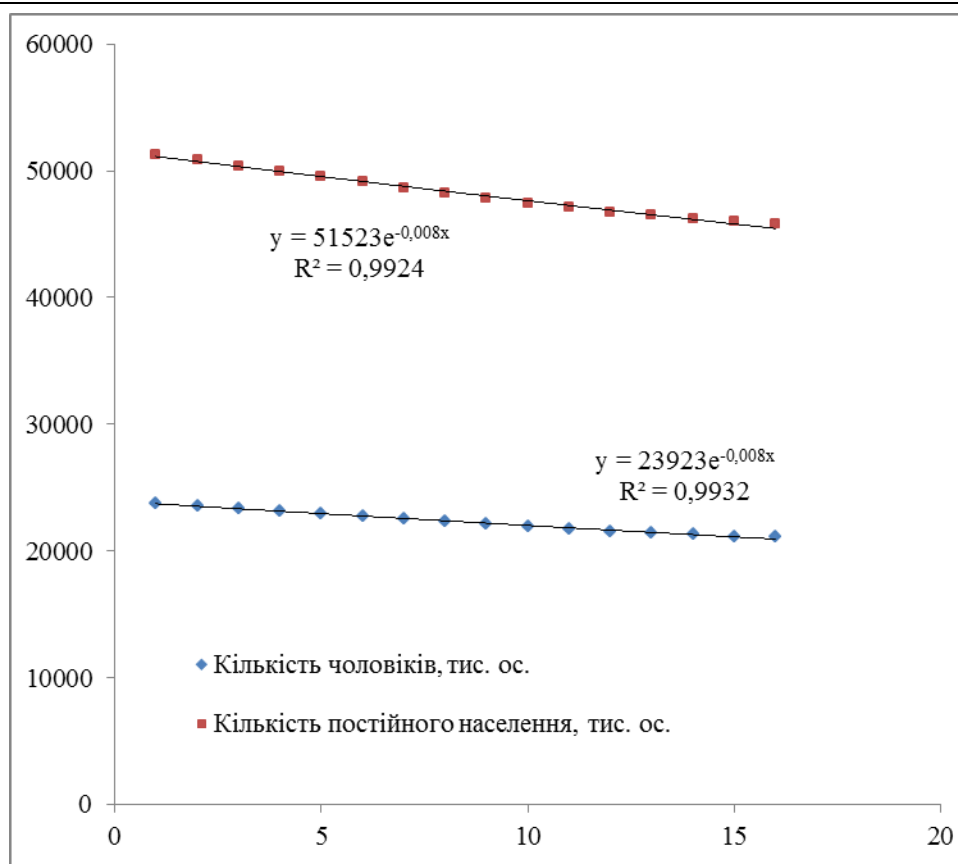


Рис. 7. Моделі часових рядів А (кількість чоловіків), В (кількість постійного населення в Україні), тис. ос.

Для застосування наведеної методики будемо використовувати дані за 1995–2010 рр. для побудови прогнозу, а дані 2011 р. – для оцінювання якості прогнозу шляхом порівняння його з реальними даними.

Для покращення якості прогнозу функцію С приведено до адитивного вигляду шляхом логарифмування:

$$\ln(C) = \ln(A) - \ln(B). \quad (15)$$

Після цього було побудовано прогнозні моделі. В табл. 4 наведено вигляд функцій для фактичних та логарифмованих значень А, В, С.

Для логарифмованих значень функцій було розраховано коефіцієнти розподілу відхилю за формулою (6):

$$K_{\ln(A)} = 0,498; K_{\ln(B)} = 0,479; K_{\ln(C)} = 0,023. \quad (16)$$

Таблиця 4

Вигляд функцій для фактичних та логарифмованих значень А, В, С

Показник	Прогнозна функція	Логарифмована функція
А	$a = 23923e^{-0,008t} \quad R^2 = 0,9932$	$\ln(a) = -0,0083t + 10,08 \quad R^2 = 0,9932$
В	$b = 51523e^{-0,008t} \quad R^2 = 0,9924$	$\ln(b) = -0,0079t + 10,85 \quad R^2 = 0,9924$
С	$c = -0,001\ln(t) + 0,46 \quad R^2 = 0,7846$	$\ln(c) = -0,003\ln(t) - 0,77 \quad R^2 = 0,7842$

У табл. 5 наведено прогнозні значення по всіх трьох показниках, обчислені за даними табл. 4, скоректовані прогнозні значення з урахуванням розподілу відхилю з вагами (16)

для логарифмованих функцій А, В, С. Фактичні скоректовані значення $\hat{A}$, $\hat{B}$, $\hat{C}$ визначались шляхом експонування.

Таблиця 5

Побудова зв'язаного прогнозу з розподілом відхилю

Показник	Фактичне	Прогнозне	Скоректоване
$\ln(a)$	9,9538	9,8974	9,8990
$\ln(b)$	10,7276	10,6762	10,6747
$\ln(c)$	-0,7738	-0,7756	-0,7757
a	21032,6	20915,97 (за прогножною моделлю)	19910,61 (шляхом експонування)
b	45598,2	44939,02 (за прогножною моделлю)	43245,82 (шляхом експонування)
c	0,461259	0,4589 (за прогножною моделлю)	0,4604 (шляхом експонування)

З табл. 5 бачимо, що, хоча за структурними показниками і спостерігається погіршення

якості прогнозу, але підвищується якість прогнозу результативного показника. Для підви-

щення якості прогнозу структурних показників необхідно переглянути їх прогнозні функції.

IV. Висновки

У статті запропоновано метод прогнозування зв'язаних соціально-економічних показників, який дає змогу підвищення якості прогнозу на основі розподілу відхилю прогнозу. Метод придатний для застосування у випадках, коли структура соціально-економічного показника може бути приведена до адитивного вигляду. Запропонований метод підвищення точності прогнозів за рахунок розподілу відхилю має властивість універсальності, оскільки його можна застосовувати при прогнозуванні більше ніж трьох зв'язаних показників. Крім того, рівняння зв'язку може набути довільного, а не тільки лінійного вигляду.

Метод прогнозування зв'язаних соціально-економічних показників застосовується, якщо:

1. Підстановка прогнозів у праву і ліву частину рівняння зв'язку дає змогу одержати рівність, але потребується підвищення точності прогнозу.

2. Підстановка прогнозів у рівняння зв'язку призводить до порушення рівності. У цьому випадку необхідно розподіляти відхилю прогнозу та коректувати прогноз результативного показника, а також функції його структурних показників.

Запропонована процедура розподілу відхилю може бути застосована при декомпозиційному методі побудови прогнозів, а також при використанні методів ковзного середнього й експоненційного згладжування з різними параметрами згладжування, оскільки в цих випадках відхилю прогнозів також виникає.

Перспективою наукових досліджень є застосування методу при дослідженні структурних властивостей соціально-економічних показників.

Список використаної літератури

1. Герасимов Б.И. Экономико-математические модели погрешностей оценки качества: эконометрика: монография /

Б.И. Герасимов. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2009. – 80 с.

2. Грубер Й. Эконометрия : уч. пос. для студ. экон. спец. / Й. Грубер. – К., 1996. – Т. 1. – 397 с.
3. Доугерти К. Введение в эконометрику : пер. с англ. / К. Доугерти. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 402 с.
4. Забродский В.А. Прогнозирование производственных ситуаций и оценка застосовности методов прогнозу / В.А. Забродский, Ю.Г. Лысенко, В.Р. Христиановский // Нова радянська соціально-економічна література. – М. : Юніон. – 1975. – № 9. – С. 30–37.
5. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування / НАН України; Інститут економічного прогнозування / І.В. Крючкова. – К., 2000. – 336 с.
6. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем : монография / [Клебанова Т.С., Кизим Н.А., Благунов И.С. и др.]; Харьк. нац. экон. ун-т и др. – Х. : ИНЖЭК, 2010. – 277 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Сергеева Л.Н. Моделирование поведения социально-экономических систем методами нелинейной динамики (теории хаоса) : монография / Л.Н. Сергеева. – Запоріжжя : ЗГУ, 2002. – 227 с.
9. Шепитько Г.Е. Социально-экономическое прогнозирование и моделирование / Г.Е. Шепитько. – Академия экономической безопасности МВД России, 2007. – 351 с.
10. Rex B. Kline Principles and Practice of Structural Equation Modeling / B. Rex. – [2nd edition]. – New York : Guilford. Press, 2004. – 366 p.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Сергеева Л.Н., Кнышенко Т.Н. Прогнозирование связанных социально-экономических показателей

В статье исследована проблема прогнозирования социально-экономических показателей, связанных детерминированными соотношениями, отражающими экономические законы. Авторами предложен термин "невязка прогнозов", обоснован метод повышения качества прогноза путем его корректировки и распределения невязки прогнозов.

Ключевые слова: социально-экономический показатель, невязка прогноза, распределение невязки.

Sergieieva L., Knushenko T. Prognostication of related socio-economic indicators

The authors analyzed the problem of prognostication for socio-economic indicators with the determined correlations, reflecting economic laws. Authors offered a definition "prognoses discrepancy", the method of upgrading prognosis is grounded by his adjustment and distributing of prognoses discrepancy.

Key words: socio-economic indicator, prognoses discrepancy, discrepancy distribution.

УДК 338.27

А.В. Ставицький

кандидат економічних наук, доцент

Д.Є. Мартинович

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ СТРУКТУРНИХ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

У статті на основі даних 2002–2011 рр. побудовано економетричні моделі, що дають змогу побачити зв'язки між макроекономічними показниками України та Франції. У процесі дослідження визначено та описано взаємозалежності між рівнем інфляції, обсягами інвестицій, заощаджень, споживання, експортно-імпортних операцій, валовим внутрішнім продуктом та витратами державного сектора. За допомогою побудованих моделей проведено макроекономічний аналіз для України та Франції.

Ключові слова: структурні моделі, інвестиції, інфляція, споживання, заощадження, імпорт, експорт, ВВП, витрати держави.

I. Вступ

Економетричні моделі широко використовуються в економічній політиці багатьох держав. Їх розмаїття сприяє створенню великих економетричних систем у різних країнах, які складаються з декількох блоків та враховують специфіку власної економіки. Один з підходів до аналізу макроекономічних процесів пов'язаний з розвитком структурних економетричних моделей. Перевагою таких моделей є можливість усебічного аналізу отриманих взаємозв'язків.

Проблема економіко-математичного структурного прогнозування активно досліджувалася зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких можна виділити В. Гесця [2], О. Бакаєва [1], О. Черняка [8], Р. Лукаса [11], Я. Тімбергера [4, с. 12–14], П. Реіса, Ф. Волака [13], Д. ДеДжона, Ч. Дейва [10] та ін.

Доцільність та ефективність використання економіко-математичного інструментарію для прогнозування тих чи інших показників уже давно підтверджено світовою практикою. Зокрема, макроекономічні структурні моделі набули широкого застосування. Серед найбільш відомих моделей для України можна відзначити моделі Макро-1, Макро-2, УКР-МАКРО-3, УКР-МАКРО-4, Моделюючу систему "Бюджет" [3], а для Франції – MEFISTO, MIMOZA та BAF, METRIC, Mini-DMS [9; 12] тощо.

II. Постановка завдання

Мета статті – на основі розроблених та оцінених моделей провести макроекономічний аналіз для України та порівняти отримані результати із моделями Франції – представника Європейського Союзу.

Мета статті зумовлює постановку завдань:

- побудувати структурні макроекономічні моделі для України та Франції, що описують основні аспекти економічної політики;
- проаналізувати макроекономічне становище двох держав на основі квартальних даних з 2002 до 2011 р.;
- за допомогою аналізу основних макроекономічних параметрів України та Франції визначити й описати взаємозалежності між рівнем інфляції, обсягами інвестицій, заощаджень, споживання, експортно-імпортних операцій, валовим внутрішнім продуктом та витратами державного сектора;
- порівняти економічні зв'язки української та французької економік.

III. Результати

У роботі проаналізовано динаміку основних макроекономічних змінних Франції та України в постійних цінах першого кварталу 2002 р. та побудовано по 5 моделей для кожної країни, що дає змогу аналізувати макроекономічні зв'язки в українській та французькій економіках. Було проілюстровано, що обернена залежність інвестицій від попереднього періоду, на відміну від Франції, засвідчує про велику частку спекулятивних вкладень в українській економіці.

В цьому дослідженні під структурною моделлю розуміється сукупність економетричних регресій, що використовують аналогічний набір факторів. Для оцінювання моделей аналізу української та французької економік було використано стандартний ме-

тод

найменших квадратів (МНК) для множинної регресії. Також з метою перевірки статистичних гіпотез застосовано F-тест для аналізу моделі на адекватність, перевірено значущість коефіцієнтів, стійкість моделі за допомогою критерію Чоу та відсутність мультиколінеарності між факторами [7].

У роботі використано такі змінні для України та Франції в цінах першого кварталу 2002 р. у період 2002–2011 рр. з квартальною періодичністю в млн грн та млн євро, відповідно [5–6]:

$inflation_t$ – наростаючий індекс інфляції в Україні/Франції;

$\Delta imports_t$ – приріст реального імпорту в Україну/Францію;

$\Delta investment_t$ – приріст реальних інвестицій в Україну/Францію;

$\Delta government_t$ – приріст витрат державного сектора України/Франції;

$\Delta consumption_t$ – приріст реального споживання в Україні/Франції;

$\Delta saving_t$ – приріст реальних заощаджень населення в Україні/Франції;

Δgdp_t – приріст реального ВВП України/Франції;

$\Delta investment_{sa_t}$ – сезонно згладжена змінна приросту реальних інвестицій в Україні/Франції;

$\Delta imports_{sa_t}$ – сезонно згладжена змінна приросту реального імпорту в Україну/Францію;

$\Delta export_{sa_t}$ – сезонно згладжена змінна приросту реального експорту України/Франції;

$c200834$ – фіктивна змінна, що позначає 3 та 4-й квартали 2008 р.;

$c20083$ – фіктивна змінна, що позначає 3-й квартал 2008 р.;

$c20091$ – фіктивна змінна, що позначає 1-й квартал 2009 р.;

$c20054$ – фіктивна змінна, яка позначає 4-й квартал 2005 р.;

$c200741$ – фіктивна змінна, що позначає 4-й квартал 2007 р. і 1-й квартал 2008 р.;

$seas(n)$, $n = \left(\frac{1}{14}\right)$ – сезонна змінна, позначає n квартал кожного року.

За допомогою тесту Діккі-Фуллера встановлено, що номінальні значення перелічених змінних не є стаціонарними, а тому були використані різниці відповідних часових рядів. За допомогою функції Census X12 сезонні коливання були усунені.

Для моделювання інфляції в змінній $inflation$ застосовано наростаючий індексний підхід. Цей метод полягає в тому, що значення інфляції за кожен квартал обчислюються як співвідношення розрахункового

періоду до базисного (у дослідженні базовий період – перший квартал 2002 р.), тобто наскільки зросли ціни у поточному періоді порівняно з першим кварталом 2002 р. Отримана змінна не є стаціонарною, проте її використання зумовлене високими економетричними та прогностичними якостями отриманих моделей.

На основі даних Державного комітету статистики [5] проаналізовано динаміку основних показників, що використовувалися при побудові даних моделей.

У 2002 р. простежувалася дефляція, пов'язана зі зниженням цін на продовольчі товари, стабільним курсом валют і жорсткою фінансовою політикою. Протягом 2003–2007 рр. спостерігалася інфляція на рівні 8–16%, основними причинами якої були зростання доходів населення, підвищення цін на енергоносії та інфляційні очікування. У 2007 р. 37 країн світу зіткнулися із загрозою продовольчої кризи, яка з'явилася в результаті різкого зростання цін на продукти харчування і нафту, конфліктів і стихійних лих (засухи, повені, кліматичні зміни), що разом з надуванням іпотечного “пузиря” у США стало причиною рекордної інфляції за досліджуваний період у 2008 р. – 22,3%. У 2009–2010 рр. ІСЦ становив 12,3 і 9,1%, відповідно. Загалом за досліджуваний період (1 кв. 2002 р. – 2 кв. 2011 р.) ціни зросли на 276%.

Протягом 2002–2007 рр. ВВП України у постійних цінах зростав на 11–18% відповідно до попереднього періоду. У результаті світової фінансово-економічної кризи у 2008 р. приріст ВВП у постійних цінах становив 5% порівняно з попереднім роком, у 2009 р. він скоротився на 16%; 2010 р. характеризувався 10% зростанням ВВП у постійних цінах.

Державні видатки протягом досліджуваного періоду зростали пропорційно до зростання ВВП.

Протягом 2002–2008 рр. реальне споживання в Україні збільшувалося, що пояснюється підвищенням доходів громадян, значним зростанням споживчого кредитування економіки, надуванням іпотечного “пузиря”. Проте через фінансову кризу в 2009 р. реальні доходи населення скоротилися на 7,9%. Було фактично зупинено споживче та іпотечне кредитування.

Динаміка заощаджень населення у постійних цінах є вкрай неоднорідною. Зокрема, у 2003 р. вони зменшилися на 10,4%. Унаслідок політичних змін у 2004–2005 рр. заощадження виросли на 71,7 і 31,2%, відповідно. Протягом 2006–2008 рр. заощадження у постійних цінах невинно зменшувалися: на 13,4, 5,2, 13,4% менше відповідно попереднього періоду. Лише протягом

2009–2010 рр. населення знову почало відкладати гроші, у зв'язку з цим заощадження зросли на 35,5 і 78,5%, відповідно.

Політичні зміни, вступ України до СОТ, розвиток глобалізації, відкритість української економіки сприяли суттєвому зростанню інвестицій у постійних цінах: протягом 2002–2007 рр. вони зростали на 13–33%. Проблеми з ліквідністю світової фінансової системи призвели до значного відпливу інвестицій: наприклад, за 2009 р. падіння вкладень в економіку становила більше ніж 50% у постійних цінах. У 2010 р. спостерігалось поживлення ситуації, та приплив інвестицій у постійних цінах збільшився на 24,1%.

Нарощування експорту відбувалося за рахунок виробництва продовольчих товарів, продукції паливно-енергетичного комплексу та металургії. 2006–2007 рр. характеризувалися збільшенням вартості експорту через високі світові ціни на сировину та продукцію металургії. Падіння експортних цін у кінці 2008 р. викликало спад експорту на 17,3% у постійних цінах. У 2010 р. ситуація покращилася, та обсяг реального експорту піднявся на 18,7%.

У 2002–2004 рр. реальний імпорт зростає за рахунок ввезення в країну машин, устаткування, товарів АПК тощо. У 2005 р. різке збільшення цін на енергоносії, активізація інвестиційного попиту, зростання реальних доходів населення та збільшення споживчого кредитування сприяли зростанню імпорту на 33,5%. Як наслідок фінансової кризи, обсяг імпорту у постійних цінах у 2009 р. зменшився на 26,8% через суттєве скорочення внутрішнього попиту та зростання цін на імпортовані товари. У 2010 р. обсяг реального імпорту збільшився на 20,3%.

Проаналізуємо моделі, що характеризують макроекономічні взаємозв'язки України. Усі побудовані моделі перевірені на стабільність коефіцієнтів, відсутність мультиколінеарності, адекватність. Розглянемо отримані результати детальніше.

Модель (1) аналізує індекс інфляції¹:

$$\begin{aligned} inflation_t = & -0,11 \times \frac{\Delta gdp_t}{gdp_t} + 1,03 \times inflation_{t-1} + \\ & + 0,09 \times c200741; R^2 = 0,99. \end{aligned} \quad (1)$$

Модель (1) відображає обернену залежність між темпом приросту реального ВВП та інфляцією. При зниженні темпів приросту реального ВВП на 1% інфляція зростає на 0,11%, а природний рівень інфляції в Україні становить 3%. У моделі з метою підвищення її якості було використано фіктивну змінну,

що відображає зростання інфляції протягом 4-го кварталу 2007 р. та 1-го кварталу 2008 р. на 9%, викликане зовнішніми причинами та кредитним бумом.

Модель (2) було побудовано для виявлення залежності імпорту товарів та послуг від інших макроекономічних показників:

$$\begin{aligned} \Delta imports_t = & 0,46 \times \Delta investment_t + 0,28 \times \\ & \times \Delta investment_{t-1} - 0,59 \times \Delta government_{t-1}; \\ R^2 = & 0,76. \end{aligned} \quad (2)$$

Пряма залежність приросту імпорту від приросту інвестицій пояснюється таким чином: чим більше надходить інвестицій, тим більше переоціненою при фіксованому валютному курсі стає національна валюта, що стимулює зростання імпорту. Модель (2) показує, що зростання інвестицій на 1 млн грн у попередньому кварталі спричинить збільшення обсягу імпорту на 280 тис. грн, а у поточному кварталі – на 460 тис. грн. При зростанні витрат держави на 1 млн грн обсяг імпорту знижується на 590 тис. грн у наступному кварталі, що пояснюється стимулюванням саме внутрішнього ринку за рахунок бюджетних коштів.

Розглянемо модель (3) інвестицій в Україну:

$$\begin{aligned} \Delta investment_sa_t = & 1,17 \times \Delta imports_sa_t - \\ & - 0,65 \times \Delta exports_sa_t - 6839,54 \times c200834 - \\ & - 0,19 \Delta investment_sa_{t-1}; R^2 = 0,75. \end{aligned} \quad (3)$$

Зростання від'ємного сальдо торгового балансу спричинене переоціненою при фіксованій валютному курсі національною валютою через збільшення обсягу інвестицій в Україну. Тому зростання імпорту та експорту на 1 млн грн спричинить зростання інвестицій на 1,17 млн грн та зменшення на 650 тис. грн, відповідно. Також модель відображає, що за 3 та 4-й квартали 2008 р. обсяг інвестицій зменшився на 6,84 млрд грн.

Розглянемо модель (4) заощаджень населення в Україні:

$$\begin{aligned} \Delta saving_t = & 0,21 \times \Delta investment_{t-2} + 16352,7 \times \\ & \times \frac{\Delta gdp}{gdp} - 3285,29 \times c20091; R^2 = 0,76. \end{aligned} \quad (4)$$

Модель (4) відображає, що зростання приросту інвестицій на 1 млн грн спричи-

¹ У дужках містяться значення t-статистики для коефіцієнтів.

нить через 2 квартали збільшення приросту заощаджень населення на 210 тис. грн. Також темп приросту реального ВВП на 1% спричинить зростання приросту заощаджень на 163,53 млн грн. Крім того, модель засвідчує, що в результаті кризи у 1-му кварталі 2009 р. обсяг заощаджень населення зменшився на 3,29 млрд грн у постійних цінах 2002 р.

Модель (5) характеризує споживання населення України:

$$\begin{aligned} \Delta consumption_t = & 1325,8 - 0,5 \times \Delta consumption_{t-1} - \\ & (-8,1) \quad (-4,9) \\ & - 0,59 \times \Delta consumption_{t-2} + 0,43 \Delta imports_{t-1} + \\ & (-8,1) \quad (4,0) \\ & + 12492,92 \times c20054 + 0,95 \times \\ & (4,1) \quad (7,9) \\ & \times \Delta government_t, R^2 = 0,85. \end{aligned} \quad (5)$$

Модель (5) засвідчує, що зростання приростів споживання на 1 млн грн через квартал спричинить його зниження на 500 тис. грн, а через 2 квартали – на 590 тис. грн. Це означає, що чим більше було зростання споживання в попередніх періодах, тим нижче буде зростання в теперішньому. Збільшення приросту імпорту на 1 млн грн призведе до збільшення приросту споживання на 430 тис. грн у наступному кварталі. Із зростанням приросту споживання державного сектора на 1 млн грн зростають прирости споживання населення на 950 тис. грн. У моделі (5) використано фіктивну змінну, що позначає дату продажу Криворіжсталі у 4-му кварталі 2005 р., яка суттєво змінила обсяг бюджетних доходів та споживання населення.

З метою коректного аналізу моделей Франції досліджено розвиток основних факторів моделей на основі даних Євростату [6].

Характерною особливістю економіки Франції є досить низький рівень інфляції. Середньорічний індекс зростання цін становив від 1,1 до 2,8%. За весь досліджуваний період (1-й квартал 2002 р. – 2-й квартал 2011 р.) ціни зросли на 121%.

Протягом 2003–2007 рр. відбувалося помірне зростання французької економіки завдяки стійкому внутрішньому попиту, який подолав негативний вплив зовнішніх факторів і забезпечив приріст ВВП. Разом з тим, ця тенденція стримувалася як у Франції, так і в інших країнах Європейського Союзу високими цінами на енергоносії і падінням курсу долара щодо євро. У 2008–2009 рр. від-

бувалося зниження ВВП у постійних цінах на 3% щороку.

Обсяг державних витрат у постійних цінах протягом 2003–2007 рр. практично був незмінним, у 2008 р. споживання державного сектора зменшилося на 2%, а у 2009 р. витрати держави у постійних цінах зросли на 2% порівняно із попереднім періодом. Наразі спостерігається значне зростання державних витрат для подолання кризових явищ в економіці та вирішення проблем ліквідності банків.

Унаслідок спаду промислового виробництва та зменшення купівельної спроможності населення обсяг споживання у постійних цінах протягом 2002–2003 рр. зменшувався на 1% щороку. У 2004–2007 рр., навпаки, споживання зростало щороку на 1%. Світові кризові явища спричинили падіння споживання у постійних цінах на 3% у 2008 р. У 2009–2010 рр. споживання населення у постійних цінах унаслідок активних бюджетних заходів практично не змінилося.

Обсяг заощаджень населення у постійних цінах у Франції, як і в Україні, має циклічну структуру: наприклад, у 2003 р. обсяг заощаджень зменшився на 8%, а у 2004 р. зростання заощаджень становило 7%. Якщо у 2005 р. обсяг заощаджень у постійних цінах майже не змінився, то у 2006–2007 рр. він зріс на 10 і 12%, відповідно, а вже у 2008–2009 рр. відбулося скорочення на 15 і 54% відносно попереднього періоду. Заощадження активізувалися у 2010 р. на 7% у постійних цінах.

Уповільнення зростання промислового виробництва та скорочення виробничого попиту безпосередньо позначилися на зниженні інвестиційної активності. Щорічне зростання інвестицій у постійних цінах становило від 2 до 4% до фінансово-економічної кризи, яка призвела до падіння обсягу інвестицій у постійних цінах на 3% у 2008 р., на 9% у 2009 рр. та на 3% у 2010 р.

У 2003 р. експорт товарів та послуг у постійних цінах Франції зменшився на 3% через спад обсягів виробництва практично всіх галузей промисловості. Протягом 2004–2007 рр. експорт у постійних цінах зростав на 1–4%. У зв'язку з розвитком кризових явищ у 2008–2009 рр. експорт зменшився на 4 та 12%, відповідно, порівняно з попередніми періодами. Пожвавлення економіки у 2010 р. сприяло зростанню обсягу експорту на 7% у постійних цінах. Обсяг імпорту товарів та послуг до Франції у постійних цінах фактично повторює тенденції експорту товарів та послуг.

Модель (6) характеризує інфляцію у Франції:

$$inflation_t = -0,48 \times \frac{\Delta gdp_t}{gdp_t} + 1,005 \times \quad (-4,8) \quad (1660,9)$$

$$\times inflation_{t-1} - 0,01 \times c200834; R^2 = 0,99. \quad (6)$$

У моделі спостерігаємо обернену залежність між темпом приросту реального ВВП та інфляцією: при зниженні темпів приросту реального ВВП на 1% інфляція зростає на 0,48%. У зв'язку із наявністю природного рівня інфляції індекс цін збільшується на 1,005% у наступному кварталі. Також у моделі використано фіктивну змінну, що відображає зниження інфляції протягом кризи у 3 та 4-му кварталі 2008 р. на 1%.

Модель (7) відображає темп приросту реального імпорту у Франції:

$$\frac{\Delta imports_t}{imports_t} = -6,14 \times \Delta \left(\frac{government_t}{gdp_t} \right) + 0,39 \times \frac{\Delta exports_t}{exports_t} + 0,86 \times \frac{\Delta consumption_t}{consumption_t} + 0,0099 \times seas(4); R^2 = 0,79. \quad (7)$$

Зростання темпів приросту споживання на 1% спричинить зростання темпу приросту імпорту на 0,86%, оскільки чим більше населення споживає, тим більше необхідно товарів та послуг, які країна може придбати за кордоном. Збільшення темпу приросту реального експорту на 1% приведе до зростання темпу приросту імпорту на 0,39%. Підвищення приростів питомої ваги витрат державного сектора у ВВП на 0,01 спричинює зниження темпів приросту імпорту в 6,14%, оскільки витрати держави спрямовані на розвиток внутрішнього ринку. Також у моделі використано сезонну змінну, яка показує збільшення темпів приросту реального імпорту на 0,99% у 4-му кварталі.

Модель (8) характеризує рівень інвестицій у Францію:

$$\Delta investment_sa_t = 0,17 \times \Delta import_sa_t + 0,48 \times \Delta investment_sa_{t-1} + 0,09 \times \Delta export_sa_{t-1} - 1849,5 \times c20082; R^2 = 0,82. \quad (8)$$

Модель (8) показує, що зростання приросту інвестицій в економіку Франції на 1 млн євро спричинить їх збільшення у наступному кварталі на 480 тис. євро. Наявність у моделі фіктивної змінної засвідчує, що у 2-му кварталі 2008 р. відбулося зниження приросту інвестицій на 1,85 млрд євро у постійних цінах. Також із зростанням приросту імпорту в

країну на 1 млн євро у постійних цінах прирости інвестицій зростають на 170 тис. євро у постійних цінах, а якщо збільшаться прирости експорту, то прирости інвестицій зростають на 90 тис. євро у наступному кварталі.

Розглянемо модель (9) заощаджень у Франції:

$$\Delta saving_t = 3199,19 - 14652,62 \times seas(3) + 3477,97 \times seas(2) - 2248,31 \times c20083 - 9385,44 \times c20091 + 0,62 \times \Delta gdp_t; R^2 = 0,88. \quad (9)$$

За допомогою сезонних факторів у моделі враховано сезонні коливання, притаманні зміні заощаджень населення. Модель (9) відображає, що зростання приросту ВВП Франції на 1 млн євро спричинює збільшення обсягу заощаджень на 620 тис. євро у постійних цінах.

Розглянемо модель (10) споживання населення Франції:

$$\Delta consumption_t = 0,82 \times \Delta government_{t-1} - 185209,2 \times \Delta inflation_t + 0,56 \times \Delta investment_t + 82151; R^2 = 0,78. \quad (10)$$

Модель (10) показує, що зростання інфляції на 1% знижує прирости реального споживання населення Франції на 1,85 млрд євро у постійних цінах. Збільшення інвестицій в економіку Франції на 1 млн євро спричиняє зростання приростів споживання на 560 тис. євро у постійних цінах, збільшення приростів витрат державного сектора на 1 млн євро приведе до зростання приростів споживання французів на 820 тис. євро у постійних цінах у наступному кварталі.

У роботі проаналізовано динаміку основних макроекономічних змінних України та Франції та побудовано по 5 моделей, які відображають зв'язки між цими факторами. Для більш повного дослідження отриманих економетричних регресій проведемо порівняльний аналіз отриманих результатів, урахувавши специфіку кожної країни.

1. Було побудовано **моделі інфляції** (1) та (6) для України та Франції, які відрізнялися лише наявністю фіктивної змінної. Регресії засвідчили залежність інфляції від темпу приросту реального ВВП, а саме: при зниженні темпу приросту реального ВВП на 1%

у Франції інфляція зростає на 0,48%, а в Україні – на 0,11%. Крім того, обидві моделі показали залежність індексу цін від попереднього періоду, що пояснюється наявністю природної інфляції.

2. **Моделі імпорту** (2) та (7) однаково показали обернену залежність обсягу імпорту від споживання державного сектора, оскільки державні витрати спрямовані на розвиток внутрішнього ринку, що скорочує прирости імпорту.

3. **Моделі інвестицій** (3) та (8) в українську та французьку економіки враховували подібні фактори, що дає змогу краще порівнювати отримані зв'язки. Моделі України та Франції показали пряму залежність між обсягами інвестицій та імпортом. Наявність різних фіктивних змінних у моделях зумовлена специфікою перебігу світової фінансової кризи у двох економіках: в моделі (3) для України спостерігався різкий спад інвестицій у 3 та 4-му кварталах 2008 р., а у моделі (8) Франції раніше – у 2-му кварталі 2008 р. Основна відмінність між моделями інвестицій виявилася у зв'язках між інвестиціями різних періодів: у Франції спостерігаємо прямий зв'язок між інвестиціями поточного та попереднього періодів, а в Україні – зворотний, що пояснюється впливом капіталу через тіньову економіку (спекуляції, офшори).

4. **Моделі заощадження** (4) та (9) для України та Франції відобразили пряму залежність між заощадженнями та зростанням національного виробництва. Також в обох моделях була необхідна фіктивна змінна, що позначала суттєві зміни у першому кварталі 2009 р.

5. **Моделі споживання** (5) та (10) зазначили пряму залежність між споживанням українців та французів від витрат державного сектора України та Франції майже на однакові коефіцієнти: зростання витрат Української держави на 1 млн грн спричинить зростання споживання на 950 тис. грн у постійних цінах, а збільшення витрат Франції на 1 млн євро спричинить зростання споживчих витрат населення на 820 тис. євро у постійних цінах.

IV. Висновки

У статті побудовано моделі, які базуються на даних 2002–2011 рр. і дають змогу побачити зв'язки між макроекономічними показниками України та Франції, а саме: визначено та описано взаємозалежності між рівнем інфляції, обсягами інвестицій, заощаджень, споживання, експортно-імпортних операцій, валовим внутрішнім продуктом та витратами державного сектора. Порівняння моделей Франції та України **засвідчили, що в обох країнах:**

- спостерігається залежність інфляції від темпу приросту реального ВВП, а саме:

при зниженні темпу приросту реального ВВП на 1% у Франції інфляція зростає на 0,48%, а в Україні – на 0,11%;

- існує обернена залежність обсягу імпорту від споживання державного сектора, оскільки державні витрати спрямовані на розвиток внутрішнього ринку, що скорочує прирости імпорту;
- існує пряма залежність між заощадженнями та зростанням національного виробництва;
- спостерігається пряма залежність між споживанням населення та витратами державного сектора України та Франції майже на однакові коефіцієнти: зростання витрат Української держави на 1 млн грн спричинить зростання споживання на 950 тис. грн у постійних цінах, а збільшення витрат Франції на 1 млн євро спричинить зростання споживчих витрат населення на 820 тис. євро у постійних цінах;
- виявляється прямий зв'язок між обсягами інвестицій та імпортом.

Основна **відмінність** між моделями інвестицій виявилася у зв'язках між інвестиціями різних періодів: у Франції спостерігаємо прямий зв'язок між інвестиціями поточного та попереднього періодів, а в Україні – зворотний, що пояснюється впливом капіталу через тіньову економіку (спекуляції, офшори).

Список використаної літератури

1. Бакаєв О.О. Макроекономічне моделювання / О.О. Бакаєв, Т.Г. Кравченко. – К. : Транспорт України, 2004. – 680 с.
2. Геєць В.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/people/heyets.html>.
3. Застосування інформаційних технологій для розробки антикризових заходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sait.org.ua/eproc/2009/0/pl102.pdf>.
4. Ковальчук В. Ян Тімберген – перший нобелівський лауреат з економіки / В. Ковальчук // Вісник ТАНГ. – 2005. – № 3. – С. 12–14.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
7. Ставицький А.В. Навчально-методичний комплекс з курсу “Економетрика” / А.В. Ставицький. – К., 2004. – 112 с.
8. Черняк О.І. Модифікація макроекономічної моделі Morishima-Saito для економіки України / О.І. Черняк, Є.С. Корнієн-

- ко // Вісник Національного банку України. – 1998. – № 5. – С. 6–9.
9. Analysis and measurement of forecast uncertainty in an econometric model. Application to mini-DMS model [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/22565/>.
 10. DeJong D. Structural Macroeconometrics / D. DeJong, Ch. Dave. – Princeton University Press, 2011. – 418 p.
 11. Lucas critique [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Lucas_critique.
 12. Pisani-Ferry J. Model France “MIMOSA” [Електронний ресурс] / J. Pisani-Ferry // Observations et Diagnostics Économiques. – 1990. – № 30. – P. 42. – Режим доступу: http://www.hsu-hh.de/uebe/index_m5EL3LbkBLbDU2N3.html.
 13. Reiss P. Structural econometric modeling: rationales and examples from industrial organization [Електронний ресурс] / P. Reiss, F. Wolak. – Режим доступу: http://www.stanford.edu/group/fwolak/cgi-bin/sites/default/files/files/Structural%20Econometric%20Modeling_Rationales%20and%20Examples%20From%20Industrial%20Organization_Reiss,%20Wolak.pdf.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Ставицкий А.В., Мартынович Д.Е. Моделирование экономических связей Украины и Франции с помощью структурных моделей

В статье на основе данных 2002–2011 гг. построены эконометрические модели, позволяющие увидеть связи между макроэкономическими показателями Украины и Франции. В процессе исследования определены и описаны взаимозависимости между уровнем инфляции, объемами инвестиций, сбережений, потребления, экспортно-импортных операций, валовым внутренним продуктом и расходами государственного сектора. С помощью построенных моделей проведен макроэкономический анализ для Украины и Франции.

Ключевые слова: структурные модели, инвестиции, инфляция, потребления, сбережения, импорт, экспорт, ВВП, расходы государства.

Stavytskyy A., Martynovych D. Modelling economic relations of Ukraine and France using structural models

This paper presents the econometric models based on data 2002–2011, which give the possibility to investigate the interrelations between macroeconomic indicators of Ukraine and France. The correlations between the level of inflation, the volume of investment, savings, consumption, exports and imports operations, gross domestic product and expenditures of the public sector of Ukraine and France were under consideration. The macroeconomic analysis was performed for Ukraine and France with the help of researched models.

Key words: structural models, investment, inflation, consumption, savings, imports, exports, GDP, government expenditures.

ФАКТОРИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

У статті розкрито сутність основних понять та подано характеристики основних факторів професійного розвитку менеджерів у міжнародному бізнесі. Визначено пріоритетні напрями та інструменти управління професійним розвитком менеджерів міжнародних компаній.

Ключові слова: міжнародний бізнес, професійний розвиток менеджера, управлінські компетенції, управлінський досвід, фактори професійного розвитку.

I. Вступ

Міжнародний бізнес будується на репутації та професійних навичках. Усі міжнародні компанії світу висувають усе більш жорсткі вимоги до своїх керівників. Так, зокрема, вони повинні стати більш умілими щодо забезпечення ефективного функціонування організації в непередбачуваному та постійно змінюваному майбутньому. Незмінною є тільки постійність змін. Якість менеджменту стає найважливішим чинником конкурентоспроможності й розвитку міжнародних компаній на сучасному етапі. Менеджерам у міжнародному бізнесі необхідно досягнути певного рівня управлінської кваліфікації. Вони мають розвивати в собі установки, здібності та вміння, які дадуть їм змогу чітко та ефективно здійснювати управління.

Оскільки входження України у глобальний економічний простір супроводжується постійним зростанням темпу змін, ускладненням проблем менеджменту, загостренням конкуренції, то невід'ємною складовою розвитку українських підприємств також стають певні трансформації системи менеджменту. Для забезпечення інноваційного прориву в розвитку економіки України необхідний перехід на якісно новий рівень управління. Це зумовлює формування нового типу менеджерів, які мають системне, нестандартне та стратегічне мислення і здатні до застосування сучасної філософії управління.

Практики міжнародного бізнесу визначають, що якщо у XIX ст. основна боротьба йшла за землю, у XX ст. – за промислові активи та природні ресурси, то в XXI ст. основна війна вестиметься за найкращі кадри. Отже, перед керівниками міжнародних ком-

паній постає питання, як створити систему, котра приваблювала б найкращих [4].

Зарубіжні дослідники М. Вудкок та Д. Френсіс встановили, що для успішного ведення міжнародного бізнесу сучасні менеджери повинні мати певні навички та здібності, виконувати певні функції, створювати можливості налагодження комунікацій з іншими людьми [3]. Вітчизняні науковці, зокрема В. Білошапка, Ю. Кулик, підкреслюють, що становлення менеджерів міжнародних компаній відбувається, насамперед, завдяки успішному оволодінню професійними управлінськими компетенціями [1; 5].

На думку українських учених, однією з головних умов зростання конкурентоспроможності міжнародних компаній на світовому ринку є спрямування організаційних ресурсів у сферу професійного розвитку менеджерів, а саме на програми, які мають чіткі цілі і структуру розвитку, створену самими менеджерами і їхніми безпосередніми керівниками, що заздалегідь сплановані і знаходяться в компетенції топ-менеджерів.

II. Постановка завдання:

- розкрити сутність понять “професійний розвиток менеджера”, “управлінська результативність”, “управлінські компетенції”;
- надати характеристики основних факторів професійного розвитку та оцінити міру їх впливу на професійне становлення менеджерів у міжнародному бізнесі;
- запропонувати пріоритетні напрями та інструменти управління професійним розвитком менеджерів у міжнародному бізнесі.

III. Результати

Професійний розвиток визначають по-різному: 1) це процес, у результаті якого людині вдається зберегти якість та рівень

своїх професійних навичок і вмінь протягом усього свого життя (тобто лише позитивні, прогресивні зміни); 2) це не тільки придбання та удосконалення, а й втрати, руйнування, деструкція [6].

Також під професійним розвитком розуміють професію або професійну діяльність у контексті життєвого розвитку. При цьому можливі три аспекти розгляду поняття:

1) в інституційному сенсі: кар'єра як формально-бюрократично організоване та ієрархічно упорядковане взаємовідношення діяльностей, позицій, роботи всередині соціальної організації або професійної сфери;

2) в об'єктивному сенсі: кар'єра як фактична, об'єктивно встановлена якість позицій, які індивід займає протягом свого професійного життя;

3) у суб'єктивному сенсі: кар'єра визначається сприйняттям та формуванням у індивіда зразків для пересування позиціями або професіями в контексті його життя, особливо під кутом зору суб'єктивної єдності окремих кроків або фаз розвитку життя.

Однак у зв'язку із суттєвими змінами в глобальному економічному середовищі мова йде про формування нового поняття кар'єри, а отже, це буде впливати і на зміст поняття "професійний розвиток" [10, с. 2]. Ці процеси є особливо помітними в економічно розвинених країнах, однак вони потребують осмислення і в українському науковому та освітньому середовищі для того, щоб мати можливість формувати генерацію професіоналів, конкурентоспроможних у міжнародному бізнесі.

У межах цієї статті під професійним розвитком менеджера будемо розуміти спрямований, прогресивний, закономірний процес формування певних управлінських компетенцій та їх реалізації у власному управлінському досвіді для досягнення особистісних професійних цілей та управлінських цілей, поставлених перед цим менеджером.

Таке визначення тісно пов'язане з ефективністю діяльності менеджера в міжнародному бізнесі та дає можливість відповісти на такі запитання:

1) що саме формується в процесі професійного розвитку? (Управлінські компетенції або професійно важливі якості).

2) коли формується? (На різних стадіях розвитку професіонала в міжнародному бізнесі).

3) ким формується? (Триєдине поєднання зусиль особистості, освітніх закладів та безпосередньо міжнародних компаній).

У 15-му Щорічному опитуванні керівників найбільших компаній світу, підготовленому найбільшою міжнародною консалтинговою компанією PricewaterhouseCoopers, брали участь більше ніж 1250 керівників компаній з 60 країн. За даними дослідження, пошук кваліфікованих кадрів та утримання ключових співробітників є основною проблемою для міжнародних компаній (43% респондентів відзначили, що процес підбору персоналу ускладнився) [8, с. 21].

На першому місці серед особистісних пріоритетів з планування робочого часу представники вищого керівництва визначили бажання приділяти більше часу розвитку перспективних кадрів і навичок ефективного управління, а також проведення зустрічей з клієнтами (66% респондентів). Серед інших пріоритетів керівники називали підвищення ефективності діяльності організації (62%), формулювання стратегії та управління ризиками (54%) і розвиток зарубіжної діяльності компаній (40%) [8, с. 3].

Джерелом інформації щодо ефективних підходів у професійному розвитку керівників міжнародних компаній можна вважати різноманітні рейтинги роботодавців. Серед спеціалізованих рейтингів, які визначають найкращі компанії в розвитку бізнес-лідерів, найбільш відомими є рейтинги від Leadership Excellence та Hay Group (табл. 1).

Таблиця 1

**Топ-10 міжнародних компаній,
найкращих у професійному розвитку бізнес-лідерів**

Місце	2011–2012 Найкращі програми розвитку лідерства серед великих компаній (більше ніж 2 тис. співробітників)*	2010 Best companies for leadership**
1	General Mills/GM Institute	General Electric (3)***
2	Ritz-Carlton Hotels	Procter & Gamble (5)
3	General Electric	Intel Corporation (9)
4	IBM	Siemens (188)
5	Procter & Gamble	Banco Santander (–)
6	CaridianBTC	Coca-Cola (101)
7	Microsoft	McDonald's Corporation (31)
8	Qualcomm	Accenture (8) ****
9	Intel	Walmart (105)
10	Yahoo	Southwest Airlines (69)

* – Leadership Excellence [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.leaderexcel.com/best_ranking.html.

** – Hay Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.haygroup.com/BestCompaniesForLeadership/research-and-findings/global-top-20.aspx>.

*** – наведено місце в рейтингу "2011–2012 Крайні програми розвитку лідерства серед великих компаній".

**** – 8-ме місце серед великих консультаційних компаній.

Останнім часом найбільші експортоорієнтовані компанії України запроваджують різні проекти, як тимчасові, так і постійно діючі, які спрямовані на підтримання конструктивної взаємодії та співпраці між цими компаніями (роботодавцями) та вищими навчальними закладами України (а в окремих випадках – і іноземними університетами) з метою підвищення якості підготовки майбутніх кадрів. Так, наприклад, провідна фінансово-промислова група України СКМ ("Систем Кепітал Менеджмент"), у якій домінують підприємства важкої промисловості (як за обсягами виробництва, так і за обсягами прибутку), активно співпрацює з профільними вищими навчальними закладами, що готують фахівців для відповідних секторів економіки [7]. Одним із проектів компанії, розробленим у рамках соціальної програми "Сучасна освіта", є проект FormulaS. Цей проект передбачає проведення топ-менеджерами Групи СКМ майстер-класів для українських студентів, а основне його завдання полягає в тому, щоб дати студентам нові знання, які ґрунтуються на практичному досвіді [9].

Серед основних завдань у сфері управління кадрами топ-менеджери міжнародних компаній виділяють підбір та утримання менеджерів середньої ланки з великим потенціалом (50% респондентів, що працюють на розвинених ринках), прийом на роботу кваліфікованого виробничого персоналу (31% респондентів), молодих фахівців (30% респондентів) та керівників зарубіжних підрозділів компаній (21% респондентів) [8, с. 24].

Окремі вчені для позначення ефективності діяльності менеджерів використовують термін "управлінська результативність", під яким розуміють рівень раціональності (ефективності) використання ресурсів для вирішення певних завдань, а також рівень доцільності цих завдань з урахуванням змісту та конкретних параметрів узятих менеджерами зобов'язань [1, с. 14].

Вимірювання управлінської результативності в міжнародних корпораціях мають інтегрувати:

- 1) реалізованість поставлених перед даним менеджером управлінських цілей і виконання взятих зобов'язань;
- 2) самооцінювання менеджером свого коефіцієнта корисної дії;
- 3) якість використання менеджером свого часу;
- 4) повторюваність зроблених управлінських помилок і готовність менеджера усунути не тільки симптоми, а й причини виникнення цих помилок [1, с. 14–15].

Розглянемо фактори, що впливають на управлінську результативність менеджерів у міжнародних компаніях (модель "6+1").

I. Особистісні характеристики менеджера:

- 1) знання та навички менеджерів;
- 2) здібності менеджерів (здібність запам'ятовувати факти, здібність до аналізу, інтуїція, стійкість до стресу, здібність до навчання, здібність до лідерства);
- 3) позиція (attitude) менеджера (на неї значною мірою впливають його потреби й спонукання, цінності, мотивація; вона складається з трьох основних компонентів – когнітивного, афективного (емоційного) та поведінкового).

II. Основні організаційні фактори управлінської результативності:

- 4) інформація;
- 5) ресурси й інструменти;
- 6) система ОСК (оцінка – стимулювання – контроль).

III. Додатковий "фоновий" фактор:

- 7) ефективний розподіл відповідальності [1, с. 15].

Отже, для забезпечення більш високих результатів у міжнародному бізнесі менеджери можуть використовувати модель "6+1". Таким чином, недостатня результативність менеджера в міжнародному бізнесі може бути пов'язана з тим, що він:

- 1) не знає, як досягти потрібного результату (через брак відповідних знань і навичок) – 10%;
- 2) не може в принципі цього зробити (не маючи деяких необхідних здібностей) – 30%;
- 3) не бажає забезпечувати результат (виражаючи тим самим своє ставлення до справи або позицію) – 60%.

Поширеною є точка зору, що на професійний розвиток менеджерів у міжнародному бізнесі впливають два основні фактори:

- 1) управлінські компетенції, які формуються із таких компонентів, як: знання, навички, здібності, позиція/установки (ставлення до окремих людей і подій) та поведінка;
- 2) управлінський досвід, що формується внаслідок виконання обов'язків у різноманітних подіях, які класифіковані в такі групи: робочі завдання, невдачі (подолання особистих життєвих стресів), взаємодія з керівниками, взаємодія з підлеглими, форс-мажорні кризові ситуації [1; 3; 5].

Українські вчені підкреслюють важливість ролі досвіду в професійному зростанні менеджерів міжнародних компаній. Тоді як знання і навички не справляють істотного впливу в процесі інтернаціоналізації професійного розвитку менеджерів, управлінський досвід відіграє важливу роль (майже 60%) у професійному становленні як українських, так і зарубіжних менеджерів міжнародних компаній [1, с. 20; 5, с. 11].

Виходячи з цього, основну увагу було приділено аналізу особливостей управлінського досвіду. Так, було визначено основні події, що

найбільшою мірою впливають на професійний розвиток менеджерів у міжнародному бізнесі:

- робочі завдання – 50% (організація нового виробництва, виведення бізнесу з кризи, реалізація інноваційного проекту, виконання нового завдання, перехід на посаду з більшим масштабом управлінської діяльності, перша робота, пов'язана з виконанням управлінських і контрольних функцій, отримання досвіду на першому місці роботи);
- невдачі – 24%;
- взаємодія з керівниками – 15%;
- взаємодія з підлеглими, форс-мажорні кризові ситуації – 11% [5, с. 11].

Найбільшу вагу серед подій, які сприяють розвитку досвіду управління менеджерів в економічно високорозвинених країнах, мають робочі завдання; в економічно низькорозвинених країнах – події, котрі пов'язані із взаємодією з керівниками.

Водночас, у міжнародному бізнесі важливими подіями, які справляють істотний вплив на професійний розвиток менеджерів, є виконання управлінських завдань в іноземній країні та взаємодії з людьми інших культур і національностей. Здатність до диверсифікованих поглядів та інтерпретацій, дуалізму/плюралізму міжкультурної взаємодії допомагає керівникам бути успішними в міжнародному бізнесі.

Глобальне мислення менеджера міжнародної компанії, насамперед, пов'язане з умінням аналізувати й використовувати фактори зростання результативності з урахуванням корпоративного й крос-культурного контекстів, що відображається у постійно оновлюваних практичних навичках взяття відповідальності за оптимізацію організаційного й управлінського розвитку та підтримки пріоритетів функціонування корпорації на локальному, регіональному і глобальному (міжрегіональному) рівнях [1, с. 21].

Значною мірою успіх професійного розвитку менеджера в міжнародному бізнесі забезпечує ділове спілкування. Культура професійного спілкування – це основа професійної та соціокультурної діяльності менеджера в міжнародному бізнесі, яку визначають сукупність ціннісних орієнтирів, норм професійної поведінки, дотримання загального і службового етикету у процесах міжсуб'єктної взаємодії на предметно-інформаційному та інтерактивному рівнях у прийнятті управлінських рішень [2, с. 9].

М. Вудкок та Д. Френсіс визначили 11 факторів, які впливають на управлінську діяльність у міжнародному бізнесі, та сформулювали основні навички та здібності, які повинні бути розвинуті в менеджера для досягнення високої управлінської результативності (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори впливу на управлінську діяльність менеджерів у міжнародному бізнесі [3, с. 18–20]

Фактори впливу на управлінську діяльність	Навички та здатності для ефективного управління
Стреси, тиск та невизначеність потребують від менеджера розвитку здатності ефективно управляти собою та своїм часом	Здатність управляти собою
Ерозія традиційних цінностей та розлад особистісних переконань і цінностей потребують від менеджера здатності прояснити свої особистісні цінності	Сформовані особистісні цінності
Існування широкої можливості вибору потребує від менеджерів чітко визначити як цілі виконуваної роботи, так і власні цілі	Чіткі особистісні цілі
Організації не в змозі забезпечити всі можливості для навчання, яке потрібне сучасному керівникові, отже, кожен менеджер повинен сам постійно підтримувати власне зростання та розвиток	Акцент на постійне особистісне зростання
Проблеми зростають та ускладнюються, а засоби їх вирішення стають дедалі обмеженішими, що потребує від менеджера здатності вирішувати проблеми швидко та ефективно	Навички вирішення проблем
Постійна боротьба за ринки збуту, енергетичні ресурси та прибутковість роблять необхідним висування нових ідей та постійне пристосування, що потребує від менеджера бути винахідливим та здатним гнучко реагувати на зміну ситуації	Винахідливість та здатність до інновацій
Традиційні ієрархічні відносини ускладнюються, а це потребує від менеджера використання навичок впливу на оточуючих без застосування прямих наказів	Висока здатність впливати на оточуючих
Багато традиційних шкіл та методів управління вичерпали свої можливості й не відповідають викликам сучасного та майбутнього, а це потребує від менеджерів засвоєння нових, сучасних управлінських прийомів та підходів	Знання сучасних управлінських підходів
Великі витрати та труднощі пов'язані сьогодні з використанням найманих працівників, отже, від менеджера очікують більш вмілого використання людських ресурсів	Здатність керувати
Зростання масштабів змін потребує засвоєння нових навичок, розвитку нових підходів та боротьби з можливістю власного "застарівання", а для цього необхідне вміння допомогти іншим у швидкому вивченні нових методів та засвоєнні практичних навичок	Уміння навчати та розвивати підлеглих
Складні проблеми все більше потребують об'єднання зусиль декількох людей, які спільно реалізують рішення, отже, менеджер повинен уміти створювати та удосконалювати групи, які спроможні швидко ставати винахідливими та результативними	Здатність формувати та розвивати ефективні робочі групи

Однак, виходячи з наведеного визначення професійного розвитку (як циклічного процесу набуття управлінських компетенцій), управлінський досвід може розглядатися як один з механізмів набуття певних управлінських компетенцій і, таким чином, він є і фактором і, певною мірою, наслідком професійного розвитку менеджерів у міжнародному бізнесі.

Основними пріоритетами управління професійним розвитком менеджерів міжнародних компаній є:

- створення фундаменту для управлінського розвитку;
- активна цілеспрямована діяльність на подолання нових робочих викликів і випробувань;
- високий рівень стійкості до стресів;
- наполегливість;
- ефективне управління власним часом;
- уміння формувати команду;
- набуття управлінського досвіду за кордоном;
- ефективне делегування повноважень [1; 3; 5, с. 14].

Модель професіоналізації міжнародного менеджера включає в себе таке:

1) професіоналізм міжнародного менеджера визначається його талантом і акумульованим досвідом;

2) високий професіоналізм у менеджменті неможливий без взяття персональної відповідальності менеджера за свій розвиток;

3) ця відповідальність передбачає вибір і періодичний перегляд критеріїв власної успішності, а також контроль над ключовими процесами управління кар'єрою;

4) набуття міжнародним менеджером досвіду неможливе у відриві від контексту компанії, у якій він працює;

5) різні компанії можуть істотно відрізнятися одна від одної можливостями розвиваючого досвіду, які вони надають своїм менеджерам [1, с. 24].

Інструменти професійного розвитку менеджерів у міжнародному бізнесі:

- алгоритм управління професійним розвитком менеджерів міжнародних компаній (об'єктивно-циклічний процес управління професійним розвитком менеджерів міжнародних компаній);
- методика оцінювання готовності менеджерів міжнародних компаній до використання досвіду управлінської діяльності у крос-культурному середовищі;
- система каталізаторів професійного розвитку менеджерів міжнародних компаній (зворотний зв'язок, виклики, підтримка, зобов'язання щодо отримання конкретного попередньо зафіксованого результату);

- програми управлінського розвитку як елемент формування корпоративної культури [5, с. 15].

IV. Висновки

Поняття професійного розвитку тісно пов'язане з такими поняттями, як професійна діяльність, кар'єра, професійне становлення, професіограма. Існують різні підходи до визначення професійного розвитку. Крім того, сьогодні в економічно розвинених країнах триває процес формування нового поняття кар'єри, що впливатиме і на зміст поняття "професійний розвиток". Ми визначаємо професійний розвиток менеджера як спрямований, прогресивний, закономірний процес формування певних управлінських компетенцій та їх реалізації у власному управлінському досвіді для досягнення особистісних професійних цілей та управлінських цілей, поставлених перед цим менеджером.

На професійний розвиток менеджерів у міжнародному бізнесі впливають два основні фактори: 1) управлінські компетенції, що формуються із таких компонентів, як знання, навички, здібності, позиція/установки та поведінка; 2) управлінський досвід, що формується внаслідок виконання обов'язків у різноманітних подіях.

Пріоритетними напрямками управління професійним розвитком менеджерів міжнародних компаній є: 1) формування певної організаційної складової в міжнародній компанії для забезпечення професійного розвитку менеджерів; 2) чітке формулювання програми особистісного професійного розвитку з урахуванням викликів сучасності та власних управлінських компетенцій.

Список використаної літератури

1. Білошапка В.А. Управлінська результативність в ТНК : автореф. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.02. / В.А. Білошапка. – К., 2008. – 37 с.
2. Бичок А.В. Формування культури професійного спілкування майбутніх фахівців міжнародного бізнесу і менеджменту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 / А.В. Бичок. – Тернопіль, 2010. – 22 с.
3. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер / М. Вудкок, Д. Френсис. – М.: Дело, 1991. – 320 с.
4. Компетенції відповідальних лідерів в контексті країн Центрально-Східної Європи [Електронний ресурс] // Розвиток відповідального лідерства в країнах ЦСЄ : матер. міжнар. конф. (м. Львів, 2–3 грудня 2010 р.). – Л.: LvBS, 2011. – 88 с. – Режим доступу: http://www.lvbs.com.ua/uploads/resource/lvbs_publication_competencies_ua.pdf.

5. Кулик Ю.Є. Інтернаціоналізація професійного розвитку менеджерів : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Ю.Є. Кулик. – К., 2010. – 22 с.
6. Маркова А.К. Становление и развитие профессионала в ходе обучения [Електронний ресурс] / А.К. Маркова. – Режим доступа: <http://psychological.ucoz.ua/publ/56-1-0-123>.
7. Систем Кепітал Менеджмент: Студентам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/uk/careers/students/>.
8. Delivering results: Growth and value in a volatile world / 15th Annual Global CEO Survey 2012, PricewaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/pdf/15th-global-pwc-ceo-survey.pdf>.
9. FormulaS: Про проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://formulas-ua.scm.com.ua/o-proekte>.
10. Watts A.G. Reshaping career development for the 21st century [Електронний ресурс] / A.G. Watts. – Inaugural professorial lecture, University of Derby. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=watts%20a.g.%2C%20&source=web&cd=9&ved=0CF4QFjAl&url=http%3A%2F%2Fciteseerx.ist.psu.edu%2Fviewdoc%2Fdownload%3Fdoi%3D10.1.1.100.1185%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf&ei=cC4MT9WnGor2sgbAyo0BA&usg=AFQjCNGh5Q-5U2038ge49Sx6pw2bHOKC4w&cad=rja>.

Стаття надійшла до редакції 11 січня 2012 р.

Бережная Г.В. Факторы профессионального развития менеджеров в международном бизнесе

В статье раскрыта сущность основных понятий и дана характеристика основных факторов профессионального развития менеджеров в международном бизнесе. Определены приоритетные направления и инструменты управления профессиональным развитием менеджеров международных компаний.

Ключевые слова: международный бизнес, профессиональное развитие менеджера, управленческие компетенции, управленческий опыт, факторы профессионального развития.

Berezhnaya G. Factors of manager's professional development in international business

In the article the content of main definitions was defined and characteristics of main factors of managers' professional development in the international business was made. The priority directions and tools of governance of international managers' professional development were proposed.

Key words: international business, manager's professional development, managerial competence, managerial experience, factors of professional development.

УДК 620.9.004.18

К.О. Братковська

старший викладач
Запорізька державна інженерна академія**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ
ПРОГРАМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто відносини між промисловим підприємством та державою у напрямі підвищення енергоефективності суспільного виробництва. З цією метою запропоновано узгоджене використання окремих елементів регулювання енерговикористання та визначено оптимальну послідовність їх застосування на прикладі програми енергозбереження ВАТ “Запоріжсталь”.

Ключові слова: енергоефективність, програма енергозбереження, державна підтримка, енергетичний збір.

І. Вступ

Діяльність у сфері енергозбереження є одним з інструментів реалізації концепції стійкого економічного розвитку, тому питання ефективного споживання енергетичних ресурсів являє собою глобальну проблему, якою постійно переймається світова наукова громадськість. Низька енергоефективність економіки України зумовлена, перш за все, відсутністю пріоритету капіталовкладення в енергозбереження порівняно з іншими видами інвестицій, станом основних фондів підприємств, галузевою структурою економіки, рівнем її тінізації та багатьма іншими факторами [1, с. 8; 2, с. 25].

Одним з важливих факторів економії ПЕР вважають наявність та повномасштабну реалізацію програм енергозбереження (далі – ПЕЗ) [10, с. 174], тобто низки заходів, які дають змогу підвищити енергетичну ефективність виробництва. За об'єктом складання розрізняють державні цільові, регіональні, галузеві, а також програми підприємства. Їх розробляють та приймають для проведення ефективної цілеспрямованої діяльності підприємств, галузей, регіонів та держави в цілому щодо організації та координації дій у сфері енергозбереження [3; 4].

Оскільки в регіональних ПЕЗ ураховуються пріоритети регіону, в галузевих – інтереси сукупності підприємств і організацій, об'єднаних спільністю ознак діяльності, то з принципів формування цих програм і впливає найбільший їх недолік: усі заходи розглядаються окремо та без урахування умов і можливостей конкретного підприємства, на якому буде здійснюватися їх реалізація. На підставі проведеного аналізу встановлено, що для успішної реалізації ПЕЗ усіх рівнів необхідно враховувати, перш за все, умови конкретного підприємства, і саме таким програмам треба приділяти максимальну увагу.

Розробленню науково-методичних засад та дослідженню різних аспектів енергозбереження присвячені праці багатьох вітчизняних учених, таких як: В. Геєць, Ю. Качан, В. Ліп, А. Праховник, О. Суходоля та ін.

У монографії “Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації” О. Суходоля відзначає, що побудова ПЕЗ на основі поточних розрахунків, прогнозів розвитку економіки та законодавчої бази дає дуже неточні результати, що й зумовлює низьку ефективність виконання програм. У разі, коли в програмі буде закладена надмірна конкретизація дій щодо реалізації певних заходів у визначений час та при сталих умовах, є величезний ризик її невиконання [5, с. 118].

А. Праховник пропонує взагалі відмовитися від створення державних програм, побудованих на основі збору, підсумовування, аналізу даних, отриманих від галузевих міністерств [6, с. 23]. Але з досвіду інших країн відомо, що ефективність реалізації програм енергозбереження при централізованому управлінні перевищує очікуваний результат у 10–20 разів [7, с. 314].

До того ж, стандартний підхід до реалізації ПЕЗ передбачає послідовний відбір найефективніших проектів за критерієм: найбільша економія ПЕР за мінімальних капіталовкладень. Більше того, навіть рекомендують реалізацію першочергових мало-витратних заходів на першому етапі програми з наступним акумулюванням власних коштів для проведення більш витратних заходів [8, с. 86], і це відповідає принципу самоінвестування. Але з нагромадженого досвіду відомо, що після виконання безвитратних рекомендацій, упровадження маловитратних заходів та одного-двох масштабних проектів з енергозбереження зусилля у цьому напрямі дедалі слабшають, і врешті ПЕЗ промислових підприємств не виконуються в повному обсязі.

ПЕЗ промислових підприємств не можна розглядати відокремлено, не враховуючи умови середовища, в якому підприємство функціонує. Підвищення ефективності впровадження енергозберігаючих програм має базуватися на принципах стимулювання та економічної доцільності переходу на енергоефективні технології. Зусилля держави в напрямі посилення мотивації промислових підприємств до енергозбереження можуть знайти вияв у різних засобах регулювання енергоефективності виробництва.

II. Постановка завдання

Незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення, низка завдань теоретико-методичного характеру розроблена не досить повно, а тому потребує подальших досліджень. Зокрема, не визначені шляхи узгодження застосування окремих засобів підвищення енергоефективності для успішної реалізації програм енергозбереження промислових підприємств.

Отже, метою статті є визначення можливостей підвищення ефективності реалізації програм енергозбереження промислових підприємств шляхом узгодження підходів до їх складання з інструментами мотивації енергозберігаючої діяльності.

III. Результати

Оскільки механізми впливу на господарську діяльність підприємств усіх форм власності щодо енерговитрат на виробництво одиниці продукції та послуг є недосконалими через відсутність більшості енергетичних стандартів та технічних регламентів у сфері енергоефективності та невідповідність їх європейським директивам, на час переходу до стандартизації енерговикористання можна запропонувати використання прогресивної системи нормування питомих енерговитрат [9, с. 752].

Також для виконання зазначених у державних ПЕЗ планових завдань зі зниження енергоємності ВВП держава має забезпечити економічну доцільність реалізації ПЕЗ промислових підприємств. Адже для забезпечення прискорених темпів зниження енергоємності ВВП та відповідності темпам упровадження галузевих та регіональних програм енергозбереження в програму можуть бути включені і заходи, які не відповідають на цей час вимогам економічної доцільності. Тому, щоб зробити термін окупності таких заходів прийнятним, частина вартості їх упровадження має компенсуватися державою у вигляді певних пільг або дотацій. Державна підтримка передбачає стимулювання не виробничої діяльності підприємства, а конкретної програми підвищення енергоефективності, і може виражатися у зменшенні податкового навантаження, сприятливій кредитній політиці фінансових установ або в участі зазначених промислових підприємств у програмах технічної допомоги за підтримки ЄС.

Засоби, що використовуються з метою підвищення ефективності реалізації програм енергозбереження промислових підприємств, для узгодження їх використання мають бути елементами єдиного механізму. Однією з вимог до нього є те, що всі наміри з боку як підприємства, так і держави повинні мати юридичну силу, тобто потрібен документ, де будуть зафіксовані права, обов'язки та відповідальність сторін. У цьому документі, що регламентуватиме відносини між підприємством та державою, мають знайти відображення такі елементи:

- програма заходів з покращення енергоефективності (програма енергозбереження), яку підприємствам необхідно виконати протягом певного часу. Вона повинна містити такі енергозберігаючі заходи, які забезпечать енергоємність кінцевої продукції не вище за світові аналоги, тобто довести підприємство до рівня розвитку світових енергоефективних технологій. Також у ній має бути інформація, в які терміни досягнення запланованих показників є прийнятним з технічного погляду, тобто повинен бути вказаний час реалізації програми та окремих заходів у її складі;
- гранична та прогресивні норми витрат ПЕР. У рамках застосування запропонованої прогресивної системи нормування питомих енерговитрат, на відміну від існуючої, граничні норми енергоспоживання визначаються за найменшим досяжним значенням витрати енергоресурсу на виробництво аналогічної продукції чи послуг, на час переходу за наявності на підприємстві програми енергозбереження та за результатами виконання останньої встановлюються прогресивні питомі норми питомих енерговитрат, величина яких відображає енергоефективність виробництва, а у разі їх перевищення передбачаються більш суворі штрафні санкції у вигляді енергетичного збору;
- сума держпідтримки та форми її надання залежно від етапу реалізації програми. Це може бути скасування або зменшення податку на прибуток від енергозберігаючої діяльності, звільнення від митних платежів імпортованого енергоефективного обладнання, компенсація відсотків за користування кредитом на придбання такого обладнання, застосування сприятливої амортизаційної політики тощо. Як бачимо, всі перелічені інструменти надання державної підтримки підприємству в різні часи були зазначені в Законі України “Про енергозбереження”, але, на жаль, лише декларативно. Безпідставне в багатьох випадках їх використання [1] і зумовило скасування таких положень у Законі;

- розрахунки необхідних фінансових та інших ресурсів і плану інвестування;
- графік виконання;
- механізми консультацій із зацікавленими особами, моніторингу виконання тощо.

Для усунення суперечності обов'язковості або добровільності застосування розроблених інструментів підвищення ефективності реалізації ПЕЗ найбільш дієвим може стати підписання добровільних угод, які засновані на взаємній зацікавленості уряду та підприємства.

Оскільки адресна держпідтримка потребує забезпечення гарантій щодо досягнення потрібної енергоефективності, також пропонуємо використовувати механізм страхування. Остання пропозиція ґрунтується на

тому, що повна реалізація ПЕЗ до досягнення юридично зафіксованих показників енергоемності продукції у визначені в запропонованому документі терміни у разі забезпечення умов економічної доцільності також підлягає страхуванню. Розмір страхового покриття не має бути меншим, ніж сума держпідтримки. При цьому послуги страхування повинно сплачувати підприємство-замовник. А страхові компанії, щоб знизити ризик невиконання програм, будуть зацікавлені власним коштом робити останнім експертизу. Схематично відносини між підприємством та державою за умови їх співпраці у підвищенні ефективності впровадження ПЕЗ зображено на рис. 1.

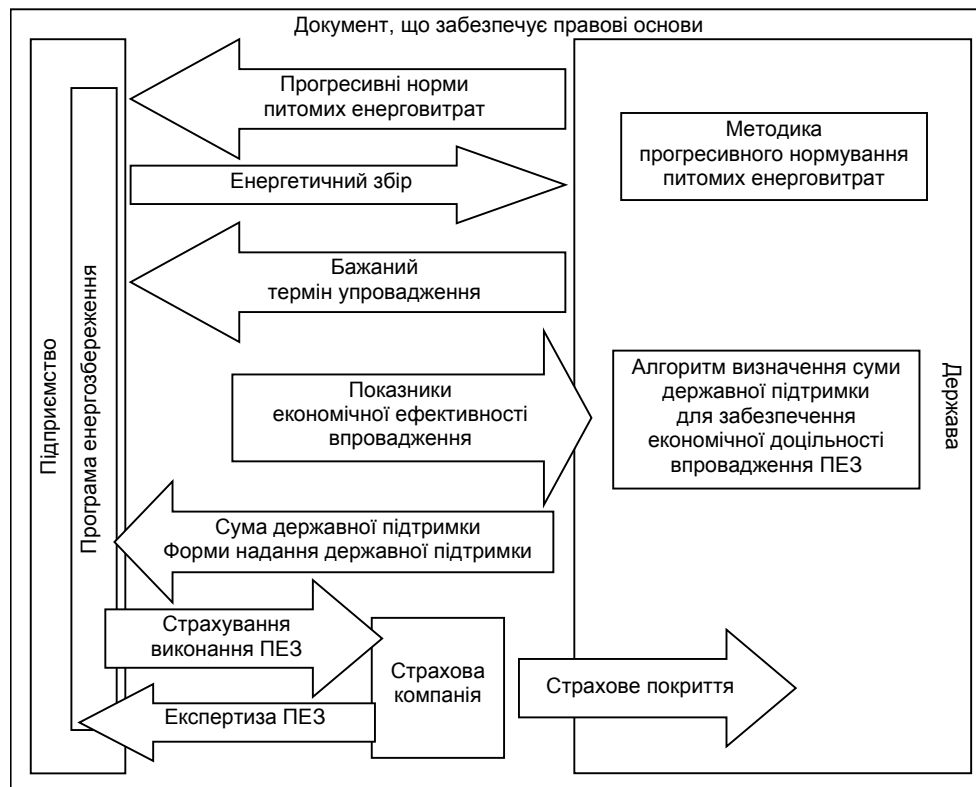


Рис. 1. Схема відносин між підприємством та державою за умови співпраці в напрямі підвищення ефективності впровадження ПЕЗ (авторська розробка)

Запропоновані засоби підвищення ефективності реалізації ПЕЗ промислових підприємств розглянуто на прикладі програми ВАТ “Запоріжсталь”. За складом заходів програми питомі витрати на економію 1 кг у.п. змінюються від 0 (безвитратні захо-

ди на початку програми) до майже 50 тис. грн (проекти трьох останніх років). Характеристику програми в базовому варіанті та після застосування запропонованих засобів підвищення її ефективності подано в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика ПЕЗ ВАТ “Запоріжсталь” (результат розрахунків автора)

Показник ПЕЗ	Базовий варіант ПЕЗ	ПЕЗ при застосуванні елементів механізму узгодження
Економія ПЕР, млн грн	7587	8364
NPV, млн грн	-3592	-3643
Час упровадження	7	5
NPV з енергетичним збором, млн грн	-12471	-10997
Термін окупності ПЕЗ	11	10

За допомогою моделювання грошових потоків від реалізації програми БАТ “Запоріжсталь” було визначено, що показники економії ПЕР та NPV покращуються, термін окупності скорочується при оптимізації послідовності виконання проектів у складі програми (рис. 2). Додатково економія ПЕР збільшується за рахунок більш раннього початку отримання еко-

номічного ефекту внаслідок реалізації енергозберігаючого заходу (збільшення загального часу реалізації заходу в рамках програми енергозбереження). Погіршення показника дисконтованих витрат зумовлене перерозподілом останніх у часі, а саме перенесенням їх на більш ранній період, коли гроші для підприємства мають більшу вартість.

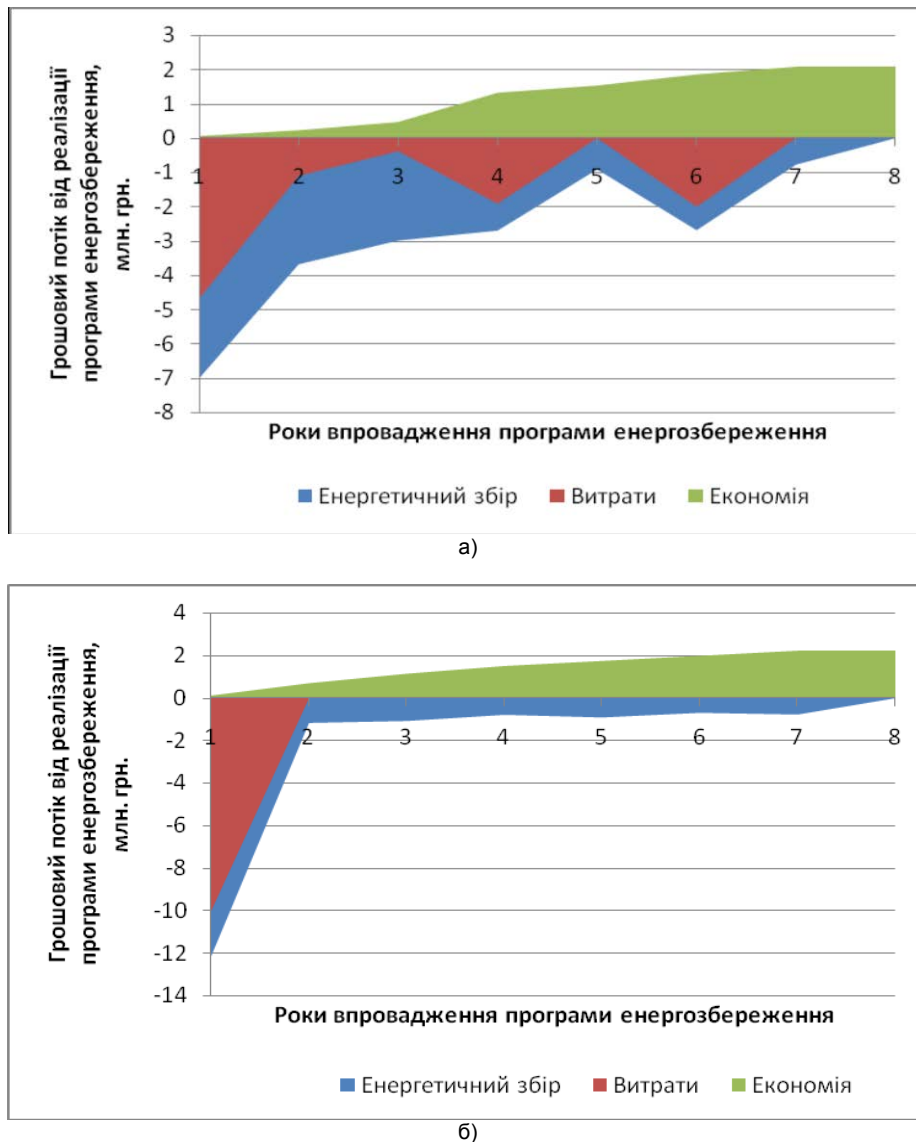


Рис. 2. Грошові потоки від реалізації програми енергозбереження БАТ “Запоріжсталь”: а) базовий варіант; б) після оптимізації послідовності проектів (результат розрахунків автора)

Вирішення зазначеного завдання оптимізації послідовності проектів у складі програм енергозбереження на етапі його формування відповідає новому підходу до складання програм промислових підприємств, при якому, на відміну від існуючого, програма складається у процесі формування її інвестиційного портфеля шляхом визначення оптимальних послідовності впровадження та часу початку енергозберігаючих заходів.

Оптимізація тривалості ПЕЗ виконується для узгодження останньої з темпами зниження енергоємності ВВП за галузевими та

регіональними програмами енергозбереження; при цьому надмірне погіршення показника дисконтованих витрат навіть перекидає збільшення економії ПЕР і цим спричиняє зменшення результуючого показника ефективності реалізації програми NPV. Водночас більш стрімке зниження енергоємності продукції при прискореному виконанні ПЕЗ зумовлює нарахування меншого енергетичного збору.

Графічне визначення терміну окупності передбачає на певному часовому проміжку рівність отриманої економії ПЕР (область зе-

леного кольору на рис. 2) сумі витрат (капіталовкладення у програму – область червоного кольору, енергетичний збір – область синього кольору). Як бачимо, ця рівність досягається для базового варіанта програми енергозбереження БАТ “Запоріжсталь” за 10 років (рис. 2а), а для програми після оптимізації – за 10 років (рис. 2б), причому підприємство отримуватиме економічний ефект від реалізації програми енергозбереження і надалі.

Щодо рекомендації форм надання державної підтримки для забезпечення економічної доцільності виконання ПЕЗ: залучення додаткових ресурсів, викликаних як пе-

рерозподілом витрат, так і внаслідок прискореної реалізації ПЕЗ, у вигляді кредиту зумовить нарахування відсотків, а застосування прогресивних норм витрат ПЕР – штрафні санкції за неефективне енерговикористання. Разом із скасуванням енергетичного збору компенсація відсотків за кредитом перевищує необхідну суму державної підтримки. Отже, створення умов економічної доцільності для прискореного впровадження ПЕЗ БАТ “Запоріжсталь” буде забезпечене лише при скасуванні енергетичного збору. Можливі джерела державної підтримки для цієї ПЕЗ показано на рис. 3.

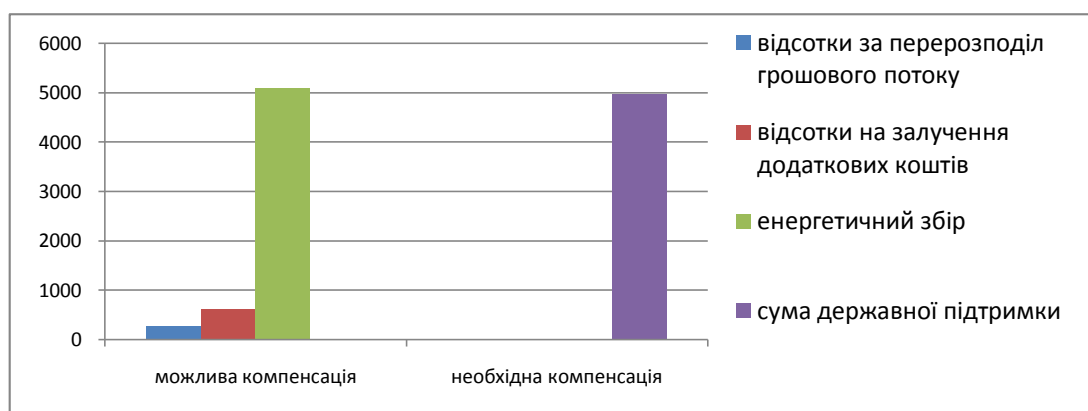


Рис. 3. Необхідна та можлива (за джерелами) компенсація витрат на реалізацію ПЕЗ БАТ “Запоріжсталь” (результат розрахунків автора)

Для інших підприємств на час виконання ПЕЗ, крім застосування прогресивних норм питомих витрат ПЕР, що скасовує нарахування енергетичного збору, можлива компенсація відсотків за користування кредитом на залучення додаткових коштів, викликаних перерозподілом грошового потоку та скороченням терміну реалізації програми, або інші розглянуті методи, наприклад, тарифні та податкові пільги, що зроблять прискорене впровадження ПЕЗ економічно привабливим.

Результати розрахунків підвищення ефективності ПЕЗ від застосування окремих засобів засвідчили, що використання системи прогресивного нормування енерговитрат та державної підтримки не змінює загальних показників ефективності ПЕЗ, а лише впливає на розмір фінансових зобов'язань підприємства. Система прогресивного нормування питомих енерговитрат їх збільшує, тим самим стимулюючи підприємство до зниження енергоємності продукції, щоб уникнути нарахування енергетичного збору, а державна підтримка, навпаки, зменшує і забезпечує підприємству умови економічної доцільності виконання програми енергозбереження.

Така компенсуюча дія засобів ще раз підтверджує необхідність використовувати їх лише узгоджено у вигляді ланок єдиного механізму, що запобігатиме їх безпідставному вико-

ристанню окремо. Мається на увазі застосування інструментів, що збільшують фінансові зобов'язання, для всіх підприємств, а засобів, що їх зменшують, – для підприємств, які впроваджують енергозберігаючі програми.

На основі проведених розрахунків запропоновано таку послідовність використання засобів підвищення ефективності впровадження ПЕЗ промислового підприємства, що відповідає механізму узгодження:

- 1) підприємство складає ПЕЗ;
- 2) держава (уряд) рекомендує пріоритетний термін реалізації цієї ПЕЗ з огляду на відповідність темпам упровадження галузевих або регіональних програм або на час досягнення певного рівня ефективності енерговикористання, що оцінюється за показником енергоємності продукції;
- 3) при економічній недоцільності реалізації ПЕЗ підприємства прискореними темпами виконується оптимізація її параметрів у циклі;
- 4) визначаються прогресивні норми питомих енерговитрат для підприємства за показниками ПЕЗ після оптимізації її параметрів (передбачається, що вдосконалена система нормування питомих енерговитрат використовується для всіх без винятку підприємств);
- 5) якщо після оптимізації параметрів ПЕЗ її реалізація залишається економічно

недоцільною, визначається сума державної підтримки, що забезпечить підприємству компенсацію витрат на виконання програми до зазначеного рівня;

6) визначаються джерела державної підтримки, зумовлені конкретними потребами підприємства у певний час;

7) обов'язки та відповідальність сторін юридично фіксуються угодою;

8) виконання ПЕЗ страхується підприємством.

IV. Висновки

У цілому при використанні запропонованого механізму узгодження розглянутих заходів для підвищення ефективності впровадження ПЕЗ БАТ "Запоріжсталь" показники її виконання покращились, в тому числі і при необхідності реалізації програми за скорочений час. Отже, можна зробити висновок, що використання запропонованого механізму узгодження засобів підвищення ефективності впровадження ПЕЗ разом із розробленим алгоритмом щодо їх використання дасть змогу розширити можливості підприємств у формуванні своєї енергетичної стратегії та покращити використання внутрішніх ресурсів.

Основні завдання, які мають бути вирішені при використанні механізму узгодження засобів підвищення ефективності впровадження ПЕЗ підприємствами:

- обґрунтування вибору ключових секторів і проблем, пріоритетності вирішення питань енергозбереження, в тому числі переліку, послідовності та тривалості енергозберігаючих заходів у складі ПЕЗ;
- формулювання політики та стратегії підприємства щодо підвищення енергоефективності у комплексі з розроблення конкретних стимулювальних заходів; зокрема, впровадження й використання системи прогресивного нормування питомих енерговитрат, що втілить високі стандарти енергоефективності через штрафи за нераціональне використання енергоресурсів.

Список використаної літератури

1. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / [С.Ф. Єрмілов, В.М. Геєць,

Ю.П. Яценко, В.В. Григоровський, В.Е. Лір та ін.]. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.

2. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В.Е. Лір, У.Є. Письменна. – К. : НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув., 2010. – 208 с.
3. Суходоля О.М. Концептуальні основи розробки програм енергозбереження / О.М. Суходоля // Зб. наук. пр. НАДУ. – К. : Вид-во НАДУ. – 2004. – № 1. – С. 173–182.
4. Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energy-saving.dn.ua/images/stories/programms/pr2.pdf>.
5. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації : монографія / О.М. Суходоля. – К. : НАДУ, 2006. – 400 с.
6. Праховник А.В. Енергозбереження України: стратегія та гармонізація до світових тенденцій / А.В. Праховник, Є.М. Іншеков // Праці Інституту електродинаміки НАН України. Спеціальний випуск. – 2004. – С. 22–27.
7. Стратегія енергозбереження в Україні : аналітично-довідкові матеріали : в 2-х т. / [за ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія]. – К. : Академперіодика, 2006. – Т. 1: Загальні засади енергозбереження, 2006. – 510 с.
8. Мигас І.М. Стан енергоспоживання в Україні та проблеми впровадження системи управління стимулюванням енергозберігаючих програм на підприємствах / І.М. Мигас // Персонал. – 2000. – № 4 (58), приложение № 7 (12). – С. 80–87.
9. Братковська К.О. Про систему прогресивного нормування питомих енерговитрат / Ю.Г. Качан, К.О. Братковська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 234 : в 5 т. – Т. III. – С. 749–753.
10. Аналітична інформація про стан виконання КДПЕ, регіональних та галузевих програм енергоефективності у 1 півріччі 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naer.gov.ua/programmy-1/monitoring>.

Стаття надійшла до редакції 01 березня 2012р.

Братковская Е.А. Повышение эффективности реализации программ энергосбережения промышленных предприятий

В статье рассмотрены отношения между промышленным предприятием и государством в направлении повышения энергоэффективности общественного производства. С этой целью предложено согласованное использование отдельных элементов регулирования энергопотребления и определена оптимальная последовательность их применения на примере программы энергосбережения ОАО "Запорожсталь".

Ключевые слова: энергоэффективность, программа энергосбережения, государственная поддержка, энергетический сбор.

Bratkovskaya K. Improve implementation of energy saving program of industrial companies

The article considers the relationship between industry and government in improving energy efficiency of social production. To this end, offered consistent use of certain elements of control energy and determined the optimal sequence of their application on the example of energy saving program of JSC "Zaporizhstal".

Key words: energy efficiency, energy saving program, state support, the energy tax.

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто ознаки та принципи конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі України. Досліджено конкурентоспроможність вітчизняних металургійних підприємств. Розкрито проблеми шляхів підвищення конкурентоспроможності металургійної галузі.

Ключові слова: металургійна галузь, підприємство, ВВП, ринок, основні фонди.

І. Вступ

Для того, щоб створити конкурентоспроможний промисловий комплекс, здатний в умовах інтеграції та глобалізації вирішувати основні завдання соціально-економічного розвитку країни як високотехнологічної держави, необхідно здійснити залучення сучасних організаційних, інтелектуальних, матеріальних, інформаційних, кадрових та інших ресурсів, а також формувати конкурентні відносини між виробниками [2]. Тож, вирішенню проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств, що виникає внаслідок розвитку ринкових відносин, присвячено велику кількість розробок науковців.

Теоретичні і методологічні аспекти вдосконалення стану металургійної промисловості, окремих її галузей і підприємств в умовах ринку відобразили у своїх працях такі визнані фахівці-металурги та економісти-практики: В.П. Алферьев, А.І. Амоши, Т.Г. Бень, І.К. Бистряков, В.І. Большаков, П.І. Гайдуцький, А.С. Гальчинський, О.О. Гетьман, В.М. Глушков, С.Д. Дзюбик, С.Б. Довбня, К.Ф. Ковальчук, М.С. Кузнецов, Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, В.Ф. Палій, Ю.М. Пахомов, В.С. Савчук, А.Г. Семенов, Г.А. Семенов, М.Т. Чумаченко, Г. Емерсон, Ф. Тейлора, Л. Гілбрейт, Г. Гант, Г. Форд, Д. Нортон, Р. Каплан.

Незважаючи на це, зміни подій у металургійному комплексі останніми роками зумовлюють необхідність продовження досліджень у галузі організації й управління металургійного виробництва.

II. Постановка завдання

Мета статті – вивчення діагностики конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі та розроблення заходів щодо покращення конкурентної привабливості підприємств досліджуваної галузі.

III. Результати

Однією з базових галузей економіки України, від якої значною мірою залежить рівень економічного зростання країни, є металургійна

галузь. На сьогодні в ній наявна істотна нестабільність діяльності господарюючих елементів і взаємодій між ними. Існує низка проблем, що призводить до частої і непередбаченої зміни одних господарюючих елементів іншими. Зокрема, ці проблеми пов'язані з частими недопоставками сировини і матеріалів, неплатежами, високими транспортними тарифами і багатьма іншими факторами [5, с. 124].

Нерідко це призводить до змін у виробничій і збутовій діяльності, для здійснення яких підприємству потрібно витратити чималі зусилля, що, в цілому, може виявитися недоцільним або взагалі нездійсненним. У результаті цього можуть виникнути невиконані зобов'язання, тривалі простой, дефіцит грошових коштів тощо. Через це підприємства зазнають колосальних збитків, імідж знижується, а в підсумку падає рівень конкурентоспроможності. Крім цього, порушується ритмічність виробничих процесів, формування матеріальних та інформаційних лагів призводить до утворення дебіторської і кредиторської заборгованості, а отже – до порушення стійкості підприємств. Якщо при цьому враховувати характер і специфіку взаємовідносин металургійних підприємств з партнерами, а саме придбання великих партій матеріалів, відвантаження великих партій готової продукції, то подібна ситуація нерідко може призвести до критичних наслідків.

Сьогодні спостерігається нестабільність цін на світовому металургійному ринку, схильність до частих коливань. Фахівцям складно передбачити черговий стрибок або різке падіння цін: ринок у черговий раз досяг свого рівноважного стану, саме така рівновага стала головним фактором нестабільності. Регіональні спалахи попиту на сталь у країнах, що розвиваються, які освоюють нові грандіозні проекти в економіці (Китай, держава Південно-Східної Азії та Близького Сходу), зростання оборонних бюджетів розвинених країн (насамперед, США) і навіть стихійні лиха (цунамі в Таїланді, урагани в Америці) створюють короточасний дефіцит

металопродукції. Щоб задовольнити цей попит, по всьому світу запускаються нові сталеві потужності. Оскільки навіть найбільші металургійні корпорації займають невелику частку ринку, проводити якусь узгоджену виробничу політику їм складно. Випуск сталі зростає неконтрольовано, в результаті пікові ціни змінюються обвалом через перевиробництва [7, с. 24].

За даними Держкомстату, спостерігалось зростання обсягів металургійного виробництва (у жовтні 2009 р. – 16,2%, листопаді 2009 р. – 47,6%, грудні 2009 р. – 27,3%, січні 2010 р. – 26,6%). Тож, слід зауважити, що показник січня 2010 р. (до січня 2009 р.) перевищив середнє значення у передкризовий

період (2000–2008 рр.) – 9,8% (з урахуванням 2009 р. – 4,2%) (рис. 1). Так, зростання обсягів металургійного виробництва у січні 2010 р. було забезпечено, передусім, збільшенням виробництва чавуну (на 25,3%), сталі без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям (23%), прокату готових чорних металів (24,2%).

Цей позитивний результат був забезпечений зростанням зовнішнього попиту і цін на металопродукцію на світовому ринку. Порівняно з аналогічним періодом минулого року, металургійна галузь почала відновлювати зростання обсягів виробництва на зовнішньому ринку (рис. 1).

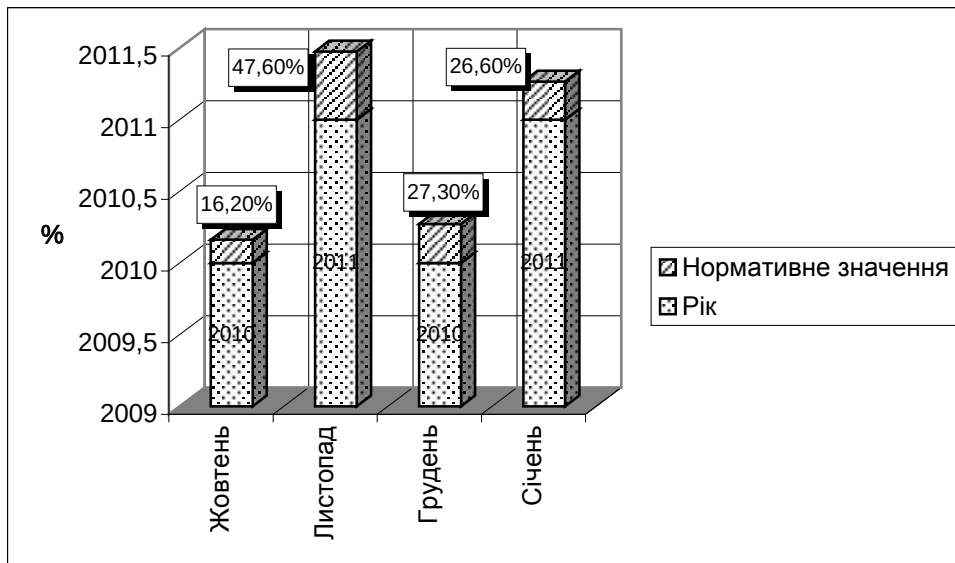


Рис. 1. Обсяг металургійного виробництва в Україні за даними Держкомстату

За даними ОП “Металургпром”, виробництво у січні – лютому 2010 р. Відповідно, до аналогічного періоду 2009 р. зросло та становило:

- чавуну – на 15% (4420 тис. т);
- сталі – на 12% (5069 тис. т);
- прокату загального – на 10% (4680 тис. т);
- прокату готового – на 11% (4514 тис. т).

При цьому протягом січня – лютого 2010 р. спостерігається зменшення середньодобового виробництва металопродукції порівняно з груднем – січнем, що пояснюється зменшенням сезонних робіт у будівельній галузі, яка є одним із основних споживачів металопродукції на внутрішньому ринку, погодними умовами у цей період часу та збільшеною кількістю вихідних та святкових днів.

Проте за чотири дні березня 2010 р. спостерігається зростання середньодобового виробництва, порівняно з лютим 2010 р.: чавуну – на 9,3% до 81,3 тис. т, сталі – на 12,2% до 93,9 тис. т.

За статистичними даними, з 16 промислових підприємств 10 є прибутковими. Високий рівень прибутку до оподаткування отримували п'ять підприємств: “Криворіжсталь” – 1271,08 млн грн; ім. Ілліча – 1023,52 млн грн; “Запоріжсталь” – 756,65 млн грн, “Азовсталь” – 378,50 млн грн; “Метилен” – 245,81 млн грн. Збитків зазнали комбінати: “Макіївський МЗ” (–222,50 млн грн), “Єнакіївський МЗ” (–37 730 000 грн), “Алчевський МК” (–23 760 000 грн), “ЕМЗ Дніпроспецсталь” (–31,22 млн грн), “Краматорський МЗ” (–2,71 млн грн), “Костянтинівський МЗ” (–3 530 000 грн). “Макіївський МЗ”, “Краматорський МЗ” і “Костянтинівський МЗ” мають збитки вже на стадії реалізації (негативний валовий прибуток).

Аналіз показників роботи підприємств об'єднання свідчить про те, що в 2010 р. порівняно з 2009 р. значно покращився їх фінансово-економічний стан: збільшився обсяг виробництва продукції в грошовому вираженні, знизився рівень бартерних операцій, збільшився рівень рентабельності продукції, знизився дефіцит власних обігових коштів.

Аналіз показників роботи підприємств об'єднання свідчить про те, що в 2010 р. порівняно з 2009 р. значно покращився їх фінансово-економічний стан: збільшився обсяг виробництва продукції в грошовому вираженні, знизився рівень бартерних операцій, збільшився рівень рентабельності продукції, знизився дефіцит власних обігових коштів.

вих коштів, значно збільшився прибуток під-

приємств (рис. 2).

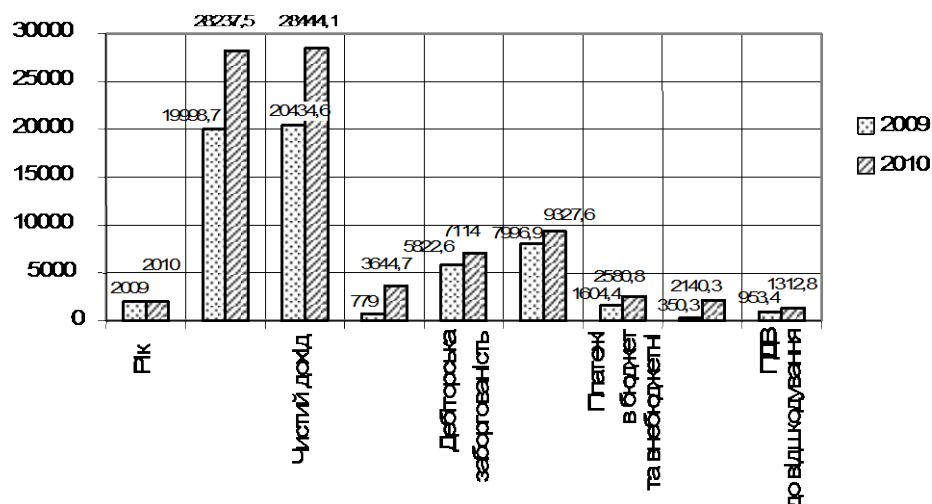


Рис. 2. Основні показники роботи металургійних підприємств України за 2009–2010 рр.

В ці роки на ринку металів відбувся значний ріст цін на сировину та паливно-енергетичні ресурси: залізна руда – 2,9%; агломерат – 14,2%; аглоруда – 18,0%; концентрат – 34,0%; окатиші – 19,4%; брукст сталевий – 26,5%; вапняки – 12,8%; кокс – 22,4%; газ природний – 2,1%; електроенергія – 10,6%; феросплави – від 3,7 до 16,0%, у тому числі: силікомарганець – 3,7%; феросиліцій – 45–10,9%; виняток склав феромарганець, ціна на який знизилася на 1,7% [4, с. 21].

Підвищення цін на основні види сировини металургійних підприємств призвело до подорожчання металопродукції порівняно з відповідним періодом 2009 р.: на чавун переробний – 6,0%; прокат чорних металів – 13,0%, у тому числі: на заготовку для прокату – 0,6%; заготовку трубну – 7,8%; арматуру – 12,4%; листовий прокат – 22,5–27,9%.

Хоча металургійна галузь повільно але впевнено набирає обертів, проте існує низка проблем, на які насамперед необхідно звернути увагу:

- скорочення грошових потоків у галузь, що значно знижує її інвестиційну привабливість;
- найгострішою для металургії є проблема тепло- й енергозбереження, оскільки Україна є газодefіцитною країною. А останні події на світовому ринку енергоносіїв свідчать про те, що ціни на газ зростатимуть і в майбутньому, що приведе до неминучого зростання залізрудного концентрату і вихідної сировини в цілому;
- якість і конкурентоспроможність продукції досягається переважно за рахунок модернізації застарілого устаткування й удосконалення в процес виробництва інноваційних технологій, які не потребують значних капітальних витрат, а така ситуація

не відповідає сучасному рівню металургії стосовно зарубіжних аналогів;

- існує значна технологічна відсталість порівняно з розвиненими країнами. Приблизно 45% металургійного виробництва в Україні сьогодні використовує енерговитратну мартенівську технологію виплавки сталі. У цей час мартенівський процес виробництва сталі практично витіснений набагато ефективнішим киснево-конвертерним процесом (близько 63% світового виробництва), а також електроплавленням (більше ніж 30%). Починаючи з 1970-х рр., нові мартенівські пічі у світі більше не будуються;
- призупинення дій додаткових соціальних пільг, передбачених генеральними, галузевими угодами, колективними договорами;
- з метою збереження робочих місць персонал залучають до низькооплачуваної роботи з благоустрою, для проведення ремонтних робіт, а також робіт з охорони майна;
- переведення управлінського й інженерно-технічного персоналу на скорочений робочий тиждень або скорочений робочий день;
- масове скорочення співробітників і, як наслідок, безробіття;
- природна плінність кадрів, стимулювання працівників, що досягли пенсійного віку, до виходу на пенсію;
- зниження купівельної спроможності населення.

З метою покращення стану металургійної галузі Донецький державний науково-дослідний інститут чорної металургії розробив Державну програму пріоритетних напрямів розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу. Стратегія розвитку ГМК Донецького регіону до 2020 р. включає усі техно-

логії отримання металопродукції повного металургійного циклу і виробництв, що його обслуговують. При її реалізації передбачається вирішення комплексу питань, пов'язаних з отриманням і використанням широкого асортименту нових марок особливо чистої сталі, від їх виплавки до сертифікації і затвердження усієї необхідної нормативної документації. Базуючись на сформульованих теоретичних основах і нормативній документації на виробництво металопродукції, стратегія дасть галузі змогу стати конкурентноспроможною на світовому і внутрішньому ринках і відповідати за рівнем якості світовим стандартам, а за окремими параметрами – навіть перевершувати їх [2].

Слід також визначити, що головною державною стратегією розвитку металургійної галузі є:

- механізм державного регулювання експортної діяльності на ринку Європейського Союзу та регулювання ринку металопродукції України;
- перспективи співробітництва металургійних підприємств України у найбільш прибуткових сегментах ринку металопродукції країн ЄС, а саме: реалізація спільних інвестиційних проектів з виробниками Італії, Греції та Німеччини;
- створення напрямів та комплексів заходів організаційно-інформаційного характеру щодо активізації експортної діяльності з боку державних органів управління, а саме: створення Українського інституту чавуну та сталі;
- надання рекомендацій щодо адаптації товаровиробників до вимог регіональних ринків металопродукції, просування товарів на зовнішні ринки;
- регулювання умов інвестиційної діяльності, проведення кредитної та амортизаційної політики, у тому числі шляхом прискореної амортизації основних фондів;
- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик.

За сприятливих фінансових умов і стабільної роботи реалізація цієї Програми забезпечить надійне опанування українськими підприємствами міжнародних ринків, а також необхідні обсяги внутрішнього споживання металу як основи економічної незалежності країни і розвитку національної економіки. Виробнича діяльність підприємств металургійної галузі забезпечить щорічні надходження до бюджету в розмірі приблизно 1,4 – 2,1 млрд грн.

Для покращення економічного становища металургійних підприємств в умовах кризи, керівництву необхідно спрямувати свою увагу на: збільшення надходжень фінансових

ресурсів та зменшення поточних витрат; наукоємні та високотехнологічні виробництва, що призведе до зниження матеріалоємності продукції, до покращення якості виробництва та виходу підприємств на новий рівень як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Для цього необхідно поступово оновлювати технологічний парк виробництва, що свідчить про потребу великих інвестиційних вливань у наукове забезпечення.

IV. Висновки

Проблеми металургійної галузі України полягають у такому: збільшення витрат на виробництво продукції і підвищення цін на енергоносії; остання масштабна модернізація на основних металургійних підприємствах України була проведена в 1986–1989 рр.; конкурентноспроможність української металопродукції протягом останніх десятиліть підтримувалася переважно дешевизною робочої сили, сировини та енергоносіїв, а не впровадженням нових ресурсозберігаючих технологій; втрата конкурентних позицій металургійними підприємствами на світовому ринку.

На більшості підприємств металургійного комплексу стартували комплексні програми модернізації, але необхідно, щоб ці заходи охоплювали всю інфраструктуру підприємства.

Список використаної літератури

1. Близнюк М. Стратегія розвитку гірничо-металургійного комплексу Донбасу – основа успішного подолання кризи економіки України / М. Близнюк, Н. Овчинников, І. Гриневич ; Донецький державний науково-дослідний інститут чорної металургії.
2. Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1174-2003-%EF>.
3. Локтев Ю.І. Маркетинговая стратегия деятельности промышленного предприятия / Ю.І. Локтев // Менеджер. – 2003. – № 2. – С. 14–17.
4. Металл Украины // Деловой мир. – Днепропетровск. – 2009 – № 1. – С. 21, 24, 27–19.
5. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя : учеб. пособ. / Л.Б. Миротин. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 252 с.
6. Портер М. Конкуренція : учеб. пособ. / М. Портер. – СПб. : Вільямс, 2000. – 495 с.
7. Тридід О.М. Логістика : навч. посіб. / О.М. Тридід, К.М. Таньков, Ю.О. Леонова. – К. : Професіонал, 2008. – 176 с.
8. Холод Б.І. Практика совершенствования оперативного управления / Б.І. Холод, В.А. Ткаченко, И.Л. Сазонец. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. – 298 с.

Васютина И.А. Проблемы конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли Украины в условиях рыночной экономики

В статье рассмотрены признаки и принципы конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли Украины. Исследована конкурентоспособность отечественных металлургических предприятий. Раскрыты проблемы путей повышения конкурентоспособности металлургической отрасли.

Ключевые слова: металлургическая отрасль, предприятие, ВВП, рынок, основные фонды.

Vasyutin I. Problems of competitiveness of Ukrainian metallurgical industry in a market economy

The article is devoted to the description of the characteristics and principles of the competitiveness of metallurgical industry in Ukraine. The peculiarities of Ukrainian enterprises competitiveness have been researched. Disclosed the problem how to improve the competitiveness of the steel industry.

Key words: iron and steel industry, enterprise, GDP, market, capital assets.

УДК 65.052.9

Т.С. Греськів

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЗІ СКЛАДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено обґрунтуванню методичних рекомендацій зі складання Податкової декларації з податку на прибуток підприємства у зв'язку з втратою чинності Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" і порядку № 143 "Про складання декларації", затвердженого наказом ДПА України від 23.03.2003 р. № 143. Визначено зв'язок податкової декларації та додатків до неї. Запропоновано методику заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

Ключові слова: податкова декларація з податку на прибуток підприємства, податковий кодекс України, додатки до декларації, Державна податкова адміністрація України, доходи, витрати.

I. Вступ

Характерною особливістю звітності з податку на прибуток є відсутність правил і методичних рекомендацій, затверджених на державному рівні, з її складання.

Згідно з абзацем першим п. 44.2 ст. 44 "Вимоги до підтвердження даних, визначених у податковій звітності" Податкового кодексу України (далі – ПК України) "для об'єкта оподаткування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з врахуванням положень цього Кодексу". Отже, вимогу використовувати з метою оподаткування дані бухгалтерського обліку передбачено самим ПК України, от тільки як це зробити, він не пояснює. А ДПАУ зробила все для того, аби максимально ускладнити це завдання, оскільки відсутні облікові реєстри податкового обліку [4].

Підсумувавши вищезазначене, пропонуємо вважати обліковими реєстрами для податкового обліку додатки до податкової декларації з податку на прибуток підприємства (далі – декларація).

Дослідженню проблеми заповнення податкової декларації з податку на прибуток підп-

приємства присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених. Методичним рекомендаціям зі складання податкової декларації багато уваги приділяють В.М. Панасюк, Ю.І. Ляшенко, Ю.В. Нагаєвич, Л.М. Чернелевський, М.П. Бадида, Д.М. Серебрянський, М.М. Садовенко, А.І. Іванський, О.В. Рудь, І.В. Горошко. Проте необхідність визначення етапів заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробити методичні рекомендації зі складання Податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

III. Результати

Декларація складається з основної форми і 12 додатків: 8 додатків – це додатки до рядків декларації, а решта 4 – додатки до додатків.

Починаючи роботу з декларацією, платник податків передусім повинен визначити, які додатки він зобов'язаний подати до податкового органу.

Для того, щоб не заплутатись при заповненні декларації, пропонуємо схему зв'язку між декларацією та додатками, подану на рис. 1.

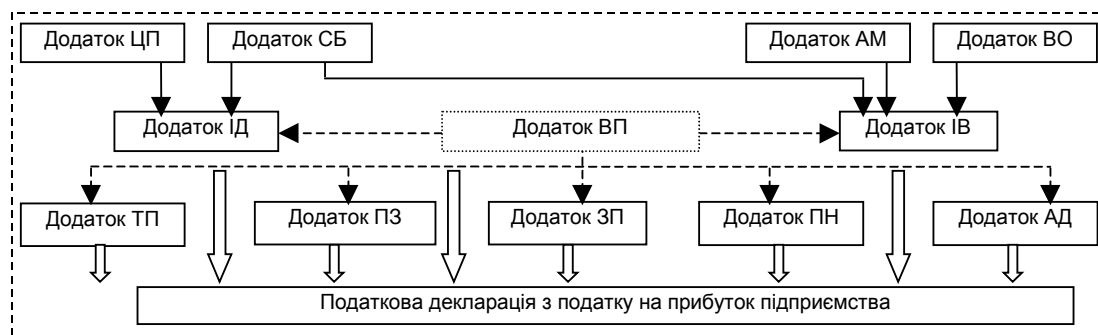


Рис. 1. Схема зв'язку між декларацією та додатками

Заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства слід розпо-

чинати з додатків, а саме з тих, які є додатками до додатків.

Пропонуємо таку методику заповнення декларації.

1-й етап. Заповнення додатку ЦП “Розрахунок фінансових результатів від операцій з торгівлі цінними паперами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами. Розрахунок фінансових результатів за операціями з деривативами (похідними інструментами)”. На підставі цього додатка формується показник прибутку від операцій з торгівлі цінними паперами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами; облігаціями; векселями; іпотечними сертифікатами; сертифікатами фондів операцій з нерухомості та іншими цінними паперами, який відображається в рядку 03.20 додатка ІД “Інші доходи” декларації. Показник фінансових результатів за операціями з деривативами (похідними інструментами) відображається в рядку 03.21 додатка ІД декларації [3].

2-й етап. Заповнення додатка СБ “Врегулювання сумнівної та безнадійної заборгованості”. Додаток заповнюється окремо за кожною заборгованістю, щодо якої продавець розпочав процедуру стягнення. По кожному “сумнівному” договору, щодо якого існує справа у стадії судового розгляду, заповнюється окремо додаток СБ. Для того, щоб визначити кількість додатків, які подаються разом з декларацією, необхідно провести інвентаризацію заборгованостей станом на останню дату кварталу.

Якщо продавець розпочав процедуру стягнення заборгованості, то обидві сторони мають відобразити в податковому обліку коригування доходів або витрат.

Показник “Коригування суми доходів (+, –)” додатка СБ відображається в рядку 03.11 додатка ІД до декларації. Показник “Коригування суми витрат (+, –)” додатку СБ відображається в рядку 06.4.24 додатка ІВ “Інші витрати” декларації [5].

3-й етап. Заповнення додатка ІД “Інші доходи”. Цей додаток формується відповідно до п. 135.5 ст. 135 “Порядок визначення доходів та їх склад” Податкового кодексу України та показників додатків ЦП (рядок 03.11) і СБ (рядки 03.20, 03.21).

Відповідно, сума рядків 03.1 – 03.28 додатка ІД відображається в декларації у рядку 03.

4-й етап. Заповнення додатка АМ (одноіменної назви додатка немає, оскільки він складається з трьох таблиць). У таблицях, які входять до складу цього додатка, відображаються: “Нарахована амортизація за звітний період” згідно з пп.145.1.9. ст. 145 “Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів. Методи нарахування амортизації” розділу III “Податок на прибуток підприємств” Податкового кодексу України; “Нарахована амортизація за звітний період”, “Витрати на ремонт та поліпшення основних

засобів” відповідно до п. 146.12 ст. 146 “Визначення вартості об’єктів амортизації” розділу III Податкового кодексу України; “Витрати на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин відповідно до п. 148.5 ст. 148 “Амортизація витрат, пов’язаних з видобутком корисних копалин” розділу III Податкового кодексу України [6].

Показники додатка АМ відображаються в рядку 06.4.27 додатка ІВ декларації.

5-й етап. Заповнення додатка ВО “Розрахунок витрат при здійсненні операцій з нерезидентом, що має офшорний статус”. Відображає: загальну вартість придбаних товарів (робіт, послуг) у нерезидента, що має офшорний статус (графа 3); витрати платника податку на оплату вартості таких товарів (робіт, послуг), які включаються до витрат покупця (графа 4 (графа 3*0,85)); собівартість придбаних (виготовлених) і реалізованих товарів (робіт, послуг) (графа 5) та інших витрат (графа 6) [1].

Показник додатка ВО “Частина витрат із загальної суми 85-відсоткової вартості товарів (робіт, послуг), придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус” відображається в рядку 06.4.37 додатка ІВ декларації.

6-й етап. Заповнення додатка ІВ “Інші витрати звичайної діяльності та інших операційних витрат”. Цей додаток формується відповідно до пп. 138.10.4, 138.10.6 ст. 138 “Склад витрат та порядок їх визнання” розділу III “Податок на прибуток підприємств” Податкового кодексу України та показників додатків СБ (рядок 06.4.24), АМ (рядок 06.4.27) і ВО (рядок 06.4.37) [6].

Відповідно, сума рядків 06.4.1 – 06.4.39 додатка ІВ відображається в декларації у рядку 06.4.

7-й етап. Заповнення додатка ТП “Розрахунок податку на прибуток, отриманий від діяльності, що підлягає патентуванню”. Цей додаток призначено для формування показників рядків 8 і 12 декларації. Додаток ТП заповнюють платники податків, які придбають торгові патенти і сплачують збір за здійснення деяких видів підприємницької діяльності відповідно до ст. 267 “Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності” розділу XII “Місцеві податки і збори” Податкового кодексу України [2].

Цей додаток формується відповідно до ст. 150 “Порядок урахування від’ємного значення об’єкта оподаткування в результатах наступних податкових періодів” і ст. 152 “Порядок обчислення податку” Податкового кодексу України.

8-й етап. Заповнення додатка ПЗ “Розрахунок прибутку, що звільняється від оподаткування. Підстави для застосування пільги”. Цей додаток формується відповідно до ст. 154 “Звільнення від оподаткування” та

пп. 15–19 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України. Відповідно, показник додатка ПЗ відображається в декларації в рядку 09.

9-й етап. Заповнення додатка ЗП “Зменшення нарахованої суми податку. Розрахунок податку, що сплачується за місцезнаходженням відокремленого підрозділу”. Цей додаток заповнюється у разі, якщо діяльність підприємства є прибутковою, тобто маємо що зменшувати. У таблиці 1 показуємо зменшення нарахованої суми податку за видами: спочатку на податок на прибуток, сплачений платником за кордоном України, який може зарахуватися на зменшення сплати податку в Україні (рядок 13.1), далі – на суми податку, нараховані філіями при сплаті консолідованого податку (рядок 13.2), а відтак – на зменшення ми можемо поставити авансові внески при виплаті дивідендів (рядки 13.3, 13.4, 13.5, 13.5.1 та 13.5.2). У таблиці 2 розшифровується ще окремо рядок 13.2 з таблиці 1 додатка ЗП. Таблиця 2 стосується розрахунку податку, що сплачується за місцем розташування відокремленого (-их) підрозділу (-ів) [1].

Відповідно, показник додатка ЗП відображається в декларації у рядку 13.

10-й етап. Заповнення додатка ПН “Розрахунок (звіт) податкових зобов’язань нерезидентів, якими отримано доходи із джерелом їх походження з України”. Цей додаток заповнюється окремо щодо кожного нерезидента, якому виплачуються доходи. При заповненні додатка ПН необхідно керуватися ст. 160 “Особливості оподаткування нерезидентів” Податкового кодексу України.

Відповідно, показник додатка ПН відображається в декларації у рядку 17.

11-й етап. Заповнення додатка АД “Розрахунок авансового внеску з податку на прибуток на суму виплачених дивідендів”. Цей додаток заповнюють підприємства, які нараховують і виплачують дивіденди.

Відповідно, показник 5.1 “Сума авансового внеску при виплаті дивідендів у звітному (податковому) періоді, що має бути сплачено за місцезнаходженням юридичної особи” додатка АД відображається в декларації в рядку 20.

12-й етап. Заповнення додатка ВП “Розрахунок податкових зобов’язань за період, у якому виявлено помилку (-ки)”. При заповненні цього додатка необхідно керуватися ст. 50 “Внесення змін до податкової звітності” Податкового кодексу України. Додаток ВП заповнюється при виявленні помилок у додатках ІД, ІВ, ТП, ПЗ, ЗП, ПН, АД та відповідних рядках декларації [1].

13-й етап. Заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

Структурно форма декларації складається з таких частин:

- заголовна (реквізитна) частина;
- таблиця для заповнення (основна частина);
- спеціальний рядок, який введено в декларацію на виконання п. 46.4 ст. 46 “Податкова декларація (розрахунок)” Податкового кодексу України;
- рядок, у якому робляться відмітки про наявність додатків;
- заключна частина (підписи; інформація про осіб, які підписали декларацію; печатка, дата);
- службова частина (заповнюють податківці);
- примітки (виноски).

Заголовна (реквізитна) частина включає 9 полів.

Таблиця для заповнення складається з трьох колонок (“Показники”, “Код рядка”, “Сума, грн”) і 32 рядків.

Рядки об’єднано в три групи:

- показники поточного періоду (рядки 01–22), в які переносяться дані з додатків: ІД (рядок 03), ІВ (рядок 06.4), ТП (рядки 08, 12), ПЗ (рядок 09), ЗП (рядок 13), ПН (рядок 17), АД (рядок 20), ВП (у відповідні рядки декларації);
- самостійне виправлення помилок (рядки 23–27);
- самостійне виправлення помилок з податку на прибуток, який утримується під час виплати доходів (прибутків) нерезидента (рядки 28–32).

Заключну частину слід заповнювати з урахуванням вимог п. 48.5 і 48.6 ст. 48 “Складення податкової декларації” Податкового кодексу України, в яких зазначено, хто повинен підписувати податкову звітність [4].

IV. Висновки

Необхідність розроблення методики заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства виникла у зв’язку з втратою чинності Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” і порядку № 143 “Про складання декларації”, якими було встановлено порядок складання декларації.

Отже, узагальнюючи вищезазначене з урахуванням вимог Податкового кодексу України, запропоновано схему зв’язку між податковою декларацією з податку на прибуток підприємства та додатками до неї. Відповідно до схеми запропоновано методику складання декларації, яка складається з 13 етапів. Така методика виключить можливість виникнення помилок з нарахування податку на прибуток для сплати в бюджет, які можуть привести до накладання штрафних санкцій, які зумовлюють зменшення прибутковості підприємства.

Ураховуючи, що показники декларації надають інформацію про поповнення дер-

жавного бюджету, органам податкової адміністрації необхідна інформація про те, як проводяться нарахування та перерахунок сум за видами розрахунків. Така інформація необхідна для прогнозування тенденцій поповнення та видатків державного бюджету.

Необхідність розроблення методичних рекомендацій зі складання податкової декларації з податку на прибуток підприємства визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері.

Список використаної літератури

1. Звітність з податку на прибуток підприємства: новації та зміни від 20.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vidido.ua.
2. Коваленко Г. Додаток ТП: заради зменшення податку... / Г. Коваленко // Бухгалтерія. – 2011. – № 29 (964). – С. 77.
3. Кушина О. Додаток ЦП: знайомі рядки з новими показниками / О. Кушина // Бухгалтерія. – 2011. – № 29 (964). – С. 62.
4. Назарбаєва І. Декларація з податку на прибуток підприємства: сенс у додатках / І. Назарбаєва // Бухгалтерія. – 2011. – № 29 (964). – С. 42.
5. Папіріна О. Додаток СБ: "літопис" сумнівної заборгованості / О. Папіріна // Бухгалтерія. – 2011. – № 29 (964). – С. 58.
6. Податковий кодекс України від 04.11.2011 р. № 4014-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 23 січня 2012 р.

Гресків Т.С. Методические рекомендации по составлению налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия

Статья посвящена обоснованию методических рекомендаций по заполнению налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия в связи с утратой силы Законом Украины "О налогообложении прибыли предприятий" и порядком № 143 "О составлении декларации", утвержденным приказом ГНА Украины от 23.03.2003 г. № 143. Определена связь налоговой декларации и приложений к ней. Предложена методика заполнения налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия.

Ключевые слова: налоговая декларация по налогу на прибыль предприятия, Налоговый кодекс Украины, приложения к декларации, Государственная налоговая администрация Украины, доходы, расходы.

Greskiv T. Guidelines for tax declaration for profit company

The article is devoted the justification of guidelines for filing a tax return for the tax on profits the loss of force of the Law of Ukraine "On Profit Tax", and the order № 143 "On the drafting of the Declaration" approved by Order of the STA of Ukraine № 143 from 23.03.03 year. The method of filing a tax return for the tax on profits of the enterprise.

Key words: the tax return for income tax businesses, the Tax Code of Ukraine, the application of the Declaration, the State Tax Administration of Ukraine, revenues, expenses.

УДК 669.28:519/87

С.М. Григор'єв

доктор технічних наук

І.В. Петрищева

здобувач

Запорізький національний університет

**ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ
РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ**

Побудовано залежності динаміки питомих витрат на легувальні матеріали при виробництві сталей марок 20X13, 03X18H11, 10X23H18, 03X17H13M2 з 2005 до 2010 р.

Ключові слова: аналіз, собівартість, динаміка, легувальні домішки, техногенні відходи, ефективність, легувальні матеріали.

I. Вступ

В останній період відзначаються значні коливання цін на важкоплавкі елементи і їх феросплави, такі як хром, нікель, молібден, на світовому ринку [1]. Це є основною причиною зниження ефективності виробництва продукції спеціальної металургії та зменшення темпів розвитку поєднаних з нею галузей народного господарства [2; 3].

Вирішенням цього питання з досягненням істотної економії займалися такі вчені: М. Лейтман, Е. Сидоров, Т. Хансман, Й. Хунгер, Р. Фриден, Р. Бредехефт, Х. Керкхофф [2] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – розроблення й упровадження заходів, що підвищують техніко-економічні показники виплавки нержавіючих марок сталей за рахунок використання нових важкоплавких легувальних матеріалів на основі рудних концентратів. Конкретні завдання полягають в аналізі питомих витрат на легувальні матеріали при виплавці нержавіючих сталей, визначення їх економічної результативності й пропозицій щодо її підвищення.

III. Результати

У цій роботі зроблено спробу зменшити наслідки кризового впливу коливань цін на виробництво продукції спеціальної металургії та запропонувати конкретні заходи щодо вишукування внутрішніх резервів ресурсо-енергозбереження на прикладі виплавки нержавіючих сталей.

З рис. 1 видно, що від 30 до 80% від собівартості виробництва досліджуваних нержавіючих сталей найпоширеніших марок становлять витрати на феросплави й легувальні домішки. При цьому найбільше значення мають витрати на хромо-, нікель- і молібденвмісні легувальні матеріали. Протягом досліджуваного відрізка часу коливання цін на важкоплавкі легувальні матеріали визнача-

ють ділянки на графіках (рис. 1) з різкою зміною співвідношення питомих витрат на відповідні легувальні домішки. Аналіз питомих витрат на виробництво найпоширеніших нержавіючих марок сталей засвідчив, що витрати на хромовмісні матеріали для сталей 20X13 становлять 23–46% (рис. 1 а).

Максимум виявлений у період різкого підвищення цін на хромовмісні легувальні матеріали на світовому ринку (середина 2007 р. – кінець 2008 р.). Кремній, алюміній та інші легувальні й розкиснювальні домішки становлять 1–9% від собівартості виплавки сталей. Виплавка сталей 03X18H11 і 10X23H18 характеризується найбільшими питомими витратами на нікельвмісні легувальні матеріали: 5–25 і 25–67%, відповідно. Питомі витрати на хромовмісні легувальні матеріали також істотні (3–7 і 7–16%, відповідно), однак менше витрат на легування нікелем. Відносно широкий інтервал зміни питомих витрат на нікельвмісну сировину викликано різкими стрибками цін на світовому ринку. Кінець 2005 р. – перша половина 2007 р. характеризується підвищенням питомих витрат на легування нікелем, які наприкінці цього періоду досягають максимального значення. Наступний рік відзначений зниженням питомих витрат на нікельвмісні легувальні матеріали (липень 2008 р.). Подальший часовий відрізок до листопада 2010 р. характеризується тенденцією поступового підвищення питомих витрат на легування сталі нікелем.

Аналіз витрат при виплавці сталей марки 03X17H13M2 (рис. 1 г) свідчить, що питомі витрати на нікель- і молібденвмісні матеріали перебувають практично на одному рівні (8–33 і 15–36%, відповідно). На тлі коливань питомих витрат на молібден у досліджуваному часовому інтервалі з найбільш яскраво вираженими максимумами в другій половині 2007 р. і 2008 р. прослідковується тенденція поступового їхнього зниження (від 36% на 25.10.2005 р. до 15% на 01.11.2010 р.).

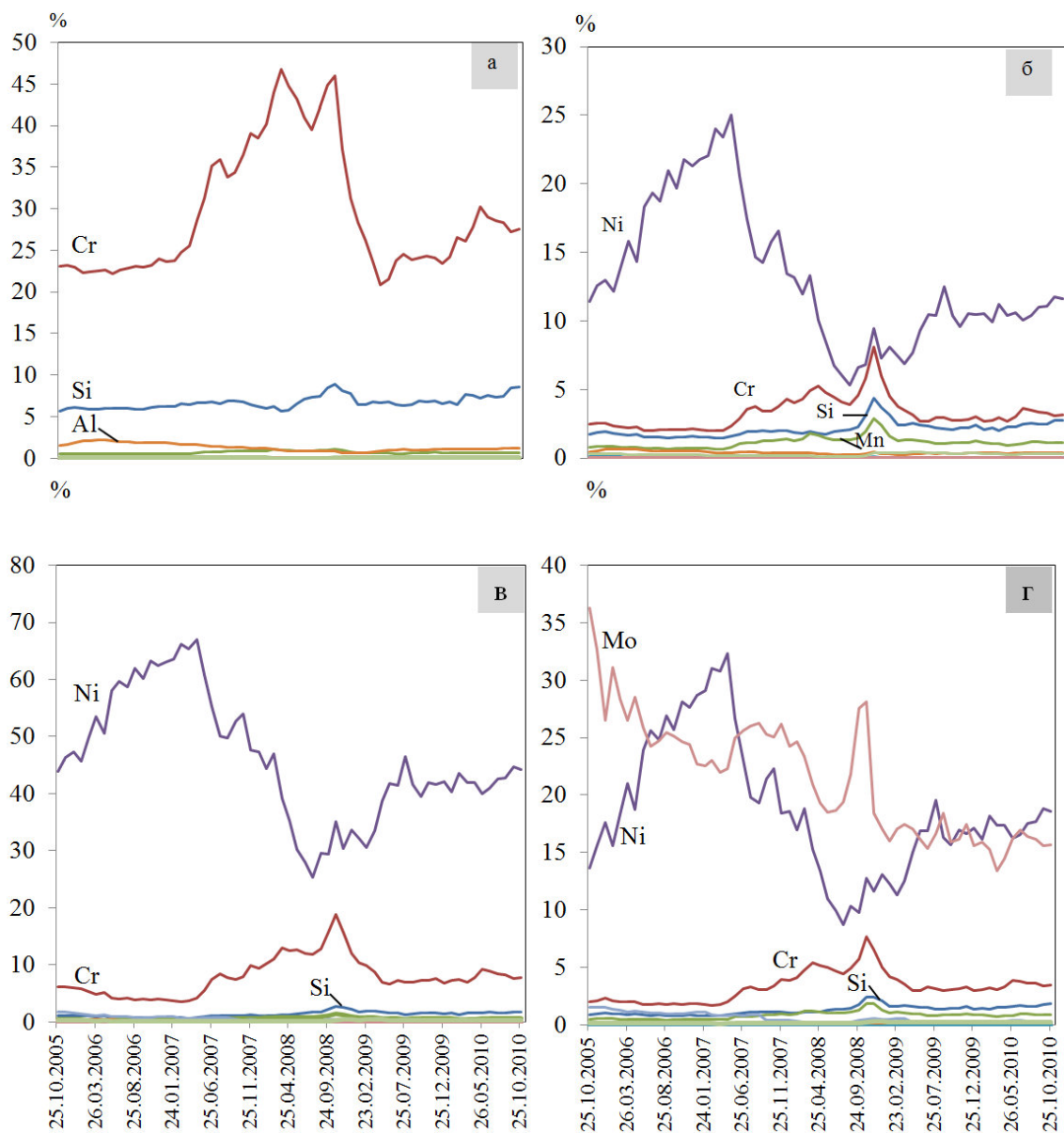


Рис. 1. Динаміка питомих витрат на легувальні матеріали при виробництві сталі з 2005 до 2010 р.:
а – 20X13; б – 03X18H11; в – 10X23H18; г – 03X17H13M2

Більш наочно, у вигляді кругових діаграм, питомі витрати на легувальні матеріали на 01.11.2010 р. наведено на рис. 2. Прослідковуються відносно високі питомі витрати на легування нікелем, молібденом та хромом.

Динаміку зміни собівартості виплавки сталі марки 12X18H10T у дуговій печі до й після впровадження нової технології використання хромовмісних брикетів наведено на рис. 3 а.

Аналогічно виконано розрахунки економії від упровадження нової технології з урахуванням факторів, які набувають розвитку при виплавці сталі способом ГКР із використанням для легування розплаву хромовмісних брикетів (рис. 3 б). Особливістю виплавки сталі способом ГКР є проведення процесу двома етапами: виплавка напівпродукту й рафінування.

Виплавка напівпродукту здійснюється в основних дугових печах. Напівпродукт, призначений для наступної обробки способом ГКР, повинен містити: $S < 0,040\%$; $Si < 0,30\%$; $C < 0,60\%$.

Інші особливості ГКР визначають окремі інструкції. Критерієм рівня розплавлювання шихти є кількість електроенергії, витраченої на 1 т металозавалки (430–450 кВт-год/т).

Для використання ферохрому ФХ015А для виплавки сталі марки 12X18H10T характерні такі показники [2]:

- 1) фактичні витрати ФХ015А – 119 кг/т сталі;
- 2) ціна 1 т ФХ015А – 1760 дол. США;
- 3) ціна 1 т ФХ800 – 800 дол. США;
- 4) ціна 1 т високовуглецевих хромовмісних брикетів – 650 дол. США;
- 5) вміст хрому у ФХ015А – 63-68% (для зручності розрахунків узятя середня величина 66%).

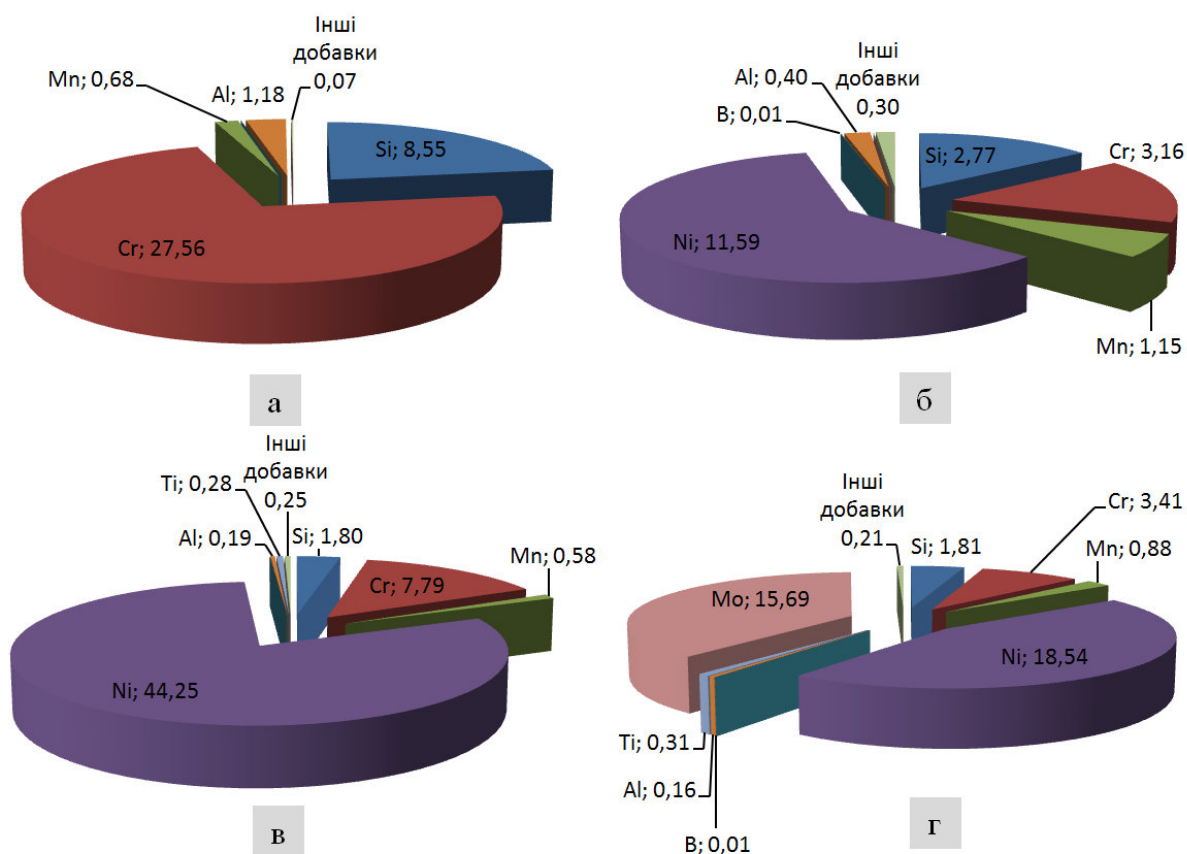


Рис. 2. Питомі витрати (%) на легувальні матеріали при виробництві сталі на 01.11.2010 р. відповідно до рис. 1

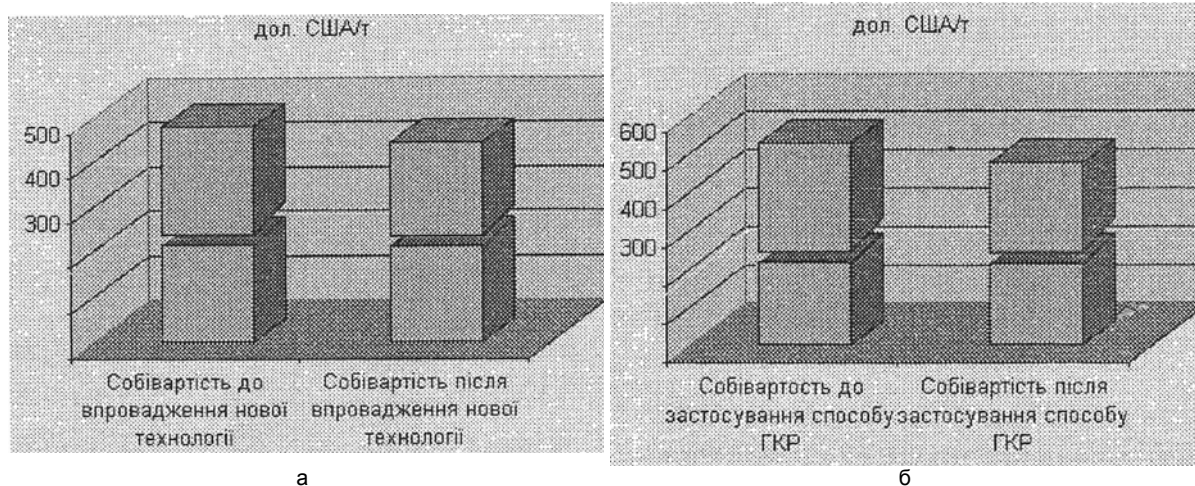


Рис. 3. Зміна собівартості виплавки сталі марки 12Х18Н10Т у дуговій печі до й після впровадження нової технології використання хромовмісних брикетів (а) та застосування способу ГКР (б)

Отже, використання низьковуглецевих хромовмісних брикетів при виплавці сталі марки 12Х18Н10Т у дуговій електропечі дало можливість поліпшити техніко-економічні показники. Так, економія за витратами на хром становить 2799 дол. США/т сталі, при виплавці способом ГКР – 30 дол. США/т сталі.

Фактичні витрати чистого хрому на 1 т сталі 12Х18Н10Т становлять:

$$1190,66 = 78,54 \text{ (кг/т)}.$$

При використанні високовуглецевих хромовмісних брикетів видатковий коефіцієнт у 2,2 раза вище.

Скорочується час плавки на 0,7 год у кожному випадку, у результаті чого знижуються витрати електроенергії. Економія за цією статтею становить 1,32 і 0,84 дол. США/т відповідно до процесів виплавки. Необхідно також відзначити, що, оскільки ціни сталі ФХ015А було взято за даними Лондонської біржі металів за 2003 р., через зростання цін

на цей продукт останніми роками економічний ефект від упровадження цієї технології в наш час значно збільшиться.

Одержані результати свідчать про необхідність розроблення й упровадження якісно нових легувальних матеріалів, що забезпечують зниження питомих витрат на важкоплавкі елементи.

IV. Висновки

Проведені дослідження свідчать, що на часовому проміжку з 25.10.2005 р. до 01.11.2010 р. 30-80% від собівартості виробництва нержавіючих сталей марок 20X13, 03X18H11, 10X23H18, 03X17H13M2 становлять витрати на феросплави й легувальні домішки. При цьому найбільше значення мають витрати на хромо-, нікель- і молібденмісні легувальні матеріали. Також прослідковується тенденція різких коливань співвідношення питомих витрат на відповідні легувальні домішки, викликаних стрибкоподібною зміною цін світового ринку на них. Одержані результати досліджень підтверджують доцільність розроблення й упровадження у виробництво нових ресурсо- і ене-

ргозберігаючих важкоплавких легувальних матеріалів на основі рудних концентратів, що забезпечить економію від більш ефективного використання сировини й більшу незалежність від імпорту легувальних матеріалів.

Список використаної літератури

1. Керкхофф Х.Ю. Взрыв цен на сырье – угроза экономическому подъему / Х.Ю. Керкхофф // Черные металлы. – 2010. – № 10. – С. 61–66.
2. Григор'єв С.М. Оптимізація техніко-економічних показників виплавки сталі в індукційній печі з використанням хромовмісних брикетів / С.М. Григор'єв, С.Ю. Билім // Держава та регіони. – 2006. – № 6. – С. 89–92.
3. Григор'єв С.М. Стратегічні й тактичні напрями ресурсо- та енергосбереження в металургії важкоплавких легувальних матеріалів і спеціальних сталей / С.М. Григор'єв // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 70–76.

Стаття надійшла до редакції 16 січня 2012 р.

Григорьев С.М., Петрищева И.В. Экономическая целесообразность внутренних резервов ресурсосбережения в металлургии специальных сталей

Построены зависимости динамики удельных затрат на легирующие материалы при производстве сталей марок 20X13, 03X18H11, 10X23H18, 03X17H13M2 с 2005 по 2010 г.

Ключевые слова: анализ, себестоимость, динамика, легирующие добавки, техногенные отходы, эффективность, легирующие материалы.

Grigorev S., Petryshcheva I. Economic feasibility of internal reserves of resource-saving in metallurgy of special steels

Dependences of dynamics of specific expenses for alloying materials are constructed by manufacture of steels of marks 20X13, 03X18H11, 10X23H18, 03X17H13M2 with 2005 on 2010.

Key words: the analysis, the cost price, dynamics, alloying additives, a technogenic waste, the efficiency, alloying materials.

УДК 658.5:66

П.В. Ґудзь

доктор економічних наук, професор

Р.П. Науменко

аспірант

Запорізький національний технічний університет

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОЦЕСНО ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено принципи формування концепції процесно орієнтованого бюджетування при реалізації стратегії розвитку підприємства хімічної промисловості. Обґрунтовано модель інтеграції принципів побудови концепції впровадження управління стратегією підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування.

Ключові слова: принципи, концепція, стратегія, процесно орієнтоване бюджетування, хімічне підприємство.

I. Вступ

В умовах фінансово-економічної кризи зростає попит на сучасні, адаптовані до змінних умов, технології прийняття управлінських рішень при реалізації стратегії промислового підприємства. Однією з таких моделей є процесно орієнтоване бюджетування. Положення процесно орієнтованого менеджменту є підґрунтям для зміщення акцентів при формуванні концептуальних засад реалізації стратегії розвитку підприємства з окремих елементів, чинників на процеси, безпосередньо з ними пов'язані. Реалізацію стратегії можна визначити як складний процес відтворення стратегічного потенціалу підприємства на основі динамічних причинно-наслідкових зв'язків процесів, що відбуваються у зовнішніх та внутрішніх чинниках підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення цієї проблеми і на які спираються автори, свідчить, що реалізацію стратегії розглядають у науковій літературі як один з етапів процесу стратегічного управління [8, с. 13]. П. Флуд, Т. Дромгод, С. Керрол, Л. Горман зазначають, що вдала стратегія зумовлюється на 5–10% баченням та до 90% – упровадженням [9, с. 5]. Як спосіб дії визначає реалізацію стратегії Р. Дафт: використання управлінських та організаційних інструментів і ресурсів для отримання стратегічних результатів [2, с. 248]. А. Ребенок досліджує застосування системного, процесного та синергетичного підходів до реалізації стратегії, доповнюючи їх проектним [6, с. 32].

У науково-практичній літературі містяться описи різних способів класифікації бю-

джетів підприємства, згідно з якими виділяють бюджети за сферою діяльності: інвестиційної, операційної, фінансової; за видами витрат: поточний, капітальний бюджети; функціональний, операційний, комплексний (зведений) бюджети за номенклатурою витрат [1, с. 125–127; 7, с. 145], а в інших джерелах – за об'єктами планування та обліку [5]. Разом з тим, малодослідженими є питання використання процесно орієнтованого бюджетування як інструменту реалізації стратегії промислового підприємства.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення формування концепції впровадження управління реалізацією стратегії підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування.

III. Результати

Провідна ідея концепції впровадження процесно орієнтованого бюджетування при реалізації стратегії розвитку підприємства хімічної промисловості полягає в такому: з погляду процесно орієнтованого управління реалізація стратегії являє собою безперервний процес поступового втілення в життя планів відповідно до складених бюджетів. У результаті відбувається нарощування стійкості підприємства, покращення ключових показників, що є відбиттям стратегічних цілей та ініціатив та орієнтиром для забезпечення рівноваги, яка є необхідною передумовою стійкості. Зазначені бюджети являють собою співвідношення доходів та витрат, надходжень та їхніх джерел, вкладених ресурсів та результатів в розрізі бізнес-процесів підприємства. Знання бізнес-процесів є необхідною умовою здійснення стратегічних змін відповідно до намічених цілей, оскільки, за висловом Е. Демінга, значна частка невдач при реалізації страте-

гії пов'язана саме з відсутністю необхідних знань про закономірності формування ефективності соціально-економічних систем [3, с. 15].

Відповідно до цього реалізацію стратегії можна визначити як складний процес відтворення стратегічного потенціалу підприємства на основі динамічних причинно-наслідкових зв'язків процесів, які відбуваються у зовнішніх та внутрішніх чинниках підприємства. Поряд з цим, ми дійшли висновку про важливість й інших сучасних підходів в управлінні: ситуаційного, якісного, відновлювально-еволюційного, стандартизаційного, нормативного, маркетингового, ціннісного, структурного.

Зрушення, які спричиняють втрату стійкості підприємств хімічної промисловості, – це зміни в законодавчій базі, постачальниках ресурсів, цінах на ресурси (сировину, матеріали), джерелах фінансування, конкурентах, технологіях, умовах зовнішньої торгівлі тощо. Саме такі зміни, ускладнені помилками в управлінських рішеннях, їх виконанні на тактичному, оперативному рівнях здатні викликати фінансовий шок підприємства. Кінцева фаза втрати стійкості, як це відбулось, – це втрата фінансової стійкості.

З урахуванням зазначеного, а також виходячи із загальнонаукового розуміння концепції (від лат. *conception* – розуміння, система) як певного способу розуміння, трактування будь-яких явищ, провідного замислу, конструктивного принципу виду діяльності, нами запропоновано для досліджуваного підприємства ПАТ “Дніпрошина” інтегровану концептуальну схему впровадження управління реалізацією стратегії підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування, яка включає:

- принципи системного підходу: оцінювання зовнішнього, внутрішнього середовища; формулювання стратегії розвитку;
- принципи процесного, якісного, ситуаційного підходів: виділення процесів, встановлення зв'язків між процесами та чинниками внутрішнього, зовнішнього середовища, вхідними та вихідними елементами; визначення динамічних індикаторів зв'язків між чинниками внутрішнього, зовнішнього середовища, вхідними та вихідними елементами; контроль;
- принципи стандартизаційного та структурного підходів: раціональності співвідношення та підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів відповідно до стандартів;
- принципи відновлювально-еволюційного підходу: відтворення стратегічного по-

тенціалу на кожному з етапів реалізації стратегії;

- принципи ціннісного підходу: максимізації найбільш імовірної цінності підприємства в довгостроковій перспективі;
- принципи інтеграційного підходу: забезпечення збалансованості динамічних причинно-наслідкових зв'язків процесів у зовнішньому та внутрішньому середовищі;
- принципи маркетингового підходу: додержання інтересів зовнішніх та внутрішніх споживачів.

Запропоновані принципи є ключовими при формуванні концепції управління реалізацією стратегії розвитку підприємства, оскільки сприяють побудові організаційної системи процесів (рис. 1).

Блоки 1–3 відображають стандартні етапи стратегічного менеджменту підприємства, система блоків 4–9 надає розуміння змісту процесу реалізації стратегії розвитку підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування. Блоками 1.1–9.1 позначено принципи, які відповідають сучасним підходам до управління підприємством, зазначеним вище.

Управління реалізацією стратегії розвитку підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування, в будь-якому разі, має вирішити такі завдання:

- 1) декомпозиція стратегічних цілей, ініціатив по процесах;
- 2) здійснення контролю – визначення критеріїв досягнення цілей, сигналів відхилень, нормативних показників по процесах;
- 3) коригування – забезпечення якості процесів; на всьому ланцюжку виконання стратегії забезпечується якість процесів, тому зміст коригування такий: на підставі сигналів визначають розмір відхилення від нормативного значення показника, з'ясовують причини відхилення та його наслідки для реалізації процесу.

Виділення процесів визначено як початковий етап процесу впровадження процесно орієнтованого бюджетування при реалізації стратегії (блок 4.1.1). Оскільки бюджети створюють організаційну систему процесів, яка забезпечує функціонування та розвиток підприємства у взаємозв'язку із зовнішнім та внутрішнім середовищем, необхідно формалізувати ці зв'язки (блок 4.1.2). Управління ними передбачає планування, прогнозування, контроль (блок 4.1.4), що може бути здійснене на підставі сигналів (аналогічних ринковим сигналам). Які це сигнали – слід визначити з урахуванням призначення процесу, його власника, а також концепції управління.

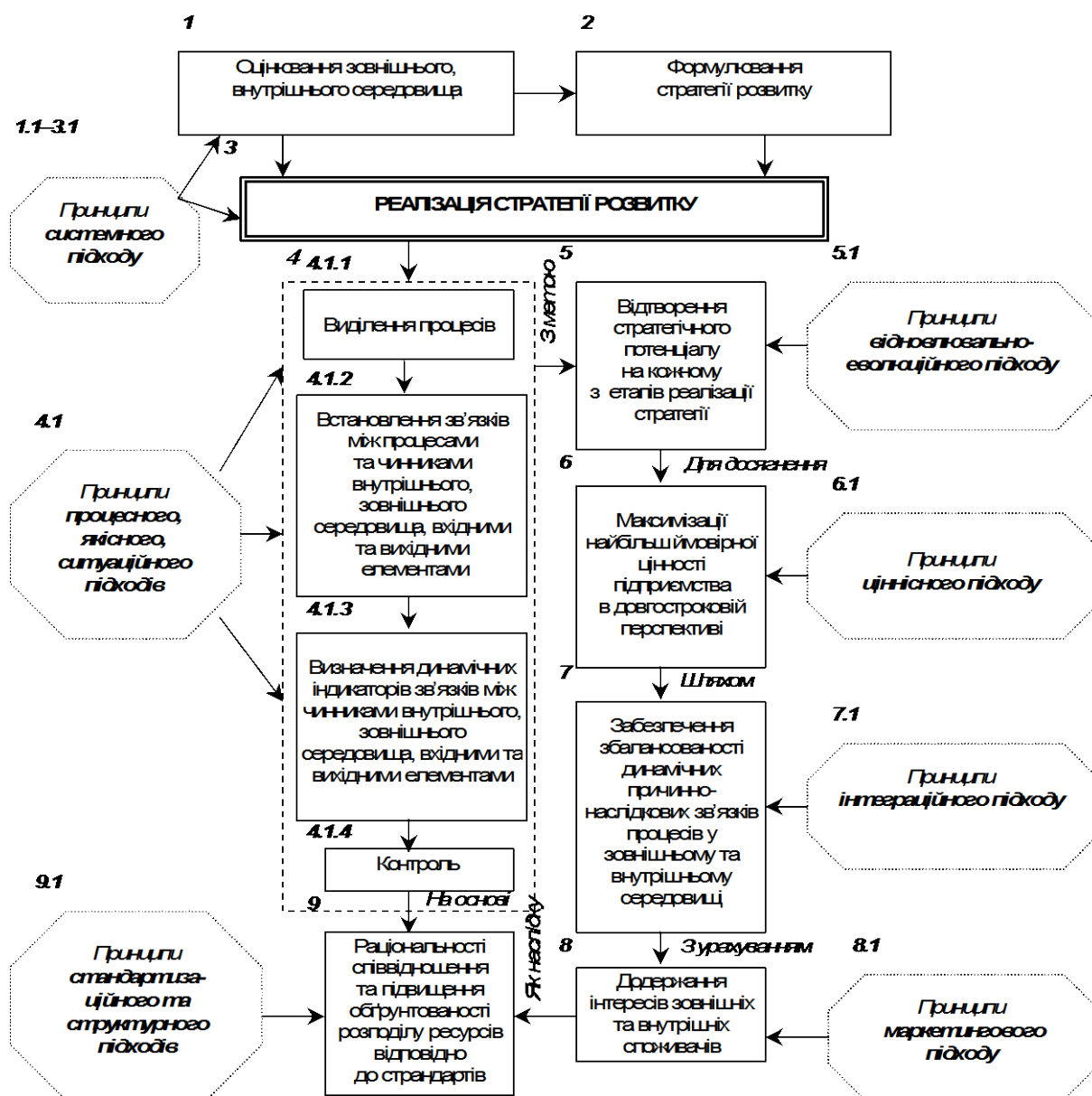


Рис. 1. Інтегрована концептуальна схема впровадження управління реалізацією стратегії підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування (розробка авторів)

Оскільки сигнали надходять у вигляді значень певних показників, необхідно визначити відповідні індикатори (блок 4.1.3). Процес краще характеризують динамічні показники, ніж статичні, наприклад: приріст витрат за одиницю часу, приріст витрат на одиницю процесу, приріст витрат на одиницю продукції. Бюджетування, орієнтоване на процеси, ґрунтується на формуванні показників, які відбиватимуть таку динаміку витрат, доходів, прибутків у часі. Це дасть змогу в процесі контролю своєчасно та точно відслідковувати відхилення та вживати заходів щодо їх усунення або зменшення негативних наслідків.

Зазначені в цих блоках завдання відповідають принципам процесного, якісного, ситуаційного підходів (блок 4.1). Принципи процесного та ситуаційного підходів є зро-

зумілими, адже вони висвітлені в численних роботах з менеджменту. Пояснення потребує зміст принципів якісного підходу. Результати аналізу практики реалізації стратегії засвідчили, що стан розвитку хімічної промисловості України вимагає заходів з прискореного відновлення галузі та економічного зростання в рамках активної інвестиційно-інноваційної стратегії.

Водночас виявлена орієнтація на інновації у сфері переробки шин, а не їх виробництва свідчить про негайну потребу запровадження механізмів реалізації стратегії, які не тільки забезпечували б рух у векторі інвестиційно-інноваційних змін, а й стимулювали б розвиток технологій основного виробництва шляхом удосконалення процесів. Інновації потребують постійного вдосконалення, неперервної праці на межі найкра-

щик результатів. Цей принцип – постійне вдосконалення з досягненням максимального результату – поширюється на всі внутрішні параметри підприємства як системи та на контрольовані зовнішні чинники – персонал, матеріально-технічні ресурси, технології, цілі та завдання, організаційну культуру, лідерство, імідж, взаємовідносини із зацікавленими групами споживачів, засновників, громадськості, органами місцевого самоврядування тощо. Адже, як стверджується в сучасних дослідженнях, присвячених вивченню успіху підприємств, розташованих у країнах, що розвиваються, тільки найкращі вміння та ресурси підприємства являють собою його здатність конкурувати та бути успішним [10, с. 141]. Саме такий характер вимог до виконання завдань буде сприяти досягненню поставлених цілей та реалізації стратегії розвитку підприємства. Необхідна концентрація на певній ідеї, певному критерії, єдина умова – він (критерій) має бути правильним. У цьому сенсі необхідно, щоб керівництво підприємства, за висловом Дж. Коллінза, діяло за концепцією “їжака”, який знає щось одне, але дуже важливе, на відміну від “лисиці”, котра знає багато чого різного [4, с. 124–125].

Зважаючи на визначення реалізації стратегії як складного процесу відтворення стратегічного потенціалу підприємства на основі динамічних причинно-наслідкових зв'язків процесів, які відбуваються у зовнішніх та внутрішніх чинниках підприємства, метою здійснення етапів 4.1.1–4.1.4 є відтворення стратегічного потенціалу на кожному з етапів реалізації стратегії, що відповідає принципам відновлювально-еволюційного підходу (блоки 5, 5.1). Це необхідно для максимізації найбільш імовірної цінності підприємства в довгостроковій перспективі відповідно до принципів ціннісного підходу в управлінні (блоки 6, 6.1), що можливо шляхом забезпечення збалансованості динамічних причинно-наслідкових зв'язків процесів у зовнішньому та внутрішньому середовищі відповідно до інтеграційного підходу (блоки 7, 7.1).

При цьому, як це впливає з принципів маркетингового підходу до управління підприємствами, необхідно враховувати інтереси зовнішніх та внутрішніх споживачів (блоки 8, 8.1). Одним із способів забезпечення такого паритету є раціональне співвідношення й підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів підприємства відповідно до стандартів – згідно з принципами стандартизаційного та структурного підходів (блоки 9, 9.1). Останнє є також критерієм здійснення управлінського контролю (блок 4.1.4).

IV. Висновки

Отже, запропонована модель інтеграції принципів є базовою для розуміння процесу управління реалізацією стратегії підприємства на основі процесно орієнтованого бюджетування. У свою чергу, це дає підстави формувати концепцію управління реалізацією стратегії розвитку підприємства на основі двох принципових положень: перше – бюджетування, що засноване на сигналах, які характеризують певний стан процесів, і виступає інструментом реалізації стратегії; друге – постійне вдосконалення з досягненням максимального результату, що поширюється на всі внутрішні параметри підприємства як системи та на контрольовані зовнішні чинники.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
2. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – СПб. : Питер, 2000. – 832 с.
3. Деминг Е. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Е. Деминг. – Тверь : Альба, 1994. – 497 с.
4. Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет / Дж. Коллинз. – М. : Манн, Иванов и Фебер, 2011. – 320 с.
5. Пушкарев Е. О “мягком” и “жестком” бюджетировании [Електронний ресурс] / Е. Пушкарев // Теория и практика финансового анализа. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/budget/hard_soft_budget.shtml.
6. Ребенок А.В. Синергетична концепція стратегічного управління проектами / А.В. Ребенок // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ. – 2005. – № 2. – С. 30–36.
7. Ткаченко А.М. Визначення, види бюджетів та їх роль в антикризовому управлінні підприємством / А.М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 145–148.
8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
9. Flood P.C. Managing strategy implementation / S.J. Carroll, T. Dromgode, P.C. Flood, L. Gorman. – Bodmin ; Cornwall : Blackwells' Business, 2000. – 251 p.
10. Lan-Ying Huang. Key Drivers of Guanxi in China among Taiwanese Small to Medium-Sized Firms / Lan-Ying Huang, H. Young Baek, S. Min // Business Research. – 2010. – Vol. 3. – № 1. – P. 136–147.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Гудзь П.В., Науменко Р.П. Принципы формирования концепции процессно ориентированного бюджетирования при реализации стратегии развития предприятия химической промышленности

В статье исследованы принципы формирования концепции процессно ориентированного бюджетирования при реализации стратегии развития химической промышленности. Обоснована модель интеграции принципов при построении концепции внедрения управления стратегией предприятия на основе процессно ориентированного бюджетирования.

Ключевые слова: *принципы, концепция, стратегия, процессно-ориентированное бюджетирование, химическое предприятие.*

Gudz P., Naumenko R. The principles formation of the concept of process-based budgeting for the implementation of the strategy of chemical enterprise

The principles of forming the concept of process-oriented budgeting in implementing the development strategy of the chemical enterprise. The model of integration of the principles in the construction of the introduction of the concept of enterprise management strategy, based on a process-oriented budgeting.

Key words: *principles, concept, strategy, process-oriented budgeting, chemical enterprise.*

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

Статтю присвячено обґрунтуванню шляхів удосконалення фінансового обліку виробничих витрат. Визначено порядок розкриття інформації про витрати виробництва на рахунках фінансового обліку. Запропоновано для поліпшення процесу управління відходами на підприємствах запровадити окремий синтетичний рахунок 29 "Відходи виробництва" та відповідні субрахунки.

Ключові слова: фінансовий облік виробничих витрат, собівартість готової продукції, калькулювання собівартості продукції, облік відходів виробництва.

I. Вступ

Здійснення в Україні економічних реформ протягом останніх років супроводжується змінами в господарському механізмі підприємств, що потребує вдосконалення методів і форм управління. У зв'язку з цим великого значення набуває уточнення ролі всіх функцій управління в нових умовах господарювання. Особливого дослідження потребує функція обліку як основний засіб нагромадження, оцінювання та передачі інформації, необхідної для координування виробничого процесу та прийняття відповідних управлінських рішень. Тому постає низка важливих завдань, а саме: спрямувати облік не тільки на потреби зовнішніх користувачів інформації, а й на задоволення потреб керівництва підприємства, максимально врахувати вплив організаційно-технологічних особливостей виробництва на побудову системи обліку, контролю й управління.

В умовах динамічної ринкової кон'юнктури вирішення проблеми ефективного розвитку й економічного зростання промислових підприємств неможливе без оновлення, насамперед, системи управління витратами на виробництво продукції, переосмислення та реформування методології їх обліку й контролю. Вивчення та застосування передового світового й вітчизняного досвіду є запорукою успіху таких реформ та одним з найважливіших завдань сучасної теорії й практики. Створення якісно нової концепції бухгалтерського обліку й контролю тісно пов'язане з упровадженням у практику системи управлінського (внутрішньогосподарського) обліку, інтегрованого з діючою методологією фінансового обліку. Ця проблема посилюється в сучасних умовах, коли дані про витрати необхідно повсякденно порівнювати з отриманими доходами та майбутніми витратами, що значною мірою зале-

жать від впливу зовнішнього середовища [3].

Дослідженню проблеми фінансового обліку виробничих витрат присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених. Удосконаленню методики формування бухгалтерського фінансового результату багато уваги приділяють Н. Врублевський, А. Герасимович, К. Друрі, Д. Сігел, Д. Шим. Проте необхідність удосконалення методики фінансового обліку виробничих витрат визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити методику відображення у фінансовому обліку виробничих відходів на промислових підприємствах введенням окремого синтетичного рахунку 29 "Відходи виробництва" та відповідних субрахунків з метою управління виробничими витратами.

III. Результати

Витрати сировини, матеріалів та інших виробничих запасів, що є основою виробленої продукції, як правило, можуть бути віднесені безпосередньо на собівартість продукції, що виготовляється, на підставі первинних документів, тобто є прямими.

Для того, щоб визначити вартість виробничих запасів, спожитих на одиницю виробу, дані про їх витрачання протягом місяця групуються в окремих нагромаджувальних відомостях розподілу матеріалів.

Якщо ж основний матеріал використовується для виробництва декількох видів продукції, то його розподіляють між виробами відповідно до норм виходу окремих продуктів з одиниці сировини, пропорційно нормативній витраті або іншим коефіцієнтам розподілу, з урахуванням особливостей даного виробництва [4].

Якщо в комплексному виробництві одночасно виготовляють основну й супутню продукцію, то із загальної суми витрат виключається вартість супутніх продуктів. Одер-

жаний результат вважається собівартістю основної продукції [1].

Розглянемо на конкретному прикладі порядок обліку витрат на виробництво і формування виробничої собівартості продукції.

З номенклатури виробництва підприємства виберемо два види виробів: виріб "Х" (гранітно-мармурові плити з бронзовою тумбою) і виріб "У" (звичайні гранітно-мармурові плити). У звітному місяці виготовлено 72 штуки виробу "Х" і 95 штук виробу "У".

Витрати на матеріали, що становлять основу виробленої продукції, є прямими.

Таким чином, при відпуску їх у виробництво фіксується загальна кількість витрачених матеріалів. При цьому в кінці місяця у виробництві можуть залишатися матеріали, які не піддавалися обробці. Такі матеріали повертаються на склад, а сума списаних у виробництво матеріалів зменшується на суму таких невикористаних матеріалів. Розрахунок вартості матеріалів, витрачених на виробництво готової продукції, подано у табл. 1 і 2 (кількість витрачених за місяць матеріалів наведено в таблицях за мінусом невикористаних матеріалів).

Таблиця 1

Розрахунок вартості матеріалів, витрачених на виготовлення виробу "Х"

Найменування	Одиниця виміру	Усього витрачено за місяць	Середньозважена ціна	Вартість витрачених матеріалів, грн (гр.3 x гр.4)
Матеріал "1"	кг	180	33,37	6006,60
Матеріал "2"	кг	80	40,21	3216,80
Матеріал "3"	шт.	95	13,58	1290,10
Усього			10513,50	

Таблиця 2

Розрахунок вартості матеріалів, витрачених на виготовлення виробу "У"

Найменування	Одиниця виміру	Усього витрачено за місяць	Середньозважена ціна	Вартість витрачених матеріалів, грн (гр.3 x гр.4)	Витрачено на одиницю виробу	Сума, грн (гр.6 x гр.4)
Матеріал "А"	кг	140	33,37	4671,80	1,474	49,187
Матеріал "Б"	кг	70	40,21	2814,70	0,737	29,635
Усього			7486,50			78,822

Для підприємства прямими витратами є витрати сировини й матеріалів, купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, зарплат робітників виробництв (оплата праці – відрядна) і нарахування на неї, а також амортизація виробничого обладнання у складі інших прямих витрат. Тому аналітичний облік прямих витрат проводиться за видами продукції, що виготовляється [4].

Зі складу матеріальних витрат виключені цінності, що не піддавалися обробці, на су-

му 280 грн і поворотні відходи виробництва загальною вартістю 150 грн. Таким чином, у цілому матеріальні затрати, що включаються до виробничої собівартості, становили: 18 000 – 150 = 17 850 грн.

Поворотні відходи були оцінені за ціною можливого використання і розподілені між об'єктами обліку (виробами) пропорційно сумі використаних у виробництві матеріалів (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл поворотних відходів і ТЗВ за об'єктами обліку

Найменування виробу	Списані у виробництво матеріали	Питома вага, %		Поворотні відходи		ТЗВ	
		розрахунок	сума, грн	розрахунок	сума, грн	розрахунок	сума, грн
Виріб "Х"	10513,50	$10513,50 / 18000 \times 100$	58,41	$150,00 \times 58,41 / 100$	87,62	$1967,40 \times 58,41 / 100$	1149,16
Виріб "У"	7486,50	$7486,50 / 18000 \times 100$	41,59	$150,00 \times 41,59 / 100$	62,38	$1967,40 \times 41,59 / 100$	818,24
Усього	18000,00	100,00		150,00		1967,40	

Для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг), формування фактичної собівартості готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг) Планом рахунків передбачено рахунок 23 "Виробництво", до якого підприємства на свій розсуд відкривають відповідні субрахунки. З прийняттям чинного Плану рахунків

витрати основного і допоміжних виробництв обліковуються на одному рахунку. У зв'язку з цим на підприємстві для рахунку 23 були відкриті відповідні субрахунки: 231 "Основне виробництво", 232 "Допоміжне виробництво" [2]. Облік прямих витрат на виробництво продукції наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Відображення в обліку прямих виробничих витрат

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума, грн
Списано сировину й матеріали на виробництво продукції	231	2011	18280,00
Зменшено вартість списаних у виробництво матеріалів на суму невикористаних на кінець місяця матеріалів методом "червоного сторно"	231	2011	280,00
Віднесено на збільшення собівартості продукції суму ТЗВ, що припадає на використані у виробництві матеріали	231	2012	1967,40
Відображено вартість поворотних відходів, зданих на склад, за цінами можливого використання	209	231	150,00
Списано у виробництво куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби	231	202	671,00
Нараховано заробітну плату основним робітникам виробництва	231	661	3000,00
Проведено нарахування на заробітну плату робітників виробництва	231	65	1095,00
Нараховано амортизацію виробничого обладнання	231	131	776,60
Усього			26220,00

У ринкових умовах господарювання питанням обліку витрат і калькулювання собівартості продукції потрібно приділяти більше уваги, оскільки ефективність діяльності багато в чому залежить від зниження витрат на одиницю продукції при збереженні та підвищенні її якості. Конкурентна можливість продукції товаровиробників залежить не лише від рівня її відповідності споживчому попиту і якості, а й від величини продажної ціни, у складі якої значну частину становить собівартість.

Прибутковість підприємств, зниження собівартості визначається рівнем управління витратами, що забезпечується шляхом запровадження раціональної системи управлінського обліку. Однак управлінський облік на промислових підприємствах України формується без централізованого контролю і має певні недоліки [5]. Сьогодні підсумки, які характеризують процеси основної діяльності, для поточного оперативного управління не використовуються, що є суттєвим недоліком: практично відсутні контроль за виробничими процесами та оперативне управління ним.

Для усунення цього суттєвого недоліку необхідно пристосувати бухгалтерські регістри для отримання проміжної інформації за показниками, необхідними для оперативного контролю за витратами, управління ними і виробничим процесом у цілому, та застосувати спрощену класифікацію витрат на виробництво. Наприклад, класифікувати витрати технологічних матеріалів, витрати на оплату праці робітникам основного виробництва з відрахуваннями на соціальні заходи та витрати на засоби праці.

У сучасних умовах подальше нарощування обсягів виробництва та підвищення його ефективності можливе тільки шляхом

інтенсифікації. Практично в усіх галузях промисловості важливе значення має вирішення проблеми поліпшення якісних характеристик матеріальних ресурсів, що використовуються, їх комплексної переробки, оскільки зниження рівня матеріальних витрат в цілому по промисловості на 1% зумовлює зниження загальних витрат виробництва більше ніж на 0,7%.

Одним із основних шляхів інтенсифікації виробництва є комплексна переробка матеріальних ресурсів, включаючи повне використання всіх відходів, які при цьому отримують. Бухгалтерський облік виробничих відходів не повинен обмежуватись тільки відображенням операцій з їх оприбуткуванням з виробництва. Важливою управлінською інформацією при цьому є дані про наявність відходів у місцях зберігання. Бухгалтерія мала б формувати інформацію про величину та вартість відходів за їх видами, видами продукції або матеріалами, з яких вони одержані, місцями виникнення та й взагалі – про їх рух. До відходів виробництва промислового підприємства можна зарахувати, наприклад, відпрацьоване машинне мастило, залишки металевих матеріалів, макулатуру, полімери [5].

Для поліпшення процесу управління відходами на підприємствах доцільно запровадити окремий синтетичний рахунок 29 "Відходи виробництва". За його дебетом слід відображати надходження відходів з виробництва чи з інших джерел, а за кредитом – подальше використання. До цього рахунку також запропоновано відкрити такі субрахунки:

- 29.1 "Відходи основного виробництва" – незворотні відходи, які відображати в кількісному виразі і відносити на собівартість готової продукції;

- 29.2 “Відходи споживання” – відображати зворотні відходи, які можуть бути використані надалі, наприклад, відпрацьоване машинне мастило використовувати для змащування вузлів техніки, залишки металевих матеріалів (металобрухт), макулатуру – здавати спеціалізованим підприємствам.

Отже, кожний субрахунок відображатиме особливості утворення та використання відходів за видами та однорідними джерелами їх формування.

VI. Висновки

Отже, сьогодні головною проблемою для економіки будь-якого підприємства залишається функціонування в режимі стабільного розвитку, що потребує прийняття ефективних управлінських рішень щодо розподілу витрат на виробництво й системи обліку. Точний облік і правильне віднесення витрат гарантують підприємству в умовах сучасного виробництва прибутковість, а його працівникам – соціальну захищеність.

Список використаної літератури

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності “Об-

лік і аудит” вищих навчальних закладів / [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – [5-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир: Рута, 2003. – 726 с.

2. Інструкція з використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій від 30.10.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.ua.
3. Костів М.А. Управлінські аспекти обліку та контролю операційних доходів і витрат на підприємствах електролампового виробництва [Електронний ресурс] / М.А. Костів. – Режим доступу: www.lib.ua-ru.net.
4. Облік витрат на виробництво продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.br.com.ua.
5. Рассулова Н.В. Напрямки удосконалення обліку процесу виробництва [Електронний ресурс] / Н.В. Рассулова, Т.С. Земелева. – Режим доступу: www.rusnauka.com.

Стаття надійшла до редакції 17 січня 2012 р.

Двоезерская В.С. Усовершенствование финансового учёта производственных расходов

Статья посвящена обоснованию путей усовершенствования финансового учета производственных затрат. Определен порядок раскрытия информации о расходах производства на счетах финансового учета. Предложено для улучшения процесса управления отходами на предприятиях ввести отдельный синтетический счет 29 “Отходы производства” и соответствующие субсчета.

Ключевые слова: финансовый учет производственных затрат, себестоимость готовой продукции, калькуляция себестоимости продукции, учет отходов производства.

Dvoezerskaya V. Improvement of financial accounting production expenses

The article is devoted to study ways to improve accounting of production costs. An order of disclosure of information about production costs in the accounts of financial accounting. A process for improving waste management in enterprises to establish a separate account of a synthetic 29 “Production waste” and relevant sub.

Key words: financial accounting of production costs, the cost of finished goods, cost of production calculation, accounting for waste.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ

Розглянуто заходи державної політики регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств чорної металургії в Україні. Виділено основні її результати, особливості та недоліки. Здійснено критичний аналіз існуючих пропозицій щодо пріоритетних напрямів державної політики розвитку галузі. Обґрунтовано необхідність уведення на теоретичному рівні поняття “спонукання розвитку” виробничо-збутової діяльності металургійних підприємств.

Ключові слова: стимулювання, сприяння, якісний розвиток, державне регулювання, спонукання.

I. Вступ

Необхідність переходу до якісно нової моделі розвитку чорної металургії України неодноразово відзначено у наукових працях і програмах державних органів влади. Проте наразі відсутні практичні механізми забезпечення переходу галузевих підприємств на новий рівень розвитку. Заходи, що вживалися на державному рівні стосовно галузі, мали здебільшого антикризовий характер і спрямовувалися на стабілізацію ситуації. Відсутність науково-практичних розробок щодо механізмів регулювання діяльності металургійних підприємств пов'язана з невизначеністю характеру участі держави в цьому.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити сутність та характер основних напрямів і заходів державного регулювання діяльності металургійних підприємств в Україні.

III. Результати

Під час дослідження проблематики державного регулювання діяльності металургійних підприємств нами було виділено важливу особливість. Суть її в тому, що у працях більшості дослідників та програмних документах державних органів влади містяться такі поняття, як “стимулювання” та “сприяння” розвитку. Необхідність застосування таких заходів і потенційний ефект від них розглядали А. Жеваго, О. Давидович, Е. Кошелева, Н. Пирець, Г. Горбенко, В. Костюченко [1–6].

Сьогодні існує низка проектів законів України та нормативно-правових актів уряду з приводу розвитку експорту промислової продукції. За останні 10 років прийнято лише один документ щодо розвитку (стимулювання) експорту продукції на зовнішні ринки – розпорядження КМУ “Про схвалення Програми стимулювання

експорту продукції” від 26.10.2001 р. № 4 98-р, яке на сьогодні втратило чинність. Він мав декларативний характер і лише визначав пріоритетні заходи щодо стимулювання експорту товарів з України [7–8].

З метою більш повного розуміння теоретичної сутності пропонованих механізмів розвитку експортного потенціалу національної економіки (або її окремої галузі) необхідно спочатку з'ясувати значення понять “стимулювання” і “сприяння”. Для цього пропонуємо звернутися до Великого тлумачного словника сучасної української мови (2005 р.).

“Стимулювати” означає створювати, давати стимул чи бути стимулом до чого-небудь; прискорювати, посилювати, поліпшувати здійснення чого-небудь. Дієслово “сприяти” має більш розгорнуте значення, включаючи низку понять: сприяти – позитивно впливати на що-небудь; створювати відповідні умови для здійснення, виконання чого-небудь; подавати допомогу в чому-небудь; бути причиною, наслідком виникнення, існування чого-небудь; створювати, викликати бажання виконувати яку-небудь дію. Отже, “стимулювати” має більш жорсткий відтінок; “сприяти” можна охарактеризувати як середнє за значенням (відтінком) поняття. Тобто в обох випадках мається на увазі підтримка однією стороною відповідного бажання іншої сторони щодо якісного розвитку [9].

Досвід державного регулювання розвитку чорної металургії в Україні свідчить про те, що стосовно галузі застосовувалися заходи “стимулювання” та “сприяння”. Відзначимо, що їх застосування збігалось у часі з моментом розгортання світових фінансово-економічних криз 1998–2000 та 2008–2010 рр. Мова йде про Закон України “Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України” та постанову КМУ “Про першо-

чергові заходи зі стабілізації ситуації, що склалася в гірничо-металургійному та хімічному комплексі” № 928.

Закон “Про проведення економічного експерименту...” ініціювався з “метою створення підприємствам гірничо-металургійного комплексу України умов, необхідних для збільшення обсягу виробництва продукції та надходжень до бюджету, шляхом надання їм податкових пільг”. Тобто ставилося завдання забезпечення інноваційного розвитку галузі, розширення товарного асортименту, зниження енергоємності та розширення ринків збуту. На нашу думку, цей Закон мав *стимулювальний* характер унаслідок надання різноманітних пільг щодо сплати податків.

За окремими оцінками, реальний обсяг наданих пільг підприємствам ГМК у 1999–2001 рр. становив 2,7 млрд грн, додатково було надано відстрочок платежу на суму близько 2,0 млрд грн. В. Венгер, аналізуючи наслідки дії цього Закону, відзначив зростання прибутків підприємств – учасників експерименту за період його дії в 2,2 раза, а рентабельності – до рівня 12,3–51,6%. Зауважимо, що аналогічний показник у середньому по економіці тоді становив 4,5%, а по промисловості – 3,7% [10; 11, с. 542; 12, с. 59].

Постанова КМУ № 928 приймалася з “метою оперативного реагування на ситуацію, що склалася в гірничо-металургійному та хімічному комплексі”. Вона мала на меті реаліза-

цію низки кроків, які б *сприяли* відновленню конкурентних позицій вітчизняних підприємств на міжнародних ринках. Такими кроками стали фіксація тарифів на послуги залізниці та електричну енергію, скасування цільової надбавки за природний газ. Держава надала виробникам фінансову допомогу, створивши умови для досягнення ними цінової конкурентоспроможності на світових ринках.

Таким чином, заходи стимулювання спрямовувалися на вирішення виробничо-технологічних завдань, а заходи сприяння – відповідно, на забезпечення торговельної конкурентоспроможності вітчизняної металургії. Проте їх реальною метою було пом'якшення негативного впливу світової кризи на діяльність українських металургійних компаній.

На рис. 1 у схематичному вигляді ми спробували узагальнити інструменти державної політики регулювання виробничо-збутової діяльності вітчизняної чорної металургії. На ньому зліва – ті інструменти, які мали практичне застосування на рівні державних органів влади (розглянуті вище Закон України “Про проведення економічного експерименту...” від 1999 р., постанова КМУ № 928, девальвація гривні та набуття Україною членства в СОТ – усі 2008 р.), а з правого боку – пропозиції, подані у працях окремих вітчизняних дослідників (Е. Кошелева, Г. Горбенко, О. Молдован, В. Костюченко, К. Антоневська, Б. Колінець).

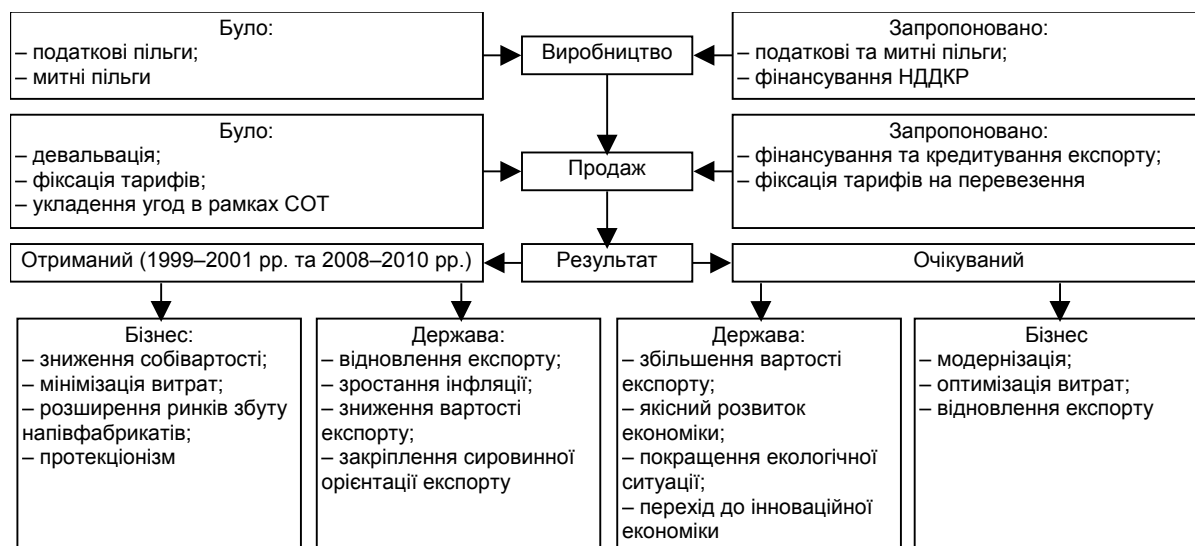


Рис. 1. Інструменти державного регулювання діяльності металургійних підприємств в Україні

Відзначимо, що за результатами кризового 2009 р., виробництво чавуну (до 2008 р.) зменшилося на 17,1%, напівфабрикатів – на 1,4%, а сталі без напівфабрикатів – у 1,5 раза [13]. Помірне зниження обсягів виробництва чавуну та напівфабрикатів зумовлювалося попитом на них з боку світових споживачів, які одночасно зменшили замовлення на придбання готового прокату. Це додатко-

во призвело до закріплення українських металургійних підприємств у статусі постачальників сировини для подальшої переробки та випуску готової продукції на підприємствах інших країн. У 2009 р., зменшення фізичних обсягів випуску металопродукції автоматично вплинуло на її експорт. При цьому вартісні показники експорту металопродукції зменшилися в 2,0–2,3 раза (див. табл. 1).

Експорт окремих видів продукції чорної металургії [14]

Продукція	2008 р.		2009 р.	
	тон	млн дол. США	тон	млн дол. США
Чавун переробний	1472480,7	730,1	1379998,5	369,1
Прокат готовий чорних металів	13867996,8	11575,8	10981930,4	4976,7

З табл. 1 видно, що відбулося нерівномірне зниження фізичного випуску продукції та доходу від її реалізації на зовнішніх ринках. Зниження валютних надходжень від експорту металопродукції її виробники компенсували через низький курс гривні до долара (який девальвував до 7,89 грн/1 дол. США), утримавши тим самим внутрішній рівень доходів від експорту. Зниження фізичних обсягів випуску продукції зумовило зменшення показників споживання природного газу як джерела енергії для виробництва. Проте це майже не вплинуло на витрати щодо його придбання, адже девальвація спричинила збільшення його вартості у гривневому еквіваленті.

За даними НБУ, середній офіційний курс гривні до долара США у 2008 р. становив 5,27 грн, а у 2009 р. – відповідно, 7,79 грн. Обсяги імпорту газу природного (код 2711 21 00 00 згідно з УКТЗЕД), за даними Держстату, у ці роки становили, відповідно, 9 438 805,6 та 7 979 357,7 тис. дол. США. Тепер розрахуємо вартість імпорту газу природного у гривневому еквіваленті для розуміння негативного впливу девальвації на діяльність металургійних підприємств:

$$\begin{aligned}
 &2008 \text{ р.} = 5,27 \text{ грн} \times \\
 &\times 9\,438\,805,6 \text{ тис. дол. США} = \\
 &= 49\,742\,505,5 \text{ грн;} \\
 &2009 \text{ р.} = 7,79 \text{ грн} \times \\
 &\times 7\,979\,357,7 \text{ тис. дол. США} = \\
 &= 62\,159\,196,5 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

З розрахунків видно, що, попри зниження вартісних обсягів імпорту газу на 15,5%, витрати на його придбання в національній валюті зросли на 25% [14–15].

Фіксація внутрішніх тарифів на залізничні перевезення надала металургійним підприємствам додаткову можливість знизити експортні ціни на продукцію. Мораторій на підвищення транспортних тарифів для підприємств металургійної галузі діяв упродовж 2008–2010 рр. Постановою КМУ від 02.06.2010 р. № 397 цей мораторій було скасовано; до речі, на вимогу комісії МВФ. Крім того, на скасування мораторію напояли державні монополії, зокрема Укрзалізниця та морські порти [16–17].

Набуття Україною членства в СОТ дало змогу ліквідувати два важливі недоліки в експортній діяльності вітчизняної чорної металургії: зняти нетарифні обмеження на поставки продукції до ЄС та США, а також спростити процедуру захисту від антидемпінгових та інших компенсаційних заходів з боку урядів країн-імпортерів. Це позитивно вплинуло на діяльність галузевих підприємств завдяки розширенню ринків збуту та ускладненню процедури відкриття будь-яких розслідувань щодо їх продукції.

Узагальнюючи викладене вище, можна дійти висновку, що надання податкових пільг створювало умови для реформування виробничо-технологічної структури галузі, набуття Україною статусу члена СОТ надало стимули для розширення географії експорту чорних металів, а також сприяло посиленню позицій галузевих підприємств у можливих торговельних суперечках з іншими країнами. Девальвація гривні та фіксація внутрішніх тарифів активно сприяли відновленню цінової конкурентоспроможності галузевих експортерів у період кризи.

Жодних кардинальних структурних зрушень у виробничо-технологічній чи торговельній діяльності галузевих підприємств не відбулося. Тобто ефективність цих заходів у стратегічному вимірі залишилася низькою та мала ситуативний характер. Незважаючи на це, окремі автори пропонують і надалі використовувати деякі з цих інструментів у регуляторній політиці держави стосовно галузі. Далі розглянемо сутність цих пропозицій.

На користь збереження фіксованих транспортних тарифів висловлювалася Е. Кошелева, розглядаючи напрями розвитку металургійної галузі України в умовах кризи. Здійснений нами аналіз результатів балансових нарад між представниками КМУ та власниками металургійних підприємств свідчить про зацікавленість останніх у збереженні преференційних тарифів. Збереження преференційних тарифів можливе лише в умовах економічної кризи, коли кожна країна застосовує різноманітні субсидії для місцевих експортерів, що позбавляє її права критикувати аналогічну діяльність інших держав. У свою чергу, О. Молдован, відзначає, що фіксація тарифів може відбуватися лише за умови існування стимулів спрямування додаткової ліквідності на конкретні цілі розвитку [3; 17; 18].

Аналіз здійснюваної в Україні політики регулювання діяльності металургійних підприємств засвідчив, що заходи стимулювання та сприяння не забезпечили структурного реформування галузі. Крім того, надання пільг потребувало залучення значних фінансових ресурсів – на суму не менше ніж 6,7 млрд грн. При цьому отримувачі пільг не забезпечили виконання покладених на них зобов'язань щодо технологічних зрушень, розвитку виробництва та експорту.

Незважаючи на негативний попередній досвід пільгового податкового стимулювання технологічного переоснащення вітчизняних металургійних підприємств, Г. Горбенко про-

понує й надалі застосовувати його. Пропозиції цього автора стосуються надання відстрочок у сплаті сум до бюджету строком на 3–5 років за умови переоснащення виробництва. Додатково має бути максимально знижене ввізне мито на необхідне для цього обладнання [5].

По-перше, зниження ввізного мита негативно вплине на динаміку доходів бюджету, у структурі яких воно займає не менше ніж 4,0%. З іншого боку, у разі здійснення такого імпорту підприємства змушені будуть акумулювати значну кількість валюти для оплати відповідних контрактів. У 2007–2010 рр. імпорт металургійного обладнання становив 478,6 млн дол. США (див. рис. 2).

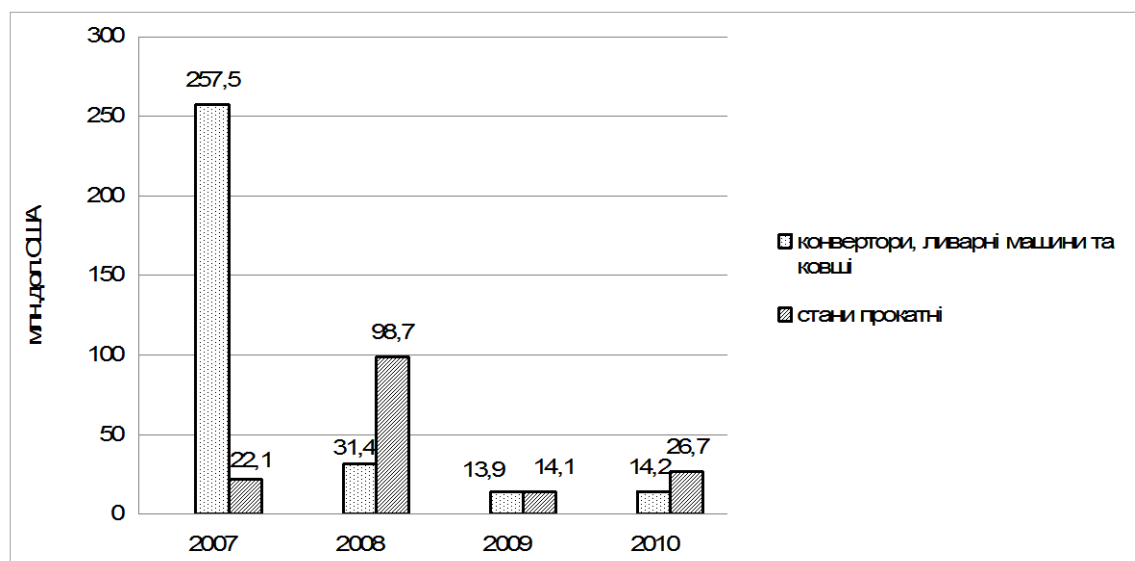


Рис. 2. Імпорт обладнання для металургійного виробництва в Україні [14]

Зменшення доходів державного бюджету та оплата імпортованих контрактів нестимуть негативний ефект для економіки в короткостроковому періоді, на відміну від іншого чинника. Мається на увазі уповільнення внутрішнього розвитку сектора наукових досліджень. Приклад негативного впливу нарощування імпорту технік і технологій для потреб внутрішнього виробництва наводить В. Геєць, аналізуючи досвід промислової політики в Канаді. За роки економічного зростання (2000–2008 рр.) українські промислові підприємства придбали за кордоном не менше ніж 40% загального обсягу нових технологій. Крім того, сьогодні окремі вітчизняні металургійні підприємства вимушені декілька років чекати своєї черги на отримання сучасного обладнання від іноземних компаній [19–20].

Останніми роками представниками вітчизняного експертно-наукового товариства багато уваги приділили такому напрямку, як фінансування експорту. Я. Жаліло, Л. Колінець, К. Антоневська, висловлювали пропозиції щодо необхідності створення в Україні

спеціалізованих установ державного, приватного та змішаного характеру. Під такими установами розуміються банки, експортно-кредитні агентства, фонди, страхові компанії тощо. Створення та розвиток цього механізму розвитку в Україні є проблематичним через відсутність відповідного законодавства, а також через багаторічний дефіцит державного бюджету [21, с. 307–308; 22–23].

Аналіз здійснених в Україні заходів щодо державного регулювання розвитку чорної металургії та отриманих результатів засвідчив необхідність переходу до якісно нової моделі розбудови умов функціонування провідної галузі національної економіки. При цьому держава має відмовитися від прямого та прихованого субсидювання експортної діяльності вітчизняних підприємств. Це дасть змогу знизити витрати бюджету, а також унеможливить застосування обмежувальних заходів з боку інших країн.

О. Шнипко відзначав той факт, що в разі перегляду принципів державної допомоги приватному сектору в бік надання нефінан-

сових послуг в останнього звучуються можливості для вилучення ренти (нецільового використання субсидій – *авт.*) [24, с. 387].

В. Венгер та В. Точилін зазначають, що має бути створена нова платформа взаємодії органів влади, власників підприємств та провідних наукових організацій. При цьому кожен учасник має рівні права та можливості. Особлива роль у цьому “трикутнику”, на думку зазначених авторів, відводиться державі, яка має: віднайти внутрішні джерела фінансування НДДКР; економічно обмежити експорт продукції 3 і 4-го технологічних укладів; спростити експортерам доступ до джерел комерційної інформації та процедур встановлення партнерських відносин [25].

Іншими словами, держава, особливо на початковому етапі реформ, має зайняти жорстку позицію в питанні регулювання діяльності металургійних підприємств. Має бути створена теоретична (наукового та законодавчого характеру) платформа, на якій надалі буде здійснюватися розроблення та застосування відповідного практичного інструментарію. Варто відзначити, що необхідність застосування примусово-адміністративних заходів щодо зниження енергетичної ресурсоемності вітчизняних підприємств знайшла своє відображення як одна із тез щорічного послання Президента України (2011 р.). Такі заходи мають також спрямовуватися на кардинальну зміну товарної структури експорту [26].

Зважаючи на викладене вище, було б доцільно, принаймні на теоретичному рівні, запропонувати до розгляду таке поняття, як “спонукання до розвитку виробничо-торговельного потенціалу” металургійних підприємств. Для розкриття його сутності звернімося до тлумачного словника та визначимо зміст поняття “спонукати”.

Спонукати – викликати у кого-небудь бажання робити що-небудь; змушувати, схилити, заохочувати до якоїсь дії, певного вчинку [9].

Як бачимо, дієслово “спонукати” має більш жорсткий відтінок порівняно зі словами “стимулювати” та “сприяти”. Незалежно від того, яку модель поведінки вибирає держава (стимулювальну, сприятливу чи спонукальну), прогнозований результат у всіх випадках має однакову суть – підвищення конкурентоспроможності національної економіки в довгостроковій перспективі. Але кожна модель поведінки повинна мати певний набір інструментів, за допомогою яких буде досягатися поставлена мета. Зробимо припущення, що такі інструменти можуть мати спільний для всіх моделей поведінки характер (податковий, митний, тарифний тощо), відрізняючись лише в бік його посилення чи послаблення.

Поняття “спонукання до розвитку виробничо-торговельного потенціалу” має передбачати застосування жорстких заходів, які змушуватимуть власників металургійних підприємств до кардинальних змін у виробництві та експорті. Держава, як гарант розвитку країни та суспільства, схилитиме виробників до діяльності в інтересах національної економіки, досягаючи тим самим високого рівня конкурентоспроможності у світі. Попередні механізми державного впливу на їх діяльність лише посилювали технічне та торговельне відставання України від розвинутих економік світу.

У рамках політики “спонукання” традиційні механізми активізації виробничого та експортного потенціалу металургійних підприємств прогнозовано набуватимуть більш жорсткого характеру. На зміну політиці “теплих умов”, що ставить під загрозу якісний розвиток суспільства, має прийти політика “застосування сили”, коли підприємства змушені будуть виконувати поставлені перед національною економікою завдання. Такими завданнями є стабільний якісний розвиток, науково-технічний прогрес, добробут, заможне суспільство, екологічна безпека.

Зокрема, фінансові та податкові пільги можуть бути замінені на цільові проекти щодо створення сучасного обладнання та технологій. По-перше, нівелюватиметься можливість нераціонального використання бюджетних коштів; по-друге, обмежуватиметься імпорт обладнання та технологій, що позитивно вплине на зовнішньоторговельний та платіжний баланси країни; по-третє, прискорюватиметься процес технологічного розвитку галузі.

Замість фіксації внутрішніх тарифів і знецінення національної валюти, які створюють умови для цінової конкурентоспроможності продукції з низьким рівнем переробки, мають бути створені адміністративні та економічні обмеження на її експорт. Одночасно з цим необхідно створити відповідні умови для нарощування вітчизняними підприємствами випуску та експорту продукції 5 і 6-го технологічних укладів. Тобто держава має довести до приватного бізнесу недоцільність та економічну неефективність експорту продукції 3 і 4-го технологічних укладів.

IV. Висновки

Аналіз досвіду реформування вітчизняної чорної металургії засвідчив необхідність переходу до нової моделі участі держави в процесі регулювання розвитку виробничо-торговельного потенціалу галузевих підприємств. Механізми, що були застосовані в період кризових явищ на світових ринках, не можуть бути використані в умовах економічного відновлення та зростання. Крім того,

пряме чи опосередковане фінансування діяльності металургійних підприємств лише посилює дефіцит державного бюджету.

Існуючі інструменти регулювання діяльності металургійних підприємств не забезпечують виконання поставлених перед ними завдань, саме тому держава має відмовитися від понять “стимулювання” та “сприяння” розвитку виробничо-торговельного потенціалу галузі, попри схильність до них власників підприємств та окремих представників експертно-наукового товариства.

На державному рівні необхідно перейти до політики “спонукання” розвитку виробничо-торговельного потенціалу. Серед перспективних інструментів політики “спонукання” можна відзначити зміну порядку відшкодування ПДВ (для спонукання розвитку виробничого потенціалу), а також перегляд тарифів на транспортування металопродукції залізничним транспортом і перевалку в торгових портах (спонукання розвитку торговельного потенціалу) [27–28].

Список використаної літератури

1. Жеваго А.В. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності в глобальних умовах розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / А.В. Жеваго. – К., 2006. – 21 с.
2. Давидович О.І. Формування ефективної експортоорієнтованої моделі економічного розвитку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / О.І. Давидович. – К., 2005. – 26 с.
3. Кошелева Е.Г. Пути выхода металлургической отрасли из кризиса / Е.Г. Кошелева, Е.Л. Суюсанова // Вісник Дон-НУ. Серія В.: Економіка і право. – 2009. – Вип. 1. – С. 103–109.
4. Пирець Н.М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Н.М. Пирець. – Донецьк, 2005. – 24 с.
5. Горбенко Г.М. Регулювання експортної діяльності підприємств чорної металургії України (на прикладі Європейського Союзу) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / Г.М. Горбенко. – Дніпропетровськ, 2002. – 21 с.
6. Костюченко В.М. Економічні передумови структурних змін зовнішньоекономічної діяльності / В.М. Костюченко // Вісн. Черкас. ун-ту. Сер.: Екон. науки. – 2009. – Вип. 152. – С. 32–37.
7. Курищук В. Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту в Україні / В. Курищук // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 84–89.
8. Про схвалення програми стимулювання експорту продукції [Електронний ресурс] / Розпорядження КМУ від 26.10.2001 р. № 498-р / Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [за ред. В. Бусела]. – К. : Перун, 2005. – 1720 с.
10. Розвиток сектора чорної металургії в Україні / Світовий банк. – К. : Міленіум, 2004. – 110 с.
11. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна] ; НАН України ; Ін-т економіки та прогнозув. – К., 2009. – 640 с.
12. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України. – Київ, 2008. – 572 с.
13. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2010 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
14. Експорт-імпорт окремих товарів за країнами світу (щомісячна інформація) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
15. Річний звіт Національного банку України за 2010 / [гол. ред. кол. Ю.В. Колобок] ; Національний банк України. – К., 2011. – 240 с.
16. Бізнес-портал о реальном секторе экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ugmk.info>.
17. Про ліквідацію деяких консультативних, дорадчих та інших допоміжних органів, утворених Кабінетом Міністрів України. Постанова КМУ від 02.06.2010 р. № 397 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=397-2010-%EF>.
18. Молдован О. Кризові явища в промисловості України та пріоритетні напрямки антикризової політики [Електронний ресурс] / Аналітичні записки НІСД. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/>.
19. Геєць В.М. Перспективи розвитку економіки України та можливий вплив на нього інноваційних факторів [Електронний ресурс] / В.М. Геєць. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/Text/Dopovid.pdf>.
20. Економіка України за 1991–2009 рр. / [за заг. ред. акад. НАН України В.М. Гейця ін.] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К. : Держкомстат України, 2010. – 112 с.
21. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії

- держави : монографія / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
22. Колінець Л.Б. Фінансово-кредитний інструментарій стимулювання зовнішньоекономічної діяльності у світовій економічній системі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Л.Б. Колінець. – Тернопіль, 2005. – 24 с.
 23. Антошевська К.Ю. Кредитування експортоорієнтованих підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / К.Ю. Антошевська. – К., 2006. – 15 с.
 24. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипко ; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 456 с.
 25. Венгер В.В. Особливості взаємодії держави та бізнесу у сфері гірничо-металургійного комплексу України: від підтримки до партнерства / В.В. Венгер, В.О. Точилін // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 114–128.
 26. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
 27. Денисов К.В. Інструменти державної політики сприяння розвитку експортного потенціалу металургійних підприємств у відповідності до норм та правил СОТ / К.В. Денисов // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 35–39.
 28. Денисов К.В. Тарифна політика державних монополій як інструмент стимулювання якісних зрушень у структурі експорту чорної металургії України / К.В. Денисов // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 22–33.

Стаття надійшла до редакції 19 січня 2012 р.

Денисов К.В. Анализ особенностей государственной политики регулирования производственно-сбытовой деятельности предприятий черной металлургии Украины

Рассмотрены меры государственной политики регулирования производственно-сбытовой деятельности предприятий черной металлургии в Украине. Выделены основные их результаты, особенности и недостатки. Произведен критический анализ существующих предложений относительно приоритетных направлений государственной политики развития отрасли. Обоснована необходимость введения на теоретическом уровне такого понятия, как “принуждение к развитию” производственно-сбытовой деятельности металлургических предприятий.

Ключевые слова: стимулирование, способствование, качественное развитие, государственное регулирование, принуждение.

Denisov K. The analysis of government regulation policy of production and sales activities at the ferrous metallurgy enterprises in Ukraine

Means of government regulation policy of production and sales activities at the ferrous metallurgy enterprises in Ukraine are covered. Its main results, features and disadvantages are highlighted. Critical analyses of existing proposals for priority directions of government policy for the field development is made. The necessity of theoretic implementation of the concept “development motivation” of the production and sales activities of metallurgy enterprises is justified.

Key words: stimulation, support, quality development, government regulation, motivation.

УДК 658.5

Л.О. Жилінська

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті наведено складові процесу діагностики, які передбачають логіко-математичне перетворення показників, їх кількісну характеристику, спрямовану на якісну ідентифікацію стану об'єкта дослідження.

Ключові слова: ризик, діагностика, невизначеність, середовище, параметричні, непараметричні, евристичні методи.

I. Вступ

Економіка України розвивається у нестабільному політичному, соціальному та економічному середовищі за несприятливих, а почасти – кризових та екстремальних умов. Дію економічних механізмів владні органи намагаються замінювати так званим “ручним регулюванням”, спостерігаються вплив на взаємодію між державним і приватним секторами, пряме контролювання діяльності приватних підприємств. Різке розшарування населення за рівнями доходу призводить до зменшення як первинного попиту споживачів, так і обсягу ринку кінцевих продуктів (особливо вітчизняного виробництва). Нестабільність в економіці істотно погіршує перспективи зростання українських підприємств, знижує можливості нагромадження капіталу, необхідного для вкладень у виробництво, особливо в основні фонди.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів управління підприємствами в умовах невизначеності та ризику зробили праці вітчизняних і зарубіжних економістів: О. Альгіна, І. Балабанова, І. Бланка, А. Буянова, Г. Великоїваненко, П. Верченко, В. Вітлінського, Ю. Гермейера, В. Гранатурова, Ю. Єрмолаєва, А. Камінського, К. Кірсанова, М. Клапків, Т. Клебанової, Г. Клейнера, В. Ковальова, Б. Койлі, Н. Машина, Д. Месен, Л. Михайлова, М. Моїсєєва, О. Мороза, Ф. Найта, Т. Райса, О. Устенко, Е. Уткіна, В. Хобти, В. Черкасова, Д. Штефанича, О. Ястремського.

Теоретичні засади та практичні рекомендації щодо діагностики діяльності підприємства в умовах нестабільного середовища функціонування розглянуто А. Вартановим, А. Воронковою, О. Гетьманом, А. Градовим, А. Гречан, Н. Данілочкіною, В. Забродським, В. Зінченко, Г. Козаченко, Л. Костирко, І. Отенко, В. Пономарьовим, Г. Савицькою, І. Сокириницькою, В. Шаповалом.

Однак процеси перебудови системи господарювання об'єктивно зумовлюють наростання невизначеності ситуації і нестабільності соціально-економічного середовища, в якому діють підприємства. Унаслідок цього знижуються можливості прогнозування, погіршується якість прогнозів і, як наслідок, зростають та урізноманітнюються ризики, спричиняючи відхилення від поставленої мети.

II. Постановка завдання

Метою статті є теоретичне та методологічне обґрунтування організаційно-економічного механізму діагностики діяльності підприємств з урахуванням ризику, що сприятиме їх адаптації до функціонування у нестабільному ринковому середовищі.

III. Результати

Необхідність аналітичного (діагностичного) дослідження підприємства для виявлення проблемних питань функціонування та розроблення засобів, спрямованих на покращення його становища, не викликає сумнівів та усвідомлюється усіма дослідниками. Але, як засвідчив аналіз окремих публікацій, вимоги до змісту процесу діагностики, перелік об'єктів дослідження, методологія узагальнення отриманих результатів ще перебувають у стадії формування та неоднозначно трактуються різними фахівцями.

Діагностика не є чимось новим в економіці вітчизняних підприємств. Від визначення й оцінки стану функціонування суб'єктів економічного процесу залежить розроблення комплексу профілактичних заходів, рекомендацій і процедур, спрямованих на поліпшення цього стану або запобігання несприятливим для його функціонування ситуаціям і подіям у невизначеному ринковому середовищі. Тобто економічна діагностика має виступати як обґрунтована та достовірна процедура, від якої залежить подальша діяльність суб'єкта господарювання. Будь-який неправильно зроблений діагностичний висновок може звести нанівець усі зусилля

підприємства, спрямовані на досягнення стабільності чи кращих перспектив розвитку.

Термін “діагностика” походить від грецького *diagnōstikós* – здатний розпізнавати – і розглядається як вчення про методи і принципи розпізнавання проблемних ситуацій та постановки діагнозу. Іншими словами, діагностика передбачає: розпізнавання стану об’єкта за другорядними ознаками; дослідження стану об’єкта; формування уявлення про об’єкт.

Серед економістів поки не існує єдиного підходу до розуміння сутності і змісту процесу діагностики, незважаючи на те, що це поняття достатньо широко застосовується при дослідженні всіх проблем удосконалення організації виробництва й управління підприємством. Досить поширеною помилкою менеджерів є прийняття рішення без встановлення дійсної причини проблеми, тобто без визначення тих “хвороб”, від яких необхідно “вилікувати” підприємство.

Розглянемо механізм діагностики як систему елементів (процеси діагностики), призначених для перетворення вихідної інформації про стан об’єкта управління шляхом проведення діагностичних процедур на можливі рекомендації щодо зменшення негативних впливів і покращення (відновлення) стану об’єкта. Узагальнюючи та творчо розвиваючи існуючі методичні підходи щодо проведення діагностики, було здійснено декомпозицію процесу діагностики. На рис. 1 виділено такі етапи діагностики:

- 1) визначення об’єкта діагностики – політичної, соціальної, економічної, технічної систем, суспільних відносин і зовнішнього середовища, що поділяється на зовнішнє середовище прямого і непрямого впливу на об’єкт дослідження;

- 2) визначення меж системи як об’єкта аналізу, побудова математичної моделі;

- 3) процес аналізу й оцінювання окремих факторів;

- 4) синтез впливу факторів на діяльність підприємства;

- 5) формуванні кінцевих висновків суб’єкта управління щодо результатів діагностики та визначення варіантів вирішення виявлених проблем.

Ці етапи як складові процесу діагностики передбачають логіко-математичне перетворення аналізованих показників, їх кількісну характеристику, спрямовану на якісну ідентифікацію стану об’єкта дослідження.

Грунтовні рекомендації щодо кількісного оцінювання ризику наводять В.В. Вітлінський та Г.І. Великоіваненко: “вимірювальними властивостями економічних систем повинні бути характеристики структури, стану, динаміки чи поведінки цих систем та зовнішнього середовища, котрі дають змогу в

умовах невизначеності та конфлікту віднайти й деталізувати за потенційними наслідками можливі майбутні стани чи траєкторії (їх множину) поведінки певних економічних об’єктів, можливі відхилення від цілей, можливі збитки, невикористані можливості” [1, с. 16].

Методи, що застосовуються для проведення діагностики, зумовлені самим визначенням цього терміна як процесу, що пов’язаний з розпізнаванням і виявленням стану і проблем функціонування об’єкта. Тобто найбільш прийнятними для цілей діагностики є методи розпізнавання образів, за допомогою яких можна визначати, до якого класу належить об’єкт або досліджувана ситуація. Коло завдань, які можуть вирішуватися за допомогою систем розпізнавання, є досить широким. Сюди останнім часом усе частіше зараховують не тільки завдання технічної діагностики розпізнавання, а й завдання розпізнавання складних процесів та явищ, що виникають, наприклад, при виборі доцільних дій керівників в умовах ефективного управління технологічними, економічними, транспортними або іншими операціями. У кожному з таких завдань аналізуються певні явища, процеси, зовнішнє становище. Але перед діагностикою об’єкта або ситуації необхідно отримати про нього впорядковану інформацію. Ця інформація являє собою характеристику об’єктів, їх відображення на множині сприймаючих органів системи розпізнавання.

Розпізнавання образів можна визначити як зарахування вихідних даних до певного класу за допомогою виділення суттєвих ознак або властивостей із загальної маси менш суттєвих деталей [2]. І головна складність у цьому процесі – це визначення принципу, на підставі якого певні об’єкти можуть бути визнаними схожими між собою. Розроблення цієї проблематики може сприяти автоматизації не тільки рутинних, а й творчих дій менеджера.

Предмет розпізнавання образів об’єднує кілька наукових дисциплін; їх пов’язує пошук вирішення спільного завдання – виділити елементи, які належать до конкретного класу, з множини елементів, що належать до декількох класів. Під класом образів розуміють певну категорію, яка визначається низкою властивостей, спільних для всіх її елементів. Образ – це опис будь-якого елемента як представника відповідного класу образів [4, с. 18].

Розпізнавання – це логіко-класифікаційний процес, який реалізується системою розпізнавання, що має вхід та вихід. На вхід системи подається інформація про ознаки, притаманні об’єктам, що ідентифікуються. На виході системи відображається інформація про те, до яких класів зараховано розпізнані об’єкти. З метою з’ясування сутності та ана-

лізу сфери застосування методів розпізна-

вання образів розглянемо їхню типологію.

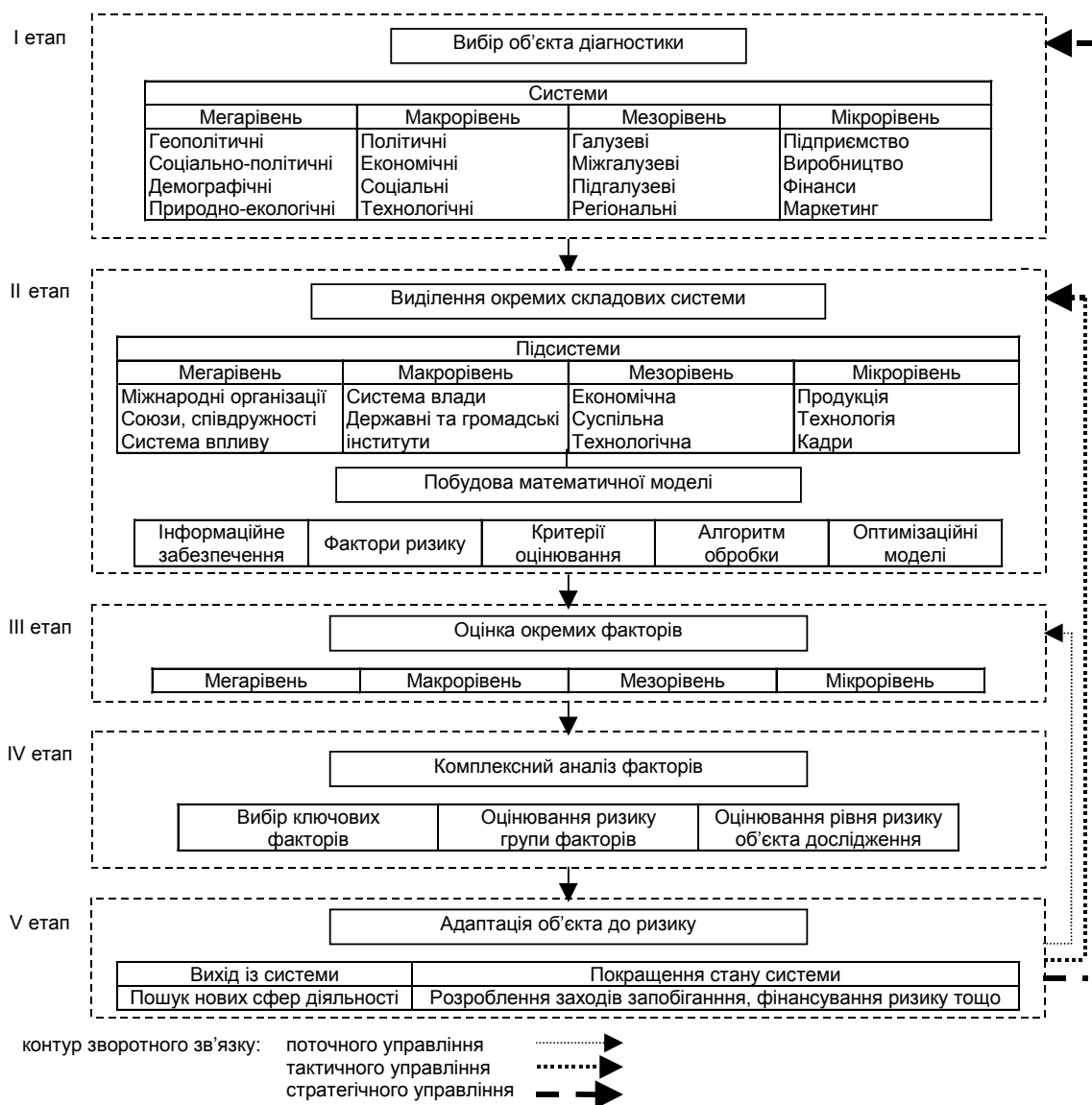


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм діагностики

Окремі автори розрізняють параметричні, непараметричні та евристичні методи, інші – виділяють групи методів, виходячи з напрямів, що склалися в даній сфері дослідження. Досить обґрунтованою є класифікація, розглянута у праці І.Г. Сокиринської [3]. Вона виділяє дві основні групи методів розпізнавання образів: інтенсіональні методи, які ґрунтуються на операціях з ознаками та екстенсіональні методи, підставою для яких є операції з об'єктами.

Особливістю інтенсіональних методів є те, що як елементи операцій при побудові і застосуванні алгоритмів розпізнавання образів вони використовують різноманітні характеристики образів та їх зв'язків. Такими елементами можуть бути окремі значення або інтервали значень ознак, середні величини та дисперсії, матриці зв'язків, ознак. При цьому об'єкти в цих методах виступають у ролі індикаторів для оцінювання вза-

ємодії та поведінки своїх атрибутів. Група інтенсіональних методів включає і логічні методи, які ґрунтуються на апараті алгебри логіки, коли формується певна система логічних правил розв'язання; лінгвістичні методи розпізнавання, що базуються на використанні спеціальних граматик, за допомогою яких може бути описана сукупність властивостей об'єктів, що розпізнаються; методи, засновані на припущеннях щодо класу функцій розв'язання (в цьому випадку математична задача розпізнавання зводиться до задачі пошуку екстремуму).

У методах екстенсіональної групи, на відміну від інтенсіонального напрямку, кожному об'єкту, що вивчається, надається більш самостійне діагностичне значення. Тобто кожний об'єкт розглядається як цілісна індивідуальна система, що має власну діагностичну цінність. Основними операціями в розпізнаванні образів тут постають визна-

чення схожості та відмінностей різних об'єктів. До найбільш простих екстенціональних методів розпізнавання належить метод порівняння з прототипом. Він, зокрема, може застосовуватися при розв'язанні задач економічного напрямку, коли можна встановити певний еталон кожного окремого класу. Для класифікації невідомого об'єкта знаходять найближчий до нього прототип (еталон), і об'єкт зараховують до того самого класу, що й прототип. Ще один з методів цієї групи – метод k-найближчих сусідів, коли при класифікації невідомого об'єкта знаходять задане число (k) геометрично найближчих до нього в просторі ознак інших об'єктів (найближчих сусідів) із заздалегідь відомою належністю до класів, що розпізнаються. Рішення про зарахування невідомого об'єкта до того чи іншого діагностичного класу приймають за допомогою аналізу інформації про відому належність його найближчих сусідів.

Дослідження ризиків доцільно проводити за кількома основними напрямками, наявність яких зумовлена:

- особливостями зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство і яке перебуває в процесі постійного розвитку;
- особливостями безпосередньо суб'єкта, що займається підприємницькою діяльністю;
- взаємозв'язком і взаємопроникненням зовнішнього середовища і внутрішнього механізму господарювання та у зворотному напрямі.

Економічні, екологічні, соціальні та інші проблеми, що пов'язані із функціонування підприємницьких структур, часто характеризуються лише теоретично, пропонуються загальні описові рекомендації щодо їх вирішення без використання числових показників. Чіткі підходи на зразок класичного статистичного чи регресійного аналізу стосовно підприємницьких організацій використати неможливо. Описові методики не дають змоги комплексно оцінювати ризики, що виникають у процесі діяльності підприємств, з метою визначення проблем та пошуку шляхів покращення ситуації. Комплексний аналіз можна здійснювати лише на якісному рівні із використанням суто словесних міркувань та висновків (метод експертних оцінювань).

Проте за допомогою нечітких описів суворого мовою математики можна формулювати та розв'язувати навіть такі задачі, в яких присутні лише лінгвістичні висловлювання (нечислові змінні), а також оцінювати ефективність функціонування системи шляхом поєднання кількісних і якісних показників, розглядаючи їх не тільки у статичній, а й у динамічній.

Для оцінювання ризику окремих видів діяльності підприємства можна додатково використовувати апарати нечіткої логіки та нечітких множин, що об'єктивно дає змогу моделювати виробничі, комерційні, фінансові та інвестиційно-інноваційні аспекти діяльності підприємства. Апарати нечітких множин та нечіткої логіки призначені для роботи із числовими і нечисловими даними та налаштування моделі відповідно до реальних даних.

Загальна процедура побудови моделі об'єкта з використанням методів нечітких множин включає створення множини значень змінних для можливих станів об'єкта і, відповідно, множини оцінок (бальних чи лінгвістичних) цих значень.

Основним поняттям теорії нечіткої логіки є лінгвістична змінна – змінна, значеннями якої є слова або вирази природної чи штучної мови. Прикладом лінгвістичної змінної може бути характеристика такого показника, як “зменшення ефективності виробництва”, якщо вона вказується в лінгвістичних значеннях: незначне, помітне, істотне, катастрофічне тощо. Лінгвістичні значення нечітко характеризують наявну ситуацію.

Визначення лінгвістичних оцінок змінних і необхідних для їх формалізації функцій належності є першим етапом побудови нечіткої моделі досліджуваного об'єкта. У літературі з нечіткої логіки цей етап одержав назву фазифікації змінних (від англ. fuzzification).

Зміст лінгвістичного значення X характеризується обраною мірою – функцією належності (membership function) $\mu: U \rightarrow [0,1]$, за якою кожному елементу u універсальної множини U ставлять у відповідність значення сумісності цього елемента з X. Наприклад, універсальною множиною є множина всіх можливих значень падіння ефективності виробництва (від 0 до 100%).

Нечіткі описи у структурі методу оцінювання ризикових ситуацій з'являються у зв'язку з невпевненістю експерта, що виникає при різноманітних класифікаціях. Наприклад, експерт не може чітко розмежувати поняття “високої” і “максимальної” ймовірності або провести межу між середнім і низьким рівнем значення деякого параметра (падіння ефективності виробництва). Тоді застосування нечітких описів передбачає, що експерт утворює лінгвістичну змінну зі своєю терм-множиною значень. Наприклад, змінна “рівень ризику” повинна мати терм-множинне значення (терм – повний набір лінгвістичних термінів, що відповідають усім можливим станам даної змінної): {дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий}. Щоб конструктивно описати лінгвістичну змінну, експерт обирає відповідну їй кількісну ознаку, наприклад, сконструйований певним способом показник величини

ризикі виникнення небезпеки, що набуває значення від нуля до одиниці. Далі експерт кожному значенню лінгвістичної змінної (яке за своєю сутністю є нечіткою підмножиною області значень показника рівня ризику в

інтервалі $[0, 1]$) зіставляє функції належності рівня ризику тій чи іншій нечіткій підмножині. Найпоширенішими є трапецієподібні функції належності (рис. 2).

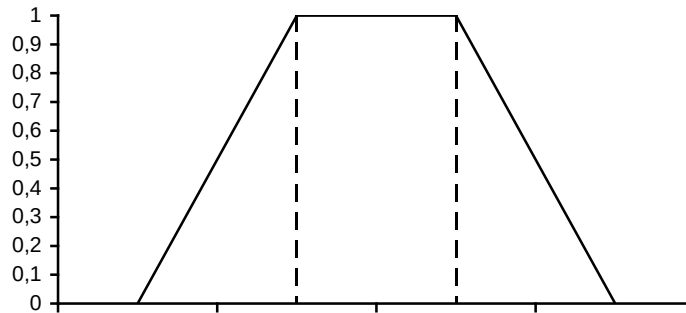


Рис. 2. Нечітка змінна x із трапецієподібною функцією належності

Нижня основа трапеції $[\underline{x}, \underline{x}']$ виражає всю припустиму множину значень нечіткого фактора x , верхня $[\bar{x}, \bar{x}']$ – тих значень, для яких експерт встановлює гарантовану відповідність обраному значенню лінгвістичної змінної. Бічні ребра трапеції відображають зміну рівня впевненості експерта щодо його оцінки від 1 до 0. Усі інші значення фактора x , що виходять за межі основи трапеції, однозначно не будуть відповідати обраній лінгвістичній змінній.

Для компактного опису трапецієподібної форми нечіткого числа x зручно користуватись трапецієподібними числами виду $x = \langle \underline{x}', \underline{x}, \bar{x}, \bar{x}' \rangle$. Інтервал $[\underline{x}, \bar{x}]$ називають оптимістичною оцінкою параметра x , а інтервал $[\underline{x}', \bar{x}']$ – песимістичною оцінкою параметра x . Подамо трапецієподібну функцію належності, зображену на рис. 2, в аналітичній формі:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x < \underline{x}' \\ \frac{x - \underline{x}'}{\underline{x} - \underline{x}'}, & \underline{x}' \leq x \leq \underline{x} \\ 1, & \underline{x} \leq x \leq \bar{x} \\ \frac{\bar{x}' - x}{\bar{x}' - \bar{x}}, & \bar{x} \leq x \leq \bar{x}' \\ 0, & x > \bar{x}' \end{cases} \quad (1)$$

Опис лінгвістичної змінної на цьому етапі закінчено, і аналітик може використовувати її як математичний об'єкт у відповідних операціях і методах.

Нехай U – універсальна множина, тобто повна множина, що охоплює всю проблемну область. Нечітка підмножина F множини U визначається через функцію належності $\mu^F(u)$, де u – елемент універсальної множини, тобто $u \in U$. Функція належності відо-

бражає елементи із множини U на множину чисел у діапазоні $[0, 1]$, які характеризують ступінь належності кожного елемента $u \in U$ до нечіткої множини $F \subset U$. Носієм підмножини F називається множина таких точок в U , для яких величина $\mu^F(u)$ позитивна.

Якщо універсальна множина U охоплює кінцеву кількість множин елементів $u_1, u_2, \dots, u_n$ (як це є у фінансово-економічних задачах), то нечітку множину F можна представити у вигляді:

$$F = \mu^F(u_1)/u_1 + \mu^F(u_2)/u_2 + \dots + \mu^F(u_n)/u_n = \sum_{i=1}^n \mu^F(u_i)/u_i. \quad (2)$$

Розглянемо об'єкт з одним виходом і n входами типу:

$$y = f_y(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (3)$$

де $x_1, x_2, \dots, x_n$ – набір значень вхідних змінних;

y – відповідне значення вихідної змінної.

Змінні $x_1, x_2, \dots, x_n$ та y можуть бути як кількісними, так і якісними. Якісні змінні $x_1, x_2, \dots, x_n$ і y характеризуються множиною всіх можливих значень:

$$U_i = \{v_i^1, v_i^2, \dots, v_i^{q_i}\}, \quad i = \overline{1, n}; \quad (4)$$

$$Y_i = \{y_i^1, y_i^2, \dots, y_i^{q_m}\}, \quad (5)$$

де $v_i^1(v_i^{q_i})$ – бальна оцінка, що відповідає найменшому (найбільшому) значенню вхідної змінної x_i ;

$y_i^1(y_i^{q_m})$ – бальна оцінка, що відповідає найменшому (найбільшому) значенню вихідної змінної y .

Для розв'язання поставленої задачі необхідно розробити методику прийняття рішення, за допомогою якої фіксованому вектору вхідних змінних $X^* = \langle x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^* \rangle$, $x_i^* \in U_i$ однозначно ставився б у відповідність розв'язок $y^* \in Y$ для об'єкта з дискретним виходом. Для формального розв'язання такої задачі необхідною умовою є наявність залежності (3). Для встановлення такої залежності будемо розглядати вхідні x_i , $i = \overline{1, n}$ та вихідну y змінні як лінгвістичні змінні, задані на універсальних множинах (4), (5). Для оцінювання лінгвістичних змінних x_i , $i = \overline{1, n}$ та y будемо використовувати якісні терми з таких терм-множин:

$A_i = \{a_i^1, a_i^2, \dots, a_i^{k_i}\}$ – терм-множина вхідної

змінної x_i , $i = \overline{1, n}$;

$D = \{d_1, d_2, \dots, d_m\}$ – терм-множина вихідної змінної y ,

де a_i^p – p -ий лінгвістичний терм змінної x_i , $i = \overline{1, n}$;

d_j – j -ий лінгвістичний терм змінної y .

Якщо змінні x_i , $i = \overline{1, n}$ та y є якісними, нечіткі множини будуть визначатися так:

$$a_i^p = \sum_{s=1}^{q_i} \mu^{a_i^p}(v_i^s) / v_i^s; \quad (6)$$

$$d_j = \sum_{r=1}^{q_m} \mu^{d_j}(y^r) / y^r, \quad (7)$$

де $\mu^{a_i^p}(v_i^s)$ – ступінь належності елемента $v_i^s \in U_i$ до терму $a_i^p \in A_i$, $i = \overline{1, n}$, $p = \overline{1, k_i}$, $s = \overline{1, q_i}$;

$\mu^{d_j}(y^r)$ – ступінь належності елемента $y^r \in Y$ до терму $d_j \in D$, $j = \overline{1, m}$.

Більшість підходів до кількісного оцінювання економічних втрат та ризиків дають змогу оцінити ризики окремих напрямів діяльності тільки на основі статистичних даних за числовими показниками без урахування впливу якісних факторів.

З огляду на недоліки існуючих підходів виникла необхідність у розробленні комплексної методики оцінювання ризикованості функціонування підприємств, позбавленої суб'єктивізму, наділеної властивостями адаптивності до мінливих умов навколишнього середовища. Із цією метою можна успішно застосувати апарат нечіткої логіки, який дасть змогу не тільки налаштувати модель на економічні характеристики конкретного об'єкта підприємницької діяльності, а й враховувати специфіку регіону, період часу, в якому проводиться оцінювання. Поєднання у нечітких описах кількісних та якіс-

них показників, дослідження їх у статистиці та динаміці сприяють урахуванню невизначеності не тільки статистичної, а й лінгвістичної природи.

Ефективність логічного висновку можна підвищити, якщо спочатку весь набір факторів впливу розподілити між кількома узагальненими групами і вже згідно з ними здійснювати заключний аналіз. Такий підхід дає змогу логічно структурувати систему і, крім визначення кінцевої оцінки рівня ризикованості функціонування досліджуваного об'єкта, ще й цілеспрямовано здійснювати ґрунтовний аналіз окремих його складових.

Розробимо математичну модель оцінювання інтегрального показника ризикованості функціонування підприємства із використанням методів нечітких множин, що буде формуватись у кілька основних етапів:

Етап 1 (показники). Експерт-аналітик обирає показники $X = \{X_i\}$, $i = \overline{1, n}$, які вважає найважливішими для оцінювання показника ризикованості. Щоб уникнути дублювання критеріїв з огляду на їхню значущість для оцінювання, відібрані показники повинні оцінювати різні за видами аспекти виникнення ризиків. Так, набір X показників для оцінювання комплексного показника ризику може бути складений з якісних критеріїв X_1 , X_2 , ..., X_n (виробничий, комерційний, фінансовий, екологічний та інші види ризиків).

Етап 2 (лінгвістичні змінні і нечіткі підмножини). Спочатку повна множина рівнів ризику G розбивається на п'ять підмножин:

G_1 – нечітка підмножина “ризик незначний”;

G_2 – нечітка підмножина “низький рівень ризику”;

G_3 – нечітка підмножина “рівень ризику середній”;

G_4 – нечітка підмножина “ризик високий”;

G_5 – нечітка підмножина “дуже високий рівень ризику”.

Носій множини G – показник рівня інтегрального показника ризику g – набуває значень від нуля до одиниці за визначенням.

Для будь-якого окремого фактора впливу на рівень ризику X_i повна множина його значень B_i розбивається на п'ять підмножин:

B_{i1} – підмножина “дуже низький рівень показника X_i ”;

B_{i2} – підмножина “низький рівень показника X_i ”;

B_{i3} – підмножина “середній рівень показника X_i ”;

B_{i4} – підмножина “високий рівень показника X_i ”;

B_{i5} – підмножина “дуже високий рівень показника X_i ”.

Принципово у такому разі є констатація тієї умови, що зростання окремого показника X_i пов'язане із зростанням рівня ризику, який

виникає в процесі функціонування підприємства. Якщо для цього показника спостерігається зворотна тенденція, то в процесі оцінювання його варто замінити оберненим.

Етап 3 (значущість). Зіставляємо з кожним показником X_i рівень його значущості r_i для оцінювання. Щоб оцінити цей рівень, потрібно розташувати всі показники в порядку зменшення значущості таким чином, щоб виконувалося правило:

$$r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_n. \quad (8)$$

Якщо систему показників проранжовано у порядку зменшення їхньої значущості, то

значущість i -го показника можна визначати за правилом Фішберна:

$$r_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}. \quad (9)$$

Якщо усі показники мають однакову значущість або системи переваг немає, тоді:

$$r_i = 1/n. \quad (10)$$

Етап 4 (класифікація рівнів ризикованості функціонування об'єкта ризику). Будуємо класифікацію поточного значення показника рівня ризикованості g як критерій розбиття множини G на нечіткі підмножини (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація значень показника рівня ризику

Інтервал значень G	Найменування підмножини
$0,8 \leq g \leq 1$	G_1 – “дуже високий рівень ризику”
$0,6 \leq g \leq 0,8$	G_2 – “ризик високий”
$0,4 \leq g \leq 0,6$	G_3 – “рівень ризику середній”
$0,2 \leq g \leq 0,4$	G_4 – “низький рівень ризику”
$0 \leq g \leq 0,2$	G_5 – “ризик незначний”

Етап 5 (класифікація рівня вихідного параметра та ступеня впевненості в ній). Будуємо класифікацію поточного значення g

показника рівня ризику як критерій розбиття цієї множини на нечіткі підмножини (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація значення g показника рівня ризику

Інтервал значень g	Класифікація рівня параметра	Ступінь впевненості (функція належності)
$0 \leq g \leq 0,15$	G_5	1
$0,15 \leq g \leq 0,25$	G_5	$\mu_5 = 10 \times (0,25 - g)$
	G_4	$1 - \mu_5 = \mu_4$
$0,25 \leq g \leq 0,35$	G_4	1
$0,35 \leq g \leq 0,45$	G_4	$\mu_4 = 10 \times (0,45 - g)$
	G_3	$1 - \mu_4 = \mu_3$
$0,45 \leq g \leq 0,55$	G_3	1
$0,55 \leq g \leq 0,65$	G_3	$\mu_3 = 10 \times (0,65 - g)$
	G_2	$1 - \mu_3 = \mu_2$
$0,65 \leq g \leq 0,75$	G_2	1
$0,75 \leq g \leq 0,85$	G_2	$\mu_2 = 10 \times (0,85 - g)$
	G_1	$1 - \mu_2 = \mu_1$
$0,85 \leq g \leq 0,9$	G_1	1

Етап 6 (класифікація значень показників). Зведемо у табл. 3 класифікацію поточних значень x показників X як критерій розбиття

повної множини їхніх значень на підмножини виду B .

Таблиця 3

Класифікація поточних значень обраних показників

Найменування показника	Критерій розбиття за підмножинами				
	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5
X_1	$x_1 < b_{11}$	$b_{11} < x_1 < b_{12}$	$b_{12} < x_1 < b_{13}$	$b_{13} < x_1 < b_{14}$	$b_{14} < x_1$
...	...	...	...	...	...
X_i	$x_i < b_{i1}$	$b_{i1} < x_i < b_{i2}$	$b_{i2} < x_i < b_{i3}$	$b_{i3} < x_i < b_{i4}$	$b_{i4} < x_i$
...	...	...	...	...	...
X_n	$x_n < b_{n1}$	$b_{n1} < x_n < b_{n2}$	$b_{n2} < x_n < b_{n3}$	$b_{n3} < x_n < b_{n4}$	$b_{n4} < x_n$

Етап 7 (оцінювання рівня показників). Необхідним є оцінювання поточного рівня факторів $X_i = x_i$ за показниками діяльності об'єкта дослідження та експертними судженнями для різних часових періодів або різних однотипних об'єктів, щоб мати змогу або прослідкувати динаміку змін якості фун-

кціонування об'єкта, або порівняти ризикованість функціонування різних об'єктів.

Етап 8 (класифікація рівня показників). Проведемо класифікацію поточних значень x_i , $i = \overline{1, n}$ за критерієм табл. 1. Результатом проведеної класифікації є табл. 4, де λ_{ij} – рівень належності носія x_i нечіткій підмножині B_j . У таблиці $\lambda_{ij} = 1$, якщо $b_{i(j-1)} < x_i < b_{ij}$,

та $\lambda_{ij} = 0$ у протилежному разі (коли значення x_i не потрапляє в обраний діапазон класифікації).

сифікації).

Таблиця 4

Класифікація рівня показників

Найменування показника	Результат класифікації за підмножинами				
	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5
X_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
...	...	...	...	...	...
X_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
...	...	...	...	...	...
X_n	λ_{n1}	λ_{n2}	λ_{n3}	λ_{n4}	λ_{n5}

Етап 9 (оцінювання рівня ризику). Виконаємо формальні арифметичні дії з оцінювання рівня ризику певного напрямку діяльності або конкретної ситуації прийняття управлінського рішення g :

$$g = \sum_{j=1}^5 k_j \sum_{i=1}^n r_i \lambda_{ij}, \quad (11)$$

де k_j – число, яке визначає належність параметра до певної множини (визначається за табл. 4, а r_i – за формулами (9) або (10)).

Етап 10 (лінгвістичне розпізнавання). Класифікуємо отримане значення рівня ймовірних втрат за базою даних (табл. 1). Результатом класифікації у цьому випадку є лінгвістичний опис рівня ризику виникнення втрат (або недосагнення очікуваного результату), а також міра впевненості експерта у правильності його класифікації. Висновок про рівень ризику набуває не тільки лінгвістичної форми, а й характеристику якості отриманих тверджень. У загальному випадку при використанні нечітко-множинного підходу модель оцінювання загального показника ризикованості матиме такий вигляд:

$$Y = \arg[g \in (G_1 \dots G_m); i = 1, m]. \quad (12)$$

Наведений алгоритм побудови відповідної моделі оцінювання ризику дає змогу поєднувати вже існуючі методики оцінювання ризику з методом експертних оцінювань та методами математичного апарату теорії нечітких множин та нечіткої логіки, що підвищує якість узагальнювальних оцінювань ризику.

Розроблені і застосовувані багаторівневі системи для визначення результативного показника ризику на основі різних методів (статистичного, експертного та ін.) або не мають механізму навчання на реальних даних взагалі, або налаштування в них проводиться лише шляхом підбору відповідних значень термів вихідних параметрів. Системи нечіткої логіки можуть оперувати неточною якісною інформацією та пояснювати прийняті рішення, але водночас не здатні автоматично засвоювати правила їх обґрунтування. Для подолання цього недоліку виникає потреба в їх поєднанні з іншими сис-

темами обробки інформації. Значно підвищити можливості налаштування моделі можна шляхом введення до неї елементів нейронних мереж – це моделі, побудовані на принципах функціонування людського мозку (неформалізованість оцінок – не тільки “так” чи “ні”, а й “не знаю точно, але скоріше так”) і створені для роботи за умов неповної інформації про зовнішнє середовище. Їх основною перевагою є можливість навчання (налаштування), тобто процес адаптації мережі до заданих еталонних зразків шляхом модифікації (згідно із заданим алгоритмом). Цей процес є результатом алгоритму функціонування мережі, а не попередньо закладених людиною знань. Нейронні мережі сьогодні активно використовують для настроювання функцій належності нечітких систем прийняття рішень у різних галузях підприємницької діяльності (контроль технологічними процесами, конструювання, фінансові операції, оцінювання кредитоспроможності, медична діагностика тощо). При розв’язанні економічних задач завдяки динамічності своєї функції належності нейронні мережі дають змогу адаптуватися до постійно змінюваних умов.

Якщо проблема належно структурована на основі предметної і статистичної інформації, то можливе застосування запрограмованих рішень. Тоді методичні особливості різних типів менеджменту відображаються у розробленні алгоритмів підготовки і прийняття ризикових рішень. Розроблення спеціальних алгоритмів прийняття ризикових рішень може забезпечити необхідний рівень їх якості, знизити вплив суб’єктивних факторів, раціоналізувати процес управління ризиком за умов дефіциту часу.

IV. Висновки

На основі результатів дослідження проблем ризику впродовж останніх десятиліть інтенсивно формується окрема наука про економічний ризик, що отримала назву “ризикологія”. Дотримуючись сучасних поглядів на ризик як об’єктивно-суб’єктивну категорію, можна стверджувати, що ризик – це ситуативна характеристика розвитку системи у просторі і часі, яка має об’єктивний характер і призводить до зміни рівноважної стійкості системи (або її складових), відо-

бражає невизначеність реалізації цільових завдань, зумовлену впливом ендегенних і/або екзогенних факторів та різних варіантів дій (у т. ч. бездіяльності) суб'єктів ризику.

Діагностика підприємств розглядається як процес розпізнавання і виявлення на основі визначених ознак (ключових оцінних показників, вивчення окремих результатів, неповної інформації) проблем у функціонуванні об'єкта з метою оцінювання наявних тенденцій і виявлення можливих перспектив його розвитку та аналізу варіантів найкращого вирішення виявлених проблем.

Управління ризиком спирається на результати комплексного техніко-технологічного й економічного аналізу потенціалу і середовища функціонування підприємства, на чинну нормативну базу господарювання, економіко-математичні методи аналізу та інші дослідження. Аналіз ризиків передбачає підхід до ризику не як до обов'язкового статично незмінного, а як до підконтрольного параметра, на рівень якого не тільки можна, а й треба впливати. Кінцева мета управління ризиками повністю відповідає цільовій функції підприємництва, яка полягає в одержанні доходу (прибутку) за оптимального співвідношення "прибуток – ризик".

У сучасних гібридних нейронних нечітких системах нейронні мережі та нечіткі моделі комбінуються в єдину гомогенну (однорідну)

структуру. Такі системи можуть інтерпретуватися або як нейронні мережі з нечіткими параметрами, або як паралельні розподілені нечіткі системи.

Отже, сучасні математичні теорії дають змогу розробити багаторівневу систему оцінювання ризику із використанням методів нечіткої логіки, нейронних мереж та нечіткого множинного підходу.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В.В. Кількісне оцінювання ризику у фінансово-економічній сфері / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 16–24.
2. Райс Т. Финансовые инвестиции и риск : пер. с англ. / Т. Райс, Б. Койли. – К. : Торг.-издате. бюро ВНУ, 1995. – 592 с.
3. Сокиринська І.Г. Концепція економічної діагностики та її роль в управлінні підприємством / І.Г. Сокиринська // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2002. – № 1 (14). – С. 147–151.
4. Толчеев Ю.З. Система диагностики в антикризисном управлении промышленным предприятием / Ю.З. Толчеев // Модели управления в рыночной экономике : сб. науч.т. рудов / [общ. ред. и предисл. Ю.Г. Лисенко]; Донец. нац. ун-т. – Донецк : ДонНУ, 2003. – Вып. 6. – С. 158–164.

Стаття надійшла до редакції 5 березня 2012 р.

Жилинская Л.О. Обоснование организационно-экономического механизма диагностики деятельности предприятий

Приведены составляющие процесса диагностики, которые предусматривают логико-математическое превращение показателей, их количественную характеристику, направленную на качественную идентификацию состояния объекта исследования.

Ключевые слова: риск, диагностика, неопределенность, среда, параметрические, непараметрические, эвристические методы.

Zhilinskya L. Ground of organizational-economic mechanism of diagnostics of activity of enterprises

The constituents of process are resulted diagnosticians, which foresee logiko-matematicheskoe transformation of indexes, their quantitative description, directed on high-quality authentication of the state of research object.

Key words: risk, diagnostics, vagueness, environment, self-reactance, non-parametric, evristicheskie methods.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено та проаналізовано інноваційно-інвестиційну складову соціально-економічного розвитку коксохімічних підприємств України.

Ключові слова: інноваційна спрямованість, інвестиційна діяльність, економічна діяльність, економічна діагностика.

I. Вступ

Результати діяльності коксохімічних підприємств залежать від ринкової поведінки функціонуючих об'єктів діагностики, на яку впливають дві групи протилежно спрямованих рушійних сил.

Перша група сил формується під впливом інституту "ринкової влади", який забезпечує коксохімічним підприємствам, що є суб'єктами висококонцентрованих ринків збуту продукції, спроможність встановлювати вигідні для них ціни. Друга група рушійних сил соціально-економічного розвитку підприємств коксохімічної промисловості України тісно пов'язана з посиленням впливу загострення конкурентної боротьби між суб'єктами висококонцентрованих ринків збуту продукції за лідерство в інноваційно-інвестиційній діяльності, що забезпечує впровадження ресурсозберігаючих технологій та оновлення застарілих основних фондів.

Формуванню методології, теоретичних засад та науково-практичних рекомендацій щодо проведення діагностичних досліджень процесів сталого розвитку і визначення фінансового стану, виробничого, управлінського, інвестиційного та інноваційного потенціалів присвячені праці І.О. Бланка, Н.Ю. Брюховецької, І.П. Булеєва [1], А.С. Вартанова, Н.М. Вітрової [2], А.Е. Воронкової [3], О.І. Гадзевич [4], О.О. Гетьман [5], В.А. Забродського [6], Н.М. Євдокимової, О.К. Єлісєєвої [7], М.О. Кизима, Ю.С. Кончака [8; 9], Т.Д. Костенко [10], Л.А. Костирко, І.І. Мазура, А.Н. Марюти, О.М. Тридіда, В.Д. Шапіро та ін.

Разом із тим, дотепер багато актуальних наукових завдань щодо створення та використання дієвого інструментарію проведення діагностичних досліджень результатів діяльності підприємств, зокрема коксохімічної промисловості України, не набули ефективного вирішення. Отже, наявність невирі-

шених завдань економічної діагностики результатів діяльності коксохімічних підприємств, теоретичне та практичне значення розроблення цих завдань визначили актуальність обраної теми.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження та аналіз інноваційно-інвестиційної складової соціально-економічного розвитку коксохімічних підприємств України.

III. Результати

Інноваційна спрямованість інвестиційної діяльності на коксохімічних підприємствах є стратегічним фактором підвищення ефективності використання створеного виробничого потенціалу і формування нових техніко-технологічних можливостей у процесі їх функціонування.

Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку на основі комплексного фінансового оздоровлення підприємств коксохімічної промисловості України потребує кардинальних змін, метою яких є інноваційне оновлення та підвищення економічної ефективності використання наявних ресурсів підприємства відповідно до ринкової орієнтації поведінки функціонуючих об'єктів економічної діагностики. Дослідження тенденцій динаміки показників, які визначають результативність діяльності за фінансово-економічною складовою кожного з підприємств, що увійшли до вибіркової сукупності, дають об'єктивну підставу для висновку щодо формування певних негативних тенденцій динаміки цих показників. Про ці самі тенденції свідчать узагальнені дані за асоціацією "Укркокс", подані в табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити такі висновки:

- протягом 2003–2010 рр. рентабельність товарної продукції за підприємствами асоціації стрибкоподібно зменшувалася (за винятком 2007 р.). За весь період дослідження цей показник скоротився з 20,2 до 8,1%, тобто більше ніж удвічі;

- питома вага матеріальних витрат у загальних витратах на виробництво була і залишається досить високою. Крім того, цей показник постійно зростає, і протягом 2003–2010 рр. його значення підвищилося майже на 24%;
- на тлі зростання питомої ваги матеріальних витрат постійно знижувалась питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах на виробництво продукції. Скорочення цього показника у

2010 р. порівняно з 2003 р. становило 2,75 раза;

- падіння рентабельності товарної продукції на підприємствах коксохімічної промисловості України супроводжується скороченням коефіцієнта використання виробничої потужності з коксу валового 6% вологості. Найбільше скорочення цього коефіцієнта було зафіксовано в 2005 та 2009 рр., коли майже 15% виробничих потужностей не були задіяні у виробництві коксу.

Таблиця 1

Значення показників діяльності підприємств асоціації “Укркокс” у 2003–2010 рр., %

Показники	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Рентабельність товарної продукції	20,2	7,3	3,4	5,3	22,7	14,5	9,9	8,1
Питома вага матеріальних витрат у загальних витратах на виробництво	71	77	85	87	87	88	88	88
Питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах на виробництво	11	7	7	5	4	5	5	4
Коефіцієнт використання виробничої потужності з коксу валового 6% вологості	91,3	90,4	82,4	92,1	85,7	95,6	84,9	89,3

Певною мірою виявлені загальні тенденції динаміки показників діяльності підприємств коксохімічної промисловості України були зумовлені коливаннями попиту на внутрішньому ринку збуту, змінами світових цін на газ, сировину і матеріали, зниженням експортних поставок коксу та посиленням залежності вітчизняних металургійних комбінатів від імпорту коксу. Поряд із цими об'єктивними чинниками формування негативних тенденцій динаміки показників, що ідентифікують результати діяльності коксохімічних підприємств України, ми вважаємо за доцільне проаналізувати фактори забезпечення сталого соціально-економічного розвитку функціонуючих об'єктів економічної діагностики, які пов'язані з активізацією інвестиційної діяльності. Вплив цих факторів має постійно зростати, особливо в сучасному глобалізованому виробництві. Ці фактори, що діють на рівні кожного коксохімічного підприємства з вихідної сукупності об'єктів економічної діагностики, як свідчать дані табл. 1, потребують пильного дослідження внаслідок таких об'єктивних обставин.

По-перше, середній вік коксових батарей постійно зростає і вже на 01.01.2005 р. становив 25,3 року, що на 5,3 року перевищує нормативний строк амортизації коксових батарей. По-друге, більше ніж 53 та 24,7% загальної кількості коксових батарей мають строки служби більше ніж 20 та 35 років, відповідно.

Наведені дані свідчать, що коксохімічні підприємства України протягом 2003–2010 рр. практично не оновлювали матеріально-

технічну базу виробництва і використовували застарілі основні засоби.

У 2010 р. порівняно з 2009 р. виробничі потужності з коксу валового 6% вологості в асоціації “Укркокс” зросли з 23687,7 до 24238,3 тис. т, тобто на 2,32%. Таке зростання було забезпечене активізацією інноваційно спрямованої інвестиційної діяльності на окремих підприємствах. Зокрема, після проведення технічної реконструкції були введені в дію коксові батареї у БАТ “АрселорМіттал”, БАТ “Алчевський коксохімічний завод”, БАТ МК “Азовсталь”. Разом з тим, деякі підприємства, в тому числі БАТ “Ясинівський коксохімічний завод”, БАТ “Запоріжжкокс”, БАТ “Макіївський коксохімічний завод”, БАТ “Авдіївський коксохімічний завод”, у цьому році мали вивести з експлуатації коксові батареї внаслідок фізичного зносу пічного фонду, але нові виробничі потужності на цих підприємствах не вводилися і не засвоювалися, рівень їх інноваційної й інвестиційної діяльності порівняно з іншими підприємствами галузі невисокий. Таким чином, оновлення застарілих основних засобів за рахунок упровадження інноваційного обладнання, а саме нових коксових батарей, позитивно впливатиме на показники діяльності підприємств асоціації “Укркокс”.

Отже, комплексна економічна діагностика соціально-економічного розвитку цих підприємств передбачає аналіз їх інвестиційної та інноваційної діяльності. У табл. 2 наведено дані про розмір та структуру засвоєних капітальних інвестицій на коксохімічних підприємствах України в 2010 р.

**Обсяг засвоєних капітальних інвестицій
на підприємствах коксохімічної промисловості України у 2010 р., тис. грн**

Підприємства	Засвоєно капітальних інвестицій			На збереження довкілля	
	усього	в основний капітал	на поліпшення об'єкта	усього	% до загального обсягу
ВАТ "Авдіївський КХЗ"	88 743	84 363	0	9882	11,14
ВАТ "Донецьккокс"	5608	2295	3106	792	14,12
ЗАТ "Єнакіївський коксо-хімпром"	426	390	0	0	0
ВАТ "Алчевськкокс"	280 816	279 884	773	90 105	32,09
ВАТ "Макіївський КХЗ"	54 206	10 673	43 140	1027	1,89
ВАТ "Ясинівський КХЗ"	87 208	59 409	27 799	16 265	18,65
ВАТ "Баглійкокс"	29 381	28 989	212	2462	8,38
ВАТ "Дніпродзержинський КХЗ"	17 996	16 498	1477	14 000	77,80
ВАТ "Дніпрококс"	8225	6266	1706	31	0,38
ВАТ "Запоріжжкокс"	58 561	56 983	0	20 341	34,73
ВАТ "Завод коксохім-обладнання"	18 281	5875	12 395	211	1,15

Як видно з табл. 2, найбільший обсяг засвоєних капітальних інвестицій (280816 тис. грн) спостерігався в 2010 р. на підприємстві ВАТ "Алчевськкокс". Найменшою була сума засвоєних капітальних вкладень у ЗАТ "Єнакіївський коксохімпром" (426 тис. грн).

На основі даних про засвоєні капітальні інвестиції на коксохімічних підприємствах України було проведено їх ранжування за сумою капітальних інвестицій. Ранги підприємств визначалися у міру зростання обсягів капітальних інвестицій: підприємству, яке мало максимальне значення цього показника, присвоєно перший ранг (рис. 1).

За результатами ранжування перший ранг присвоєно ВАТ "Алчевськкокс", другий – ВАТ "Ясинівський коксохімічний завод", третій – ВАТ "Макіївський коксохімічний завод" тощо.

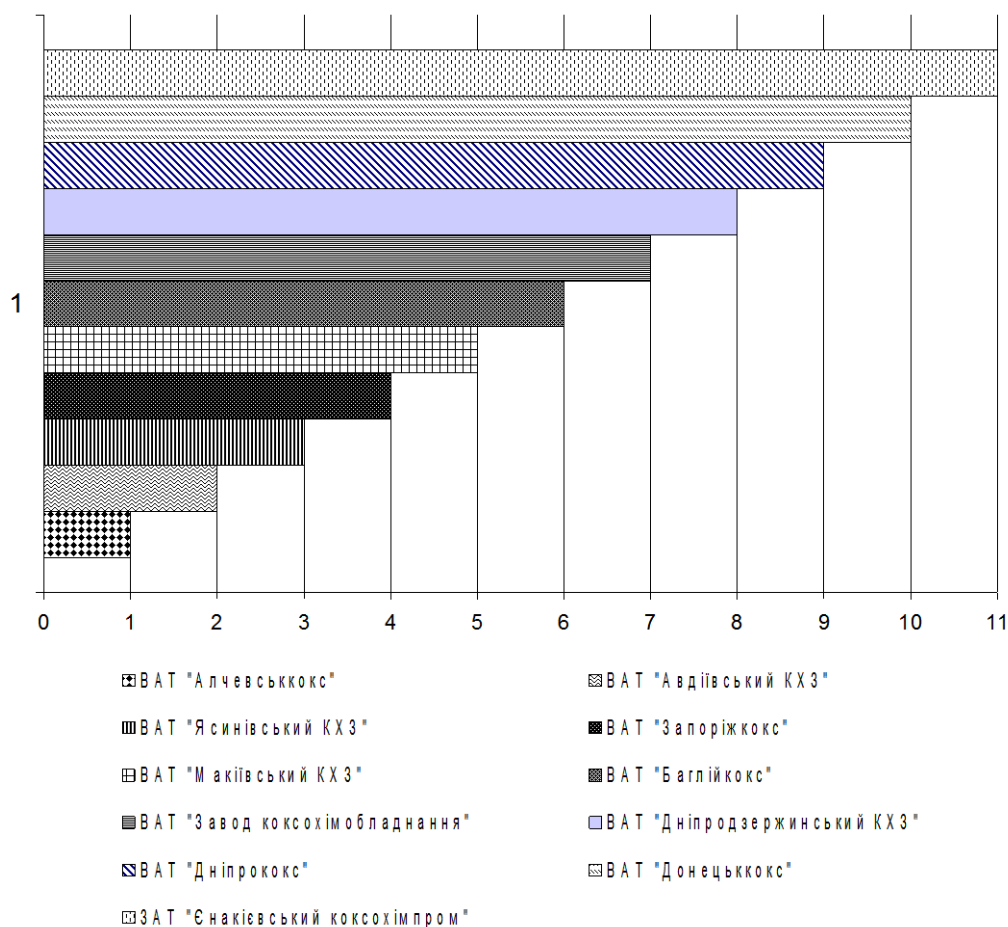


Рис. 1. Ранги підприємств коксохімічної промисловості за розміром освоєних капітальних інвестицій у 2010 р.

При діагностиці інноваційно-інвестиційної складової соціально-економічного розвитку

коксухімічних підприємств доцільно проаналізувати структуру засвоєних капітальних

інвестицій за напрямками. Результати проведеного аналізу показано на прикладі під-

приємства ВАТ “Ясинівський коксохімічний завод” (рис. 2).

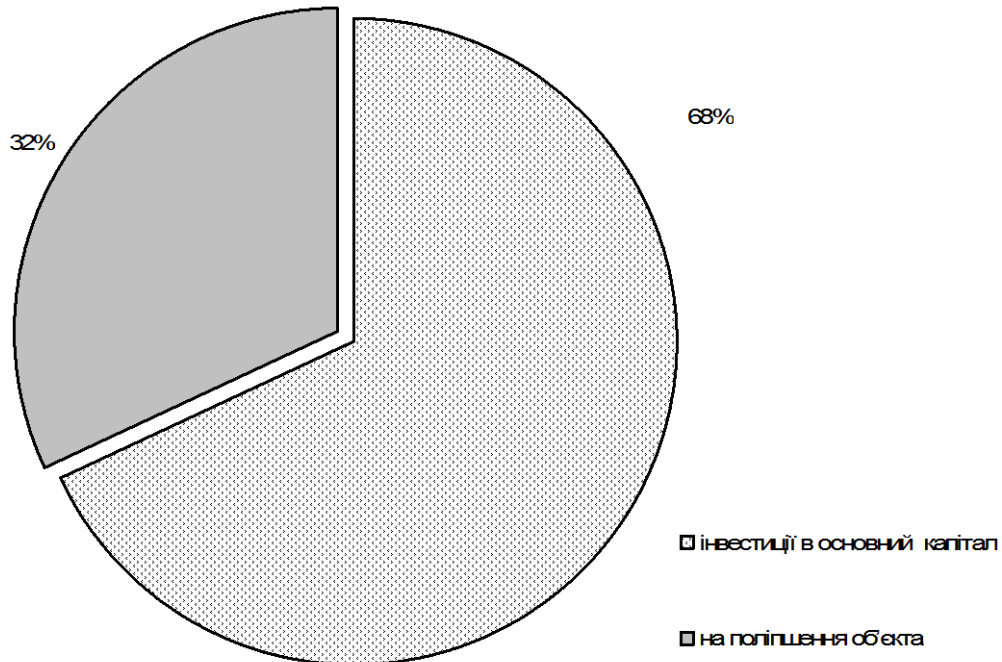


Рис. 2. Структура розподілу капітальних інвестицій за напрямками у ВАТ “Ясинівський коксохімічний завод” у 2010 р.

З рис. 2 видно, що у 2010 р. у ВАТ “Ясинівський коксохімічний завод” 68% капітальних інвестицій становили інвестиції в основний капітал, 32% капітальних інвестицій спрямовані на поліпшення об'єкта. Таким чином, переважна частка капітальних інвестицій спрямовується у ВАТ “Ясинівський коксохімічний завод” на вирішення завдань техніко-технологічного оновлення виробничої бази підприємства. Аналогічні дані було отримано й за іншими об'єктами діагностичних досліджень (табл. 2). При цьому слід зазначити, що на трьох підприємствах вибіркової сукупності, а саме ВАТ “Авдіївський коксохімічний завод”, ВАТ “Запоріжжкокс” та ЗАТ “Єнакіївський коксохімпром”, у 2010 р. інвестиційні кошти на поліпшення об'єктів не витрачалися.

IV. Висновки

Отже, за результатами досліджень встановлено високий рівень зносу основних засобів на коксохімічних підприємствах. Експлуатація застарілих основних засобів є наслідком недостатньої активності інноваційно-інвестиційної діяльності на коксохімічних підприємствах України.

Протягом 2003–2010 рр. тільки половина підприємств досліджуваної сукупності впроваджували технологічні інновації. Це такі підприємства, як ВАТ “Авдіївський коксохімічний завод”, ВАТ “Алчевськкокс”, ВАТ “Баглійкокс” та ін. Найбільший обсяг засвоєних

капітальних інвестицій спостерігався в 2010 р. у ВАТ “Алчевськкокс”, найменший – у ВАТ “Єнакіївський коксохімпром”.

Список використаної літератури

1. Булеев И.П. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики / [И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая и др.]; НАН Украины, Ин-т экономик и промышленности. – Донецк, 2007. – 526 с.
2. Ветрова Н.М. Экономическая диагностика: проблемные аспекты / Н.М. Ветрова // Экономика и управление. – 2004. – № 4–5. – С. 6–8.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А.Э. Воронкова. – Луганськ : Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.
4. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посіб. / О.І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.
5. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шал

- повал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Елисеева О.К. Диагностика и управление производственно-экономическими системами : монография / О.К. Елисеева, А.Н. Марюта, В.Н. Узунов. – Днепропетровск : Наука и образование, 2004. – 191 с.
 7. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков : БизнесИнформ, 2000. – 72 с.
 8. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Кончак. – Харків : ИНЖЕК, 2003. – 144 с.
 9. Кизим Н.А. Оценка и прогнозирование платежеспособности предприятий : монография / Н.А. Кизим, И.С. Благун, Ю.С. Кончак. – Харьков : ИНЖЕК, 2004. – 144 с.
 10. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижигов, В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 19 січня 2012 р.

Карчевская А.Г. Инновационно-инвестиционная составляющая социально-экономического развития коксохимических предприятий Украины

В статье исследована и проанализирована инновационно-инвестиционная составляющая социально-экономического развития коксохимических предприятий Украины.

Ключевые слова: инновационная направленность, инвестиционная деятельность, экономическая деятельность, экономическая диагностика.

Karchevskaya A. Innovative-investment constituent of socio-economic development of koksokhimicheskikh enterprises of Ukraine

Investigational and analyses innovative-investment constituent of socio-economic development of coke-chemical enterprises of Ukraine.

Key words: innovative orientation, investment activity, economic activity, diagnostics.

УДК 336.71

З.М. Криховецькакандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника**ФАКТОРИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ**

У статті досліджено історію розвитку факторингу, проаналізовано його нормативне забезпечення, визначено його переваги, стан і тенденції подальшого розвитку.

Ключові слова: факторинг, фактор, факторингова компанія, банк, кредит, адміністрування дебіторської заборгованості.

I. Вступ

Післякризові економічні реалії роблять усе більш популярними фінансові продукти, альтернативні класичному заставному банківському кредитуванню. Одним з таких продуктів у міру зростання як роздрібного, так і зовнішньоторговельного товарообігу стає факторинг. Згідно з опублікованими в кінці квітня 2011 р. даними, загальносвітовий ринок факторингу збільшився в обсязі майже на 30%, значно випередивши темпи зростання світової економіки. Щодо України міжнародні оцінки поки не реєструють таких вражаючих показників: за підрахунками, ринок факторингу 2010 р. тільки починав відновлюватися від посткризового шоку. Та все ж світові тенденції ось-ось почнуть виявлятися і в нашій країні – найбільші оператори ринку вже значно поліпшили умови, які вони готові надавати своїм клієнтам.

Теоретичні засади, інституційні та практичні аспекти функціонування факторингу, перспективи його розвитку в Україні досліджено у працях вітчизняних науковців, таких як: О.І. Ступницький, В.М. Коверда, Н.М. Внукова, Л.В. Руденко, Ю.М. Лисенко, Ю.С. Скальський, О.М. Остапенко, Н.М. Левченко, Г.В. Кравченко, Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко, В.В. Гриценко та ін. Проте проблеми та перспективи розвитку у післякризовий період залишаються малодослідженими.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження нормативно-правової бази факторингу, обґрунтування його переваг як перспективної форми фінансування бізнесу та на основі аналізу ринку факторингу виявлення перспектив його розвитку в Україні.

III. Результати

Звертаючись до історії, слід зазначити, що факторинг – це одна з найдавніших форм торговельного кредитування. Його окремі риси можна знайти ще в епоху царя Хаммурапі (4000 років до н. е.), коли торговці застосовували його у своїй діяльності. Потім його використовували за часів Римсь-

кої імперії і на ранніх стадіях розвитку капіталізму в XIV ст. Факторинг почав активно розвиватися в Англії в XIV ст., що було безпосередньо пов'язано з розвитком текстильної промисловості. У той час ринки збуту були віддалені від місць виробництва продукції, фактори відігравали роль сполучної ланки між виробничими підприємствами і кінцевими покупцями продукції. Перед фактором, що знав товарний ринок, платоспроможність покупців, закони і торгові звичаї даної країни, ставилися завдання пошуку надійних покупців, збуту товару, а також подальшого інкасування торговельної виручки.

Велика кількість факторингових компаній виникла в кінці XIX ст. у США. Вони були агентами "делькредере" німецьких і англійських постачальників одягу і текстилю, а через великі відстані між населеними пунктами в Америці і відмінності в законодавстві різних штатів надавали послуги місцевим виробникам. Делькредере гарантували оплату всіх товарів. Із зростанням факторингових компаній до вищеперелічених послуг додалася функція фінансування постачальника продукції.

У Європі факторинг набув розвитку починаючи з 50-х рр. XX ст. Саме в цей період підприємства стали все активніше застосовувати розстрочку платежу при поставках товарів своїм контрагентам. Така практика була зумовлена двома основними причинами. З одного боку, поступово за низкою товарних груп почав формуватися стійкий "ринок покупця", де покупці стали визначати основні умови торговельних операцій, наполягаючи на розстрочці платежу. З іншого боку, багато покупців у той час відчували нестачу вільних грошових коштів і вважали за краще спочатку продати товар кінцевому споживачеві (або перетворити закуплену продукцію на кінцевий продукт), а потім уже розраховуватися з власними постачальниками. Таким чином, покупці вважали за краще користуватися комерційним кредитом, а не брати кредит у банку, що пов'язаний із безліччю формальностей і має

обмежений характер. При цьому постачальники самі відчували нестачу обігових коштів і не були часто фінансово спроможні надати розстрочку платежу. Факторинг став своєчасною відповіддю на виниклу у постачальників потребу в обігових коштах. Фінансування постачальників відразу після відвантаження товару давало постачальникам змогу надавати своїм покупцям значні розстрочки платежу, не турбуючись про власну ліквідність. Зростав попит на продукцію таких постачальників, зростали продажі, а також і фінансування постачальників.

Із середини XX ст. почав розвиватися міжнародний факторинг. Зростання обсягів ринку супроводжувалося і розвитком законодавчої бази як на національному, так і на міжнародному рівні. Основним документом, який містить визначення поняття міжнародного факторингу, є Конвенція УНІДРУА "Про міжнародний факторинг". Держави-учасниці цієї Конвенції, усвідомлюючи той факт, що міжнародний факторинг відіграє значну роль у розвитку міжнародної торгівлі, визнають важливість прийняття єдиних правил міжнародного факторингу. При цьому важливим у регулюванні факторингових операцій є Закон України "Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг". Генеральна Асамблея ООН 31 січня 2002 р. прийняла резолюцію про регулювання переуступки дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Діяльність у рамках міжнародного факторингу також регулюють "Правила міжнародної факторингової діяльності" [3].

Зрозуміло, що за багато років факторинг серйозно еволюціонував, і сьогодні він передбачає надання цілого комплексу супутніх послуг, який може включати кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг і адміністрування дебіторської заборгованості.

Загальні умови і порядок здійснення факторингових операцій в Україні визначаються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами Національного банку і Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Із прийняттям Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу" було удосконалено нормативну базу щодо факторингових операцій в Україні шляхом усунення різноманітних неузгоджень у нормативно-правових актах, що регулюють факторингові відносини [2]. Зокрема, ст. 350 Господарського кодексу України було викладено у такій редакції: "Банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він пере-

дає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи". Стаття 1077 Цивільного кодексу України викладена в такій редакції: "За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Клієнт може відступити факторові свою грошову вимогу до боржника з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. Зобов'язання фактора за договором факторингу може передбачати надання клієнтові послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої він відступає". Частину третю ст. 1079 Цивільного кодексу України викладено в такій редакції: "Фактором може бути банк або інша фінансова установа, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції". Досить істотною новацією стало розширення спектра операцій фактора і відсутність вичерпного переліку послуг, які можуть ним надаватися. Крім факторингу, факторингові послуги після набрання чинності законом включають також такі операції (ч. 5 ст. 5 Закону України "Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг"): "послуги з пов'язаного з цим ведення обліку грошових вимог, надання поруки за виконання боржником свого обов'язку за грошовими вимогами постачальників товарів (послуг) та пред'явлення до сплати грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інші послуги, спрямовані на одержання коштів від боржника". Для банків наведений перелік послуг доповнюється наданням гарантій за грошовими вимогами (ст. 47 Закону "Про банки і банківську діяльність"). Пункти 5 і 6 ч. 2 ст. 47 вищезгаданого Закону викладено в такій редакції: "5) операції за грошовими вимогами, надання гарантій, порук за грошовими зобов'язаннями; 6) фінансування під відступлення права грошової вимоги (факторинг) та пов'язане з цим ведення обліку грошових вимог клієнтів до боржників, пред'явлення до сплати грошових вимог від імені клієнтів або від свого імені, а також інші операції, спрямовані на одержання коштів від боржника".

Незважаючи на здійсненні вдосконалення у сфері факторингових операцій, українське законодавство не регламентує і, відповідно, не дозволяє проведення операцій

факторингу з регресом, який є доволі популярним в індустріально розвинених країнах і при якому факторингова компанія здійснює фінансування клієнта і бере на себе ліквідні ризики (несвоєчасної оплати поставки дебітором). Кредитний ризик бере на себе компанія клієнта. Частина 1 ст. 1084 Цивільного Кодексу України визначає: “Якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги, фактор набуває права на всі суми, які він одержить від боржника на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми є меншими від суми, сплаченої фактором клієнтові”.

Факторингові операції регулюються також деякими положеннями Податкового кодексу України. Зокрема, у розділі III “Податок на прибуток підприємств” у п. 135.4.2 доходи від здійснення операцій факторингу визначаються як доходи від відступлення права вимоги боргу третьої особи або виконання вимоги боржником, а відповідно до п. 138.1.1 витрати від операцій факторингу визнаються як витрати на придбання права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги [5].

Проаналізуємо стан та тенденції розвитку світового та вітчизняного ринку факторингу. На сьогодні на ринку факторингу працюють близько тисячі компаній, розташованих у Північній і Південній Америці, Європі, Азії, Австралії й Африці. Обсяг світового ринку факторингу в 2010 р. становив близько 1 650 000 млн євро, зрісши на 28,4% порівняно з аналогічним показником попереднього року, перевищивши рекордні докризові показники 2008 р. Слід зазначити, що це значне зростання, яке спостерігалось впродовж останніх п’яти років. Лідером на світовому ринку факторингу є Європа, частка якої в 2010 р. становила 63,4% (майже 2/3 загальносвітового показника). Другим ринком-лідером є Азія (22%). Ринок Північної і Латинської Америки поступається азіатському на 11 процентних пунктів і становить 11%. Найменшими світовими ринками є ринки Австралії (3%) та Африки (1%). Найбільшим ринком факторингових послуг у Європі і безумовним лідером на світовому ринку факторингу залишається Великобританія (226,2 млрд євро). У країні налічується близько 100 факторингових компаній, діяльність яких не підлягає ліцензуванню, що дає їм змогу безперешкодно розвиватися. Крім Великобританії, великими гравцями на світовому ринку факторингу є Франція (153,5 млрд євро) і Італія (143,7 млрд євро), Ірландія, Німеччина, Іспанія. У цих країнах, як і в деяких інших європейських державах, “відношення факторингового обороту до ВВП”

становить близько 10–15%. З неєвропейських країн великий оборот факторингового ринку в 2010 р. склався у США, Японії, Тайвані, Австралії і Бразилії [7].

Українські показники поки що набагато скромніші. Факторинг в Україні є достатньо молодим і перебуває на стадії формування. Економіка України, як і світова, успішно відновлюється після кризи, зростає купівельна спроможність населення, і збільшується споживання товарів. Зростання попиту споживачів змушує постачальників шукати шлях поповнення обігових коштів для виконання заявок торгових мереж і залучати різні фінансові інструменти. Переважно вибирають між банківським кредитом і факторингом.

Факторинг в Україні за 2008–2010 рр. зазнав чимало змін: знизилася ділова активність факторів – серед діючих “гравців” залишилися одиниці, деякі пішли з ринку, інші – перепрофілювалися на колекторські компанії чи зайнялися роботою з проблемними боргами клієнтів. Ще три роки тому факторинг активно реалізовували близько 25 банків і близько десяти спеціалізованих компаній.

За експертними оцінками, обороти факторингу в Україні в 2010 р. становили 540 млн євро, залишившись практично незмінними порівняно з попереднім роком. Це всього лише 40% від рівня передкризового 2008 р., тобто падіння ринку виявилось більше ніж дворазовим. Однією з головних причин цього стала нездатність багатьох торговельних компаній, у тому числі і найбільших, розраховуватися за своїми зобов’язаннями, внаслідок чого у факторів у багато разів виросли обсяги простроченої заборгованості. Через виникнення дуже високих ризиків більшість факторів або повністю припинила надання факторингових послуг, або серйозно посилила свої вимоги як до клієнтів, так і до їх дебіторів. Супутньо були підвищені і кредитні ставки, і комісійні.

Більшість банків і факторингових компаній надають послуги факторингу тільки добре перевіреним клієнтам, які належать до фінансового класу “А”. За даними дослідження компанії “Простобанк Консалтинг”, новим клієнтам послугу факторингу на сьогодні готові надати лише ПлюсБанк, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль і Укрсоцбанк. Для цього позичальники повинні працювати не менше ніж 1 рік, належати до фінансового класу “А”, а дебітори – до фінансового класу не нижче від “Б”. У середньому плата за фінансування може становити від 20 до 23% річних. За прострочені постачальником виплати ставок і комісій існують штрафні санкції. Зазвичай допускається деякий термін (у досліджуваних банках – від двох тижнів до одного місяця), під час якого

банк не звертається до судово-процесуальних дій, обмежуючись фінансовими стягненнями.

Якщо порівнювати зазначені вище умови з докризовими, то, насамперед, варто відзначити, що вартість факторингового обслуговування під час кризи значно зросла, а доступність – знизилася. Також слід зауважити, що банки, які надають послуги факторингу, сьогодні знизили ліміт фінансування через необхідність детальнішого аналізу ризиків і розміщують менше ресурсів для надання таких послуг. Якщо раніше банки-фактори орієнтувалися на збільшення частки ринку шляхом нарощування портфеля, менше уваги приділяючи оцінюванню ризику, що не призводило до серйозних проблем у період кредитного буму та економічного зростання в країні, то тепер, перш за все, проводиться оцінювання надійності боржника. У зв'язку з цим банки переважно відмовляють новим клієнтам і працюють тільки зі "старими", перевіреними компаніями.

Проведений ZN.UA аналіз фінансової звітності українських банків виявив такі показники. У 2011 р. більш-менш значні обсяги факторингових послуг надають усього два десятки банківських установ. Їх нинішній обсяг залишків на факторингових рахунках становить близько 800 млн грн (при середній оборотності послуги близько шести циклів на рік ми виходимо на показник близько 5 млрд грн). Першу п'ятірку лідерів формують Укресімбанк, Укрсоцбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль і банк Credit Agricole (ІНДЕКС-БАНК). На їх частку припадає 87% від загального обсягу операцій (при цьому у найбільшого оператора – Укресімбанку – майже половина) [1]. Проте частка факторингових операцій у їх кредитному портфелі є незначною.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, обороти факторингу фінансових компаній за 2010 р. збільшилися відразу в чотири рази (з 1,6 до 6,4 млрд грн). Для цього сегмента, як і для банківського, теж характерна значна концентрація. Топ-3 його учасників забезпечили 64%, а топ-5 – 80% оборотів ринку. Із зареєстрованих 78 факторингових компаній фактично здійснюють факторинг лише близько четвертої їх частини, на частку яких припадає 95% ринку. Характеризуючи розподіл факторингових операцій, бачимо превалювання укладання договорів факторингу в інших галузях – 61%, меншу частку в харчовій промисловості – 30% та незначну частку в будівництві – 8% і хімічній промисловості – 1%. Покращилася структура джерел фінансування факторингових операцій: частка власних засобів за 2010 р. зросла з 16,9 до 30,2% [4].

У зв'язку з тим, що характерною рисою для факторингу є беззаставне фінансування і необмежена за часом дія договору, проведення таких операцій спричинило не-виплати боргів. Тому збільшення обсягів фінансування залишалось проблематичним через нестійкий фінансовий стан факторів. На сьогодні у вирашному становищі перебувають ті факторингові компанії, які почали активну діяльність на ринку після проходження піку фінансової кризи, оскільки вони не мають значних обсягів проблемної заборгованості і можуть активно розвиватися, надаючи запитані фінансові послуги, зокрема факторинг. Крім того, аналіз звітності операторів цього ринку (деякі з них здійснювали облігаційні випуски, випустивши при цьому проспекти емісій) свідчить, що насправді основний вид їх діяльності – робота з проданими або переданими на їх баланси проблемними банківськими кредитами. А частка реальних факторингових операцій у портфелях цих компаній досить незначна.

Проте потенціал цього ринку досить великий: у світі частка факторингу у ВВП окремих країн досягає 10–12%, у Росії наближається до 2–3% ВВП, в Україні ж, навіть за найоптимістичнішими оцінками, цей показник не перевищує 1%.

Компанії, у яких уже намітилося зростання продажів, потребують ресурсів для розвитку. А оскільки навіть великі позичальники через брак вільних застав сьогодні відчувають труднощі з отриманням нових кредитів, їм доводиться шукати альтернативні схеми фінансування, а саме – факторинг.

Факторинг має попит, коли традиційна схема роботи на умовах товарного кредиту стає дуже обтяжливою для постачальників, для яких із збільшенням їх оборотів наявність відстрочення платежу може стати критичною, спровокувавши серйозну нестачу обігового капіталу. Тривалі касові розриви між витратами на закупівлю товару й отриманням виручки від його реалізації, що виникають при цьому, можуть не тільки негативно позначитися на платоспроможності самого постачальника, а й обірвати в недоречний момент технологічний або бізнес-ланцюжок.

Основні переваги факторингу:

1. Цю послугу варто використовувати, якщо у компанії простоюють величезні виробничі потужності, які вона не може використовувати через обмежену кількість дебіторів. Для швидкої реалізації всіх обсягів продукції, які виробляються, необхідно налагоджувати співпрацю з максимальною кількістю дебіторів, у тому числі шляхом надання їм відстрочень платежу.

2. Факторинг дає постачальникам змогу одержати гроші за товар одразу після відвантаження, а заборгованість перед факто-

ром автоматично погашатиметься з грошей, які дебітор перераховує як оплату за поставлену продукцію. Послуга особливо приваблива для компаній-постачальників і виробників продукції, які працюють з торговими мережами або дистриб'юторами: саме в цій сфері поставки товару здійснюються з відстроченням платежу, причому з достатньо тривалим.

3. Головна вигода операції для постачальника очевидна – вилучені грошові кошти можуть бути знову запущені в оборот. Це і є головною рушійною силою механізму, прототипами якого людство почало користуватися вже на ранніх етапах свого розвитку.

3. Використання інструменту факторингу дає підприємствам можливість за короткий строк збільшувати обсяги продажів у декілька разів і розвиватися більш ефективно, ніж при кредитуванні. Основна мета факторингового обслуговування – забезпечити клієнту можливість займатися основною діяльністю – продажами, не відволікаючись на постійне вирішення фінансових питань. Постачальники можуть використовувати додаткові кошти, залучені за допомогою факторів, на закупівлю і постачання більшої кількості товарів. Наявність додаткового доходу компенсує клієнтам вартість факторингових послуг. Частково покривати вартість факторингового фінансування постачальники також можуть шляхом надання покупцям більш вигідних умов відстрочення платежу. Як правило, надаючи відстрочення платежу, постачальники збільшують ціну продукції, і ця різниця є вартістю товарного кредиту для покупця. Факторинг дає постачальникам змогу застосовувати цю практику і тим самим скорочувати свої витрати.

4. Вигідною для постачальника є і процедура сплати податків. Згідно з чинним Податковим кодексом України, переуступка прав вимоги оплати за відвантажений товар не впливає на податковий облік доходів постачальника, де як дохід підприємства відображається витратна накладна, оскільки першою подією в цьому випадку є відвантаження товару. Оплата факторингових послуг відноситься постачальниками на витрати звітного періоду за аналогією до витрат за користування кредитними ресурсами, одержаними від банків.

5. Факторинг допомагає постачальнику значно зміцнити свої позиції в конкурентному середовищі, а саме запропонувати своїм покупцям за відвантажені товари або надані послуги більш тривалі відстрочення платежів, що в сьогоденній ситуації є вагомою конкурентною перевагою.

6. Необхідно відзначити, що факторинг – це не тільки фінансування, а й комплекс супутніх послуг: страхування ризиків, пов'язаних із невчасною оплатою товарів

або послуг; інкасація дебіторської заборгованості; інформаційне обслуговування; консалтинг документів. Також факторингові компанії займаються адмініструванням дебіторської заборгованості клієнтів. У цей сервіс входить контроль над своєчасністю і повнотою оплати, робота з покупцями для забезпечення оптимальної платіжної дисципліни, а також робота з простроченою заборгованістю. Фактор має у своєму розпорядженні необхідну інформацію й ефективні методики оцінювання платоспроможності дебіторів. Якщо говорити про основну масу клієнтів, то небагато представників малого і середнього бізнесу можуть дозволити собі додатково утримувати персонал, який займатиметься адмініструванням заборгованості. Ці функції беруть на себе факторингові компанії, переважно незалежні, для яких факторинг є головним напрямом роботи. Тим самим постачальники мають нагоду перекласти величезну ділянку роботи з покупцями (дебіторами) на факторів і переключитися на вирішення інших, більш важливих, завдань, спрямованих на розвиток бізнесу. Послуга адміністрування заборгованості дає клієнтові змогу зосередитися на своїй основній діяльності і максимально ефективно використовувати свій час і засоби для просування бізнесу.

Вибір інструменту поповнення обігового капіталу, перш за все, залежить від величини підприємства і його потенційних фінансових можливостей. Факторинг, насамперед, буде вигідний підприємствам малого і середнього бізнесу, які постійно потребують обігових коштів, тоді як їхні покупці, поступово збільшуючи відстрочення платежу за відвантажений товар, позбавляють постачальників цих коштів. Представники малого і середнього бізнесу частіше звертаються до факторингових компаній, оскільки з низки причин мають обмежений доступ до кредитних ресурсів. Компанії, які відвантажують товар своїм покупцям на умовах передоплати, а також великі підприємства, що мають доступ до дешевого ресурсу, можливо, віддадуть перевагу банківському кредитуванню. Вибір залишається за позичальниками.

Компанії, котрі використовують факторинг, бачать явні його переваги над банківським кредитом, які, головним чином, виявляються в гнучкості і зручності для клієнта:

1. Фактично при факторингу може бути покритий практично весь термін відстрочення платежу (частіше за все, від двох тижнів до трьох місяців), що дає постачальнику змогу пропонувати більш вигідні умови оплати покупцям.

2. Перевага факторингу перед кредитом зумовлюється також можливістю розширення бізнесу. Кредит дає можливість підтри-

мати бізнес на досягнутому рівні і планомірно його нарощувати. Але для активного зростання – у декілька разів – кредиту не достатньо, для цього необхідний факторинг, який дає змогу в більшому обсязі поповнювати обігові кошти; економити на роботі з дебіторами, оскільки це робить фактор; перетворити постійні витрати з кредитування у змінні, чітко прив'язавши їх до реалізації й оплати товарів.

3. Обсяг фінансування при факторингу залежить тільки від збутових можливостей самої компанії і фактично обмежений лише обсягами її продажів. Сума кредиту завжди обмежена розміром застави, причому ринкова вартість застави може у два рази перевищувати розмір кредиту.

4. На відміну від кредиту, факторинг не виключає одночасне використання традиційних фінансових інструментів. Підприємство може почати співпрацювати з фактором для швидкого поповнення обігових коштів і зростання бізнесу і при цьому мати кредит для реалізації довгострокових цілей. Фінансування при факторингу, як правило, не залежить від розмірів одержуваних кредитів. Крім того, при використанні факторингу поліпшуються показники бухгалтерської звітності підприємства. Сума фінансування не збільшує заборгованість клієнта за кредитами в балансі, а розмір дебіторської заборгованості при цьому, навпаки, зменшується.

5. Для постачальників товарів із сезонним попитом перевагою факторингу перед банківським кредитом є так звані “плаваючі” ліміти фінансування. Фактори часто йдуть назустріч виробникам сезонної продукції і пропонують їм таку схему фінансування, коли сума коштів, залучених за допомогою факторингу, зростає разом із зростанням продажів клієнта. Такі умови співпраці з факторинговими компаніями дають клієнтам змогу “увійти” до сезону підготованими, запрацювати на “піках” продажів і пережити сезонні спади без істотних втрат.

6. Відсутність кредитної історії і твердої застави у вигляді забезпечення нерухомістю значно скорочує можливості постачальників одержати кредит. Для отримання факторингового фінансування відсутність кредитної історії перешкодою не є. На відміну від кредитів, факторингові операції є беззастаними. При факторингу банк не вимагає від клієнта надання забезпечення, тому як основні засоби, так і обігові кошти залишаються в його повному розпорядженні. “Заставою” стають права вимоги оплати за відвантажений товар. Не вимагає застави і такий банківський інструмент, як овердрафт. Проте його недолік полягає в необхідності щомісячного погашення. А факторинг підприємство одержує на період відстрочення

платежу, що дає можливість планувати фінансові потоки.

7. При традиційному кредитуванні на збір документів і їх розгляд банком позичальнику знадобиться близько трьох тижнів, залучити фінансування за допомогою факторингу можна менше ніж за 7 днів. Факторингова схема дає можливість використовувати електронний документообіг, що значно спрощує доступ до коштів і прискорює всі бізнес-процеси.

Головні переваги, які дає ця послуга, виникають, якщо мати на меті значно прискорити темпи зростання бізнесу компанії або відновити попит на її продукцію, щоб повернутися на докризовий обсяг виробництва. І в цьому випадку факторинг може дати цілу низку переваг порівняно з кредитними продуктами.

Проте дорожнеча факторингу порівняно з більш традиційними банківськими заставними кредитами є тією обставиною, яка нерідко відлякує потенційних клієнтів. У цьому контексті все залежить від кожного конкретного випадку. По-перше, багато що залежить від можливостей самого фактора. І, поза сумнівом, найважливіша умова – це собівартість ресурсів банку або фінансової компанії, нижче за яку він просто не може працювати, інакше зазнаватиме збитків. Вартість послуг банку може знижуватися залежно від фінансового стану самого клієнта і його контрагентів, профілю діяльності, обсягів фінансування і терміну товарного кредиту, а також потенційних ризиків здійснюваної операції. Факторинг – дуже індивідуальна послуга, пристосовувати яку доводиться буквально під кожного клієнта. Особливу увагу банки приділяють оцінюванню дебіторів – тих, хто, власне, і повертатиме гроші. Зрозуміло, що для клієнтів, з якими фактор уже давно і плідно співпрацює, умови будуть більш вигідними, ніж для тих, хто звернувся вперше, зокрема вищі шанси одержати максимальний розмір фінансування під більш низьку процентну ставку. Отримати відразу всю суму за поставлений товар клієнт не зможе. Як правило, банки встановлюють граничний розмір фінансування – не більше ніж 90–95% від суми накладної, хоча такі ліміти швидше виняток, ніж правило, і доступні лише обраним (великі висококласні позичальники, які тривалий час співпрацюють із банком). Частіше за все клієнт може розраховувати на 50–60% від суми.

І, на завершення, варто зауважити, що, хоча факторинг і користується попитом у клієнтів, далеко не всі банки і фінансові компанії готові пропонувати таку послугу. Багато клієнтів сегмента малого і середнього бізнесу не є достатньо фінансово стійкими для того, щоб фактор узяв на себе їх

ризиків. Компанії не відображають реальний стан бізнесу в офіційній фінансовій звітності. У більшості з них немає чітко налагодженої схеми документообігу, що ускладнює процес запуску і поточної роботи з клієнтами з використанням факторингу. Це не масовий продукт, тут потрібен індивідуальний підхід не тільки до кожного клієнта, а й до кожного дебітора. Причому невиконання дебітором своїх зобов'язань або навіть дефолт покупця – це лише одні з небагатьох ризиків для банку. До окремої категорії можна зарахувати шахрайство: наприклад, змову клієнта і дебітора, коли клієнт намагається одержати гроші за неіснуючі поставки, або переуступку клієнтом права вимоги за однією накладною відразу декільком факторам. Фахівцям з факторингу іноді доводиться виконувати роботу колекторів. Тому все частіше банки виділяють напрям факторингу в окремий структурний підрозділ, де працюють вузькопрофільні фахівці. Банкіри йдуть на це, по-перше, щоб мати нагоду одержувати окреме фінансування (наприклад, шляхом випуску облігацій), а по-друге, щоб не погіршувати баланс фінансової проблемною заборгованістю. Більше того, деякі банки використовують власні факторингові компанії як колекторів [6].

IV. Висновки

Для якісного і швидкого зростання компанії потребують обігових коштів. Їх недостатність призводить до фінансових труднощів, зниження оборотності, касових розривів тощо. Одним з найсучасніших і перспективних механізмів фінансування бізнесу є факторинг. Усе більше компаній упроваджують механізм факторингу в розрахунки із своїми контрагентами. В умовах, коли банки з великою обережністю ставляться до забезпечення з низьким рівнем ліквідності, застави у вигляді ТМЦ, торгіві компанії, безумовно, вибирають факторинг, головними перевагами якого є фінансування без застави та індивідуальний підхід до кожного клієнта. Цей інструмент актуальний для будь-якого рівня бізнесу, головне – зрозуміти його переваги і використати їх по максимуму, вирішуючи абсолютно різні бізнес-завдання.

Щодо розвитку факторингових послуг, то вони характеризуються значним попитом і мають дуже великі перспективи, оскільки багато підприємств зацікавлені в найбільш ефективному управлінні своєю дебіторською заборгованістю, що особливо актуально в умовах кризи, коли дебіторська заборгованість за даними деяких підприємств є доволі високою. А враховуючи те, що отримання кредиту на сьогодні все ще залиша-

ється досить проблематичним, факторинг може стати відмінною альтернативою для короткострокового фінансування діяльності бізнесу. Фінансові компанії і банки, які вже сьогодні займаються удосконалення механізму надання факторингових послуг, виходячи із сучасних тенденцій зарубіжного досвіду і напрацьовують клієнтську базу, можуть опинитися в досить вигірковому становищі порівняно з конкурентами після виходу з кризи.

Список використаної літератури

1. Алексеев А. ФАКТОРинг роста [Электронный ресурс] / А. Алексеев // Зеркало недели. Украина. – 2011. – № 8 (20 мая). – Режим доступа: http://zn.ua/ECONOMICS/factoring_rosta-81347.html.
2. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу” від 09.09.2010 р. № 2510-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 4. – Ст. 20.
3. История развития и современная мировая практика факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part2/>.
4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/fk_2010.pdf.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в ред 4279-VI від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
6. Рынок факторинга: что нового? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/stati/rynok_faktoringa_chno_novogo.
7. Рост мирового рынка факторинга в 2010 г. составил 28,4% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factoring.ua/index.php/ru/component/content/article/47-2010-284>.
8. Факторинг или кредит? Как сделать правильный выбор? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://korrespondent.net/business/press_release/1239825-factoring-ili-kredit-kak-sdelat-pravilnyj-vybor.
9. Факторинг для бизнеса: игроков мало, риски высокие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring_dlya_biznesa_igrokov_malo_riski_vysokie.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Криховецкая З.Н. Факторинг как перспективный механизм финансирования бизнеса

В статье исследована история развития факторинга, проанализировано его нормативное обеспечение, определены его преимущества, состояние и тенденции последующего развития.

Ключевые слова: факторинг, фактор, факторинговая компания, банк, кредит, администрирование дебиторской задолженности.

Krykhovetska Z. Factoring as perspective mechanism of financing of business

History of development of factoring is explored, his normative providing, his advantages are certain, state and subsequent progress trends is analysed.

Key words: factoring, factor, factoring company, bank, credit, administration of account receivable.

УДК 631.115.1

Л.Ю. Мельник

доктор економічних наук, професор

О.Е. Ільченко

здобувач

Дніпропетровський державний аграрний університет

ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення економічного потенціалу фермерських господарств, проблеми їхнього ефективного функціонування та розвитку.

Ключові слова: фермерське господарство, фактори впливу на ефективність виробництва, економічний потенціал, проблеми розвитку.

I. Вступ

Головний напрям аграрної реформи – кардинальне реформування існуючих відносин власності на засоби та результати праці, формування та розвиток організаційно-правових агроструктур ринково-підприємницького типу – переважно завершено. У практичному плані від самого початку реформи постало питання щодо порівняння економічного потенціалу та відповідного вибору агроструктур. Більшість науковців вважали, що “у ринковій економіці фермерство... найбільше відповідає умовам та законам ринку” [2, с. 126], “сімейні фермерські господарства найбільш ефективні та загальноприйнятні” [5, с. 26], а тому “майбутнє розвитку аграрного сектора економіки нашої країни – за фермерськими господарствами” [8, с. 135].

Наомість за два десятиріччя в Україні фермерство не набуло очікуваного розвитку. Його питома вага у виробництві валової продукції сільського господарства становила у 2010 р. лише 5,0% (у 2008 р. – 5,7%). Починаючи з 2008 р. зменшується кількість фермерських господарств (за 2008–2010 рр. – на 1886 одиниць, або на 4,3% порівняно з 2007 р.) [10, с. 162–164].

Наголосимо, що у фермерських господарствах порівняно низька продуктивність використання землі в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь – 117 тис. грн, тоді як по всіх категоріях господарств у 2010 р. цей показник становив 270 тис. грн (у 2,3 раза вище).

У зв'язку з цим актуальними є дослідження щодо системного оцінювання економічної ефективності фермерських господарств, а відповідно, визначення перспектив їхнього розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити проблеми ефективного функціонування та розвитку фермерських господарств.

III. Результати

З початком аграрної реформи проблематика фермерства привертала до себе пильну увагу таких вітчизняних науковців, як: О.В. Грищенко, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Онищенко, В.В. Юришин та ін.

Проте, незважаючи на цінність проведених досліджень, аналіз опублікованих праць засвідчив, що тут є ще багато недосліджених або дискусійних теоретичних питань і не вирішених практичних проблем. Одна з головних – системний підхід до оцінювання економічного потенціалу фермерських господарств (далі – ФГ). Він дає підстави стверджувати, що, безперечно, тотожність власності і праці в сімейних ФГ самозабезпечує найбільш високий рівень мотивації фермера до високопродуктивного й ефективного використання усіх виробничих ресурсів. Разом з тим, це не означає, що “... переваги фермерської форми господарювання незаперечні...” [11, с. 4]. Якби це було так, то в умовах ринкової конкуренції ФГ рано чи пізно витіснили б інші агроструктури. Але цього не сталося в жодній країні світу з ринковою економікою. Прикладом тут може бути сільське господарство США (табл. 1).

Наведені в табл. 1 дані свідчать про те, що:

- за кількістю аграрних господарств домінують сімейні ферми, хоча цей показник дещо зменшився порівняно з 2002 р. (89,7%) – на 3,2%;
- несімейні ферми використовували 37,7% земельних площ, але виробили половину товарної продукції сільського господарства й одержали майже половину чистого доходу, тобто вони продуктивніше використовували землю. У цьому аспекті найбільш продуктивними були корпорації.

Частка різних видів ферм США у 2007 р. у загальній їх кількості, земельній площі, товарній продукції й чистому (грошовому) доході, %

Показник	Сімейні ферми	Партнерства	Корпорації		Кооперативи та інші агроформування
			сімейні	несімейні	
Кількість ферм	86,5	7,9	3,9	0,5	1,2
Земельна площа	62,3	17,5	12,4	1,9	5,9
Товарна продукція	50,1	20,9	21,8	6,0	1,2
Чистий дохід	52,0	21,8	20,8	4,4	1,0

Розраховано за даними: [13]

Крім того, як відомо, чимало сімейних ФГ є збитковими, тобто єдність власності і праці не самозабезпечує, не є гарантією ефективного й стабільного їхнього функціонування та розвитку. На них впливає низка чинників, головні з яких знаходяться у сфері дії окремого господарства. З погляду як теорії, так і практики важливо виділити головний або декілька з них. Більшість вітчизняних науковців з початку 90-х рр. XX ст. вважали, що таким чинником є приватна власність і приватні форми господарювання. Насамперед ішлося про особисті селянські та фермерські господарства. «Власність – головний елемент мотиваційного механізму трудової діяльності індивіда. Ніщо не спроможне зрівнятися з нею за рівнем мотивації до високопродуктивного, ефективного господарювання та підприємливості» [3, с. 78]. В умовах приватної власності її суб'єкт індивідуально реалізує свої права на землю та майно (земельні і майнові паї), а також на всю одержану продукцію чи весь одержаний прибуток. Найбільшою мірою таку можливість мають ФГ, особисті присадибні господарства та інші приватні власники [12].

Останніми роками високо оцінюється техніко-технологічний фактор: «Вирішення проблеми дохідності в агропромисловому комплексі неможливе без формування сучасної матеріально-технічної бази виробництва продукції... Масштаби та напрями розвитку аграрного виробництва, ефективність та конкурентоспроможність визначає матеріально-технічна база, особливо її активна частина – машини та обладнання» [9, с. 26, 28].

Традиційно дискусійним було і залишається питання щодо впливу на прибутковість аграрних підприємств їх розмірів. Однак на сьогодні більшість науковців визнають істотну роль концентрації виробництва на рівні підприємств, її позитивний вплив на прибутковість. Зокрема, В.Я. Месель-Веселяк зазначає, що «... невеликі розміри сільськогосподарських підприємств не забезпечують раціонального використання системи технічних засобів і відповідного зниження собівартості продукції. Збільшення ж їхніх розмірів дає змогу раціональніше використовувати техніку та інші основні виробничі фонди, транспорт, трудові ресурси, а відпо-

відно й ефективніше вести виробництво в цілому» [6, с. 14].

Деякі науковці акцентують увагу на організаційному чиннику, зокрема менеджменті. Наводилися дані про те, що вже сьогодні за рахунок організаційних факторів, досягається 30% економії живої праці. У розвинутих країнах раціональна організація виробництва забезпечувала 20–50% приросту національного доходу [1, с. 16]. А окремі науковці, посилаючись на спеціалістів з менеджменту, стверджують «... що ефективність економіки лише на третину зумовлюється вкладеннями в обладнання, техніку. Все інше залежить від інтелектуального потенціалу, зокрема від кваліфікації керівників, рівня їх компетентності, вміння передбачати і приймати обґрунтовані рішення» [4, с. 72].

Узагальнення і критичний підхід до викладених вище точок зору, зарубіжний й вітчизняний досвід, логіка, а також об'єктивний аналіз щодо місця й ролі окремих внутрішньогосподарських чинників, які впливають на результати господарської діяльності аграріїв, дають підстави сформулювати такі положення.

1. Поки що не розроблена методика визначення структури (питомої ваги) впливу внутрішніх чинників на кінцеві результати господарської діяльності. Напевне, і зробити це більш-менш точно неможливо.

2. Економічно вагомість чинника приватної власності, безперечно, досить істотна, але зменшується, «розмивається» із впровадженням у виробництво нових видів техніки і технологій, відповідної найманої праці, збільшенням розмірів господарства. І тільки в трудомістких видах сільськогосподарської продукції цей чинник і сьогодні посідає провідне місце.

3. Стрімкий розвиток продуктивних сил у сільському господарстві, впровадження досягнень НТП (щодо техніки й особливо технологій), об'єктивна необхідність відновлення та розвитку сільського господарства на інтенсивно-інноваційних засадах надають чиннику техніко-технологічної оснащеності й, відповідно, професіоналізму тих, хто її використовує (техніко-людська система), визначального значення. Цьому сприяють і такі зовнішні чинники, як кон'юнктура аграрного ринку, зокрема ринкові ціни та конкуренція. Глобалізаційні процеси, зокрема втуп

України до СОТ, об'єктивно змушуватимуть вітчизняних аграріїв посилити рівень технічної оснащеності сільського господарства. Але, безперечно, їх повне й ефективне використання потребує відповідних земельних площ, рівня концентрації виробництва. Зрештою, йдеться про те, що в сучасних умовах сектор великотоварних постіндустриальних агроструктур стає провідним у вирішенні продовольчої безпеки країни за часткою в загальному виробництві товарної продукції, обсягів експорту тощо.

Отже, тотожність власності і праці є лише складовою у системі внутрішніх факторів, що позитивно впливають на економічну ефективність і стійкість ФГ. При цьому економічна вагомість цього фактора прямо пропорційна трудомісткості виробництва. Зрозуміло, йдеться про належну професійну підготовку фермера.

Разом з тим, зазначимо, що розвиток продуктивних сил у сільському господарстві посилив економічну вагомість таких чинників, як рівень розвитку техніко-технологічної оснащеності аграрних підприємств, їх розміри, професіоналізм усіх працівників і менеджерів зокрема. І не випадково характерними тенденціями розвитку світового аграрного виробництва стали: 1) підвищення рівня концентрації виробництва, і на цих засадах – збільшення розмірів агроструктур; 2) поява і розвиток різних об'єднань ФГ корпоративного типу; 3) посилення кооперативних агроформувань. Саме поява таких несімейних структур з високим рівнем концентрації не тільки аграрного, але й аграрно-промислового виробництва забезпечує їм високу ефективність, стійкість й конкурентоспроможність. Відповідно, такі агроструктури мають можливість нагромаджувати значні ресурси та спрямовувати їх на інтенсивно-інноваційний розвиток.

IV. Висновки

Прогнози вітчизняних науковців на початку аграрної реформи щодо визначення майбутньої моделі аграрного виробництва, в основі якої "... має бути селянське (фермерське) господарство, тим більше, що світова практика свідчить про доцільність саме такої форми" [7, с. 380–381], не підтвердилися. Розвиток фермерства в Україні загальмувався кількісно, і його економічна вагомість в аграрному виробництві незначна. І це, напевно, не слід розглядати, образно кажучи, як трагедію, оскільки $\frac{3}{4}$ ФГ – невеликі за розмірами. А вже "доведено, що великотоварне виробництво забезпечує вищий рівень продуктивності праці та ефективності використання матеріальних ресурсів, а тому повинно розвиватися прискоренішими темпами" [1, с. 16].

Досвід вітчизняних фермерів переконує, що урожайність основних сільськогосподар-

ських культур підвищується із збільшенням зібраної площі. Так, у 2010 р. врожайність зернових і зернобобових культур по всіх фермерських господарствах становила 21,9 ц/га, кукурудзи на зерно – 38,2 ц/га, сояшнику – 13,4 ц/га. Водночас у фермерських господарствах із розмірами зібраної площі більше ніж 1000 га ці показники становили, відповідно, 28 ц/га, 50,5 і 14,5 ц/га, а в господарствах площею до 50 га – 16,2 ц/га, 31,0 і 10,7 ц/га. Якщо порівняти урожайність великих фермерських господарств (більше ніж 1000 га) і малих (до 50 га), то урожайність перших перевищує останніх на 73,5, 62,9 і 35,5%. На кінець 2010 р. в Україні кількість ФГ, що мали більше ніж 1000 га сільськогосподарських угідь, становила 824 од., або 2,0% від їхньої загальної кількості, а до 100,1 га – 30841 од. (відповідно, 74,3%) [10, с. 162, 170–171].

Поєднання власності й праці у великих ФГ дає можливість ефективно господарювати, успішно конкурувати з іншими формами агроструктур. Щодо малих ФГ, то для них головне завдання – знайти свою "нішу" в сільському господарстві, де чинник приватної власності дотепер вагомий, а розміри не мають вирішального значення. Йдеться, передусім, про трудомісткі види виробництва (продукти малого тваринництва – баранина, козяче молоко, мед, плоди і ягоди, овочі, м'ясо свиней і всі види екологічно чистої продукції). Разом з тим, неправомірно переоцінювати місце й роль сімейних ФГ у сучасному й, особливо, у майбутньому розвитку сільського господарства та недооцінювати при цьому розвиток великотоварних агроформувань, насамперед, інноваційного типу. Саме вони вже сьогодні у США та інших країнах Заходу є основою забезпечення на належному рівні продовольчої безпеки. Так, у США у 2007 р. лише 57,3 тис. агроструктур (2,6% від їхньої загальної кількості) виробили 58,7% обсягу товарної сільськогосподарської продукції [13].

Список використаної літератури

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 15–18.
2. Бурдейний І.М. З досвіду державного регулювання сільськогосподарського виробництва зарубіжних країн / І.М. Бурдейний // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 124–127.
3. Васильчук В.Л. Ефект зниження віддачі від реалізації спільної власності / В.Л. Васильчук // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 77–80.
4. Завадський Й.С. Державне регулювання економіки АПК / Й.С. Завадський // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 69–72.

5. Іванух Р.А. Розвиток сільськогосподарської кооперації в умовах переходу до ринкової економіки / Р.А. Іванух, О.О. Жовтанецька // Економіка АПК. – 2001. – № 12. – С. 25–31.
6. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 13–20.
7. Підприємництво в аграрній сфері економіки / [М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін. ; за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка]. – К. : ІАЕ, 1998. – 514 с.
8. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу : кол. монографія : у 2-х т. / [За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева]. – К. : ІАЕ, 2000. – 732 с.
9. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19–37.
10. Статистичний збірник “Сільське господарство України” : за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 376 с.
11. Фермерські господарства як форма аграрного бізнесу. Забезпечення ефективного функціонування селянських (фермерських) господарств. – Х. : ХДТУСГ, 2000. – 53 с.
12. Юрчишин В.В. Соціально-економічні проблеми розвитку аграрних відносин / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 32–36.
13. 2007 Census of Agriculture. United States Summary and State Data. – Vol. 1. Geographic Area Series / Part. 51. – US Department of Agriculture, NASS, 2009.

Стаття надійшла до редакції 31 січня 2012 р.

Мельник Л.Е., Ильченко А.Э. Фермерские хозяйства: проблемы эффективного функционирования и развития

В статье рассматриваются научные подходы к определению экономического потенциала фермерских хозяйств, проблемы их эффективного функционирования и развития.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, факторы влияния на эффективность производства, экономический потенциал, проблемы развития.

Melnick L., Ilchenko A. Farms: the problem of efficient functioning and development

The article deals with the scientific approaches to determining the economic potential of farms, the problems of their effective functioning and development.

Key words: farming, factors influencing the efficiency of production, economic potential and development problems.

УДК 65.011

Ю.Є. Осацька

кандидат економічних наук
Дніпропетровська державна фінансова академія**ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ І СФЕРИ ПРОЯВУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ***У статті розглянуто сутність і сфери прояву відносин власності.***Ключові слова:** власність, виробництво, відносини власності, виробничі ресурси.**I. Вступ**

Ринкова трансформація існуючих у радянські часи відносин власності за історичними мірками відбулася практично миттєво. Оскільки цей процес був головним напрямом економічної реформи, то він привертав і продовжує привертати пильну увагу багатьох науковців. У зв'язку з цим слід виділити фундаментальні праці таких вчених, як: Г.В. Задорожній, І.В. Лазня, М.Х. Корецький, Л.Ю. Мельник, В.О. Рибалкін та ін. Проте дотепер залишається низка дискусійних або недостатньо розроблених аспектів власності. Один із них – економічний зміст і сфери прояву відносин власності.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження економічного змісту та сфер прояву відносин власності.

III. Результати

Сутність відносин власності тривалий час визначалася як "... привласнення людиною створених у виробництві благ" [6, с. 230]. "Відносини привласнення здійснюються через виробництво, обмін, розподіл, споживання засобів виробництва; життєвих благ; за межами цих процесів власність не існує" [1, с. 43]. Деякі дослідники справедливо підкреслюють, що привласнення є водночас моментом відчуження – поняття, парне привласненню [3, с. 10].

Безумовно, "відчуження – привласнення" – це процес, передумова, вихідний момент власності. З його закінченням з'являється новий власник. У зв'язку з цим заслуговує на увагу теза І.В. Лазні, згідно з якою власність і привласнення – різні, хоч і тісно пов'язані, категорії. Тобто "власність – це привласнення, що здійснилось" [3, с. 10].

Отже, власність починається з відносин двох суб'єктів з приводу відчуження об'єкта одним і привласнення іншим. Результатом цього процесу є належність об'єкта конкретному власникові.

Сфери прояву процесу відчуження і привласнення різноманітні. Логічно припустити, що в усіх випадках, коли процеси відчуження і привласнення здійснюються на добровільній основі, то, крім випадків прояву аль-

труїзму (безкоштовне відчуження благ – дари, спонсорство тощо), відчуження об'єкта власності здійснюється на тих чи інших засадах, а в ринковій економіці частіше за все – на еквівалентній основі.

У товарному господарстві відносини "присвоєння – відчуження" здійснюються, головним чином, за посередництвом ринку. Тут присвоєння "чужого" блага відбувається через відчуження "свого" на добровільній еквівалентній основі з обопільної згоди. Під час бартерного обміну (товар – товар) відчуження – присвоєння відбувається одночасно стосовно обох контрагентів у матеріально-натуральній формі. Відчужується річ, що не має для її власника споживчої вартості, і присвоюється та, у споживчих властивостях якої він зацікавлений. Використання грошей в обміні не змінює сутності цього процесу: реалізуючи свій товар, продавець його відчужує, але замість нього привласнює грошовий еквівалент. Оскільки гроші – найліквідніший товар, то їхній власник у будь-який час зможе придбати на них потрібні йому блага на ринку.

Отже, купівля-продаж товарів у будь-якій формі – це найбільш поширена у товарному господарстві сфера прояву економічних відносин власності.

Відносини власності не вичерпуються двостороннім вибором у процесі обміну, що відбувається на ринку. Іноді вони не набирають еквівалентної форми, властивої купівлі-продажу. Присвоєння об'єкта власності одним суб'єктом відбувається без усякої компенсації. Іншими словами, присвоєння чужої речі не супроводжується відчуженням своєї для нового власника, а для колишнього власника відчуження своєї речі не компенсується присвоєнням чужої (наприклад, націоналізація засобів виробництва без їх викупу, конфіскація майна, збір податків, мит тощо).

Водночас присвоєння може відбуватися без відчуження. Мова йде про ті чи інші об'єкти, що в момент їх привласнення не належали ще нікому. Тобто нічийне благо стає об'єктом власності. Це стосується, насамперед, благ, які дає природа без додат-

кових зусиль людини. У цьому випадку суспільство допускає, щоб права на них перейшли у руки приватних осіб (необроблена земля, водні ресурси, ліси тощо). Тоді ці блага з погляду індивідів не є даровими [4].

Досить поширене в економічній науці положення, згідно з яким власність виникає і розвивається відповідно до процесу виробництва. При цьому відносини власності розглядають пофазно, подібно до руху продукції (багатства) [1, с. 49].

Відносини власності, безперечно, пов'язані, образно кажучи, “вплетені” в систему господарських відносин. І в цьому контексті їхній рух відбувається відповідно до фаз руху виробництва: “виробництво – розподіл – обмін – споживання”. Разом з тим такий підхід до господарського аспекту власності є узагальненим і не системним. Різномісний підхід до цього питання дає підстави сформулювати такі положення.

Господарський аспект власності – це власність конкретного суб'єкта на виробничі ресурси. Їхнє призначення – господарське використання з метою трансформації їх у блага, придатні для задоволення потреб людей (у товарному виробництві – покупців). Разом з тим, виробниче використання засобів і предметів праці, землі, робочої сили для їхніх власників має варіанти. Розглянемо головні з них щодо ринкової економіки.

1. Власник виробничих ресурсів використовує їх самостійно або у межах родини. Йдеться про безпосереднє поєднання (відсутність економічних відносин) факторів виробництва, живої й уречевленої праці. У науковій літературі таке поєднання отримало назву “тотожність власності й праці”. Тобто власник – господар – працівник поєднані в одній особі. Він може на тих чи інших засадах частково використовувати “чужі” засоби праці (наприклад, орендувати землю, брати у лізинг чи в прокат техніку), але продукт виробництва належить тільки господарю, який самостійно вирішує питання: що, як, скільки, з ким і для кого виробляти, у кого і за якими цінами купувати засоби виробництва.

Економічні відносини власності за тотожності із працею відсутні до моменту продажу вироблених товарів на ринку. До речі, ринок прийнято характеризувати як: місце (зона) купівлі-продажу товарів; сфера обігу; регуляторний механізм, але не підкреслюється, що ринок, передусім, – це відчуження – привласнення, обмін об'єктів власності з різною споживчою вартістю на добровільних еквівалентних засадах, як правило, за допомогою грошей. Частку останніх господар-власник знову використовує на ринку з метою купівлі необхідних для відтворення виробництва засобів і предметів праці.

2. Власник виробничих ресурсів для їхнього господарського використання (частково або повністю) наймає працівників. Виникають відносини двох власників – виробничих ресурсів і робочої сили. В економічних наукових джерелах вони характеризуються неоднозначно. За К. Марксом, це відносини експлуатації, тобто безоплатного привласнення роботодавцем додаткової вартості, створеної найманим працівником. Інші вважають, що наявне “партнерське” співробітництво. Для нас важливо підкреслити, що у цьому контексті існують відносини власності між двома суб'єктами господарської діяльності – роботодавцем (капіталістом) і найманим працівником. Насамперед, ці відносини виявляються при розподілі новоствореної вартості ($v + m$) на заробітну плату (v) і прибуток (m). Крім того, у виробництві економічний статус власника підприємства дає йому можливість здійснювати всі господарські функції.

3. Власник виробничих ресурсів може не займатися їх господарським використанням взагалі. Тоді між ним і підприємцем виникають відносини господарського використання майна. Останній одержує реальну можливість тимчасово володіти і користуватися об'єктом чужої власності. У цьому випадку власник ставить за мету збільшення благ на основі вже існуючих без особистої участі у процесі виробництва. Такі відносини не мають форми ринкових відносин типу “відчуження – присвоєння”, оскільки власник об'єкта власності не змінюється. Тут відносини власності модифікуються відповідно до того, що суб'єкт власності, який вступає в економічні зв'язки з іншими суб'єктами, набуває особливого статусу, і при цьому породжуються особливі форми економічних відносин. Серед них найбільш поширені оренда, лізинг, прокат, кредит. У всіх цих процесах власник виробничих ресурсів не сам організовує процес виробництва, а передає об'єкти власності у користування іншим суб'єктам господарювання (делегує функцію “користування”, залишаючи за собою функцію “володіння”). Тут виникають зв'язки тимчасового відчуження об'єктів власності одним суб'єктом і тимчасового присвоєння іншим. Кредит характерний за функціонування власності у вигляді фінансових ресурсів. Аналогічно оренді власник фінансового капіталу укладає угоду “відчуження – присвоєння” з іншим суб'єктом на обумовлений час і за обумовлену плату (позика грошей, трастові операції з цінними паперами тощо).

У всіх розглянутих процесах (оренда, лізинг, прокат, кредит) спільною ознакою є те, що тут виникають зв'язки тимчасового відчуження об'єктів власності одним суб'єктом і тимчасового їх привласнення іншим. Тобто

власник передає право користування й управління своїми об'єктами іншому суб'єкту, але зберігає право власності на них. За це він отримує певну плату і після закінчення обумовленого терміну отримує об'єкт своєї власності назад. Так утворився численний клас власників-рантьє, які безпосередньо не користуються своїми об'єктами власності, передають їх іншим і отримують за це "нетрудовий" дохід [4].

У господарському контексті власність прийнято розглядати як чинник, що істотно впливає на результати виробництва. При цьому практично загально визнаною є теза, згідно з якою органічна єдність індивідуальної і приватної трудової власності є першим фундаментальним законом господарської діяльності людини [5]. Приватна власність – "... найефективніша форма власності..." [2, с. 13]. Такі й подібні положення, якщо і не дискусійні, то потребують уточнення. На наш погляд, "тотожність власності і праці" не є чинником, що безпосередньо впливає на результати виробництва. Він лише створює найвищу із можливих мотивацію у власника – працівника до сумлінної і творчої праці. Безпосередній вплив на виробництво справляє професіоналізм і підприємливість власника. У системі факторів, що впливають на результати господарської діяльності в сучасних умовах, вирішальними чинниками є техніко-технологічна оснащеність підприємства, їхні розміри і менеджмент. У зв'язку з цим вважаємо обґрунтованою тезу (принаймні, в умовах НТР), згідно з якою у цілому по підприємству власність визначає близько 10% успіху господарської діяльності. Останні 90% залежать від складної системи як об'єктивно діючих, так і свідомо регульованих правових, економічних та організаційних відносин, яка може бути визначена як внутрішньогосподарський механізм роботи аграрних підприємств [7].

IV. Висновки

Із наведеного вище можемо зробити висновки, що економічний зміст категорії "власність" не вичерпується "привласненням" або "відчуженням", або "приналежністю" об'єкта власності конкретному "суб'єктові" (людині чи певній їхній спільності). Вважаємо, що становлення власності і власника є вихід-

ною умовою привласнення об'єкта власності тим чи іншим суб'єктом. Цей процес є сферою економічних відносин між людьми, а саме: відчуження – привласнення об'єктів власності може виявлятися в різних формах на еквівалентних чи нееквівалентних засадах. Людина може привласнити і нічийні об'єкти. Але в усіх випадках у результаті привласнення суб'єкт стає власником певного блага. Надалі починається його приналежність, процес використання чи передача у користування іншим (як правило, за певну винагороду й на обумовлений термін), реалізація об'єктів як капіталу або життєвого блага.

Відносини власності на виробничі ресурси безпосередньо визначають характер відносин господарювання й управління на рівні окремого виробничого осередку [4].

Список використаної літератури

1. Гош О. Теорія і практика приватизації постсоціалістичної державної власності / О. Гош // Економіка України. – 1993. – № 8. – С. 42–49.
2. Клішова О.В. Власність: зміст та тенденції у сучасних умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.В. Клішова. – Донецьк, 1997. – 23 с.
3. Лазня І.В. Відносини власності в умовах формування ринкової економіки в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / І.В. Лазня. – К., 1997. – 33 с.
4. Мельник Л. Наукові засади економічної сутності і сфер прояву відносин власності / Л. Мельник, А. Литвинова // Вісник академії митної служби України. – 2002. – № 4 (16). – С. 38–43.
5. Мочерний С. Проблеми людини в економічній теорії / С. Мочерний // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 72–79.
6. Политэкономический словарь / [под ред. Е.Ф. Борисова и др.]. – И. : Политиздат, 1964. – 303 с.
7. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм діяльності новостворених агроформувань / Ю.А. Полтавський // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С. 92–97.

Стаття надійшла до редакції 13 лютого 2012 р.

Осацкая Ю.Е. Экономическое содержание и сферы проявления отношений собственности

В статье рассмотрены содержание и сферы проявления отношений собственности.

Ключевые слова: *собственность, производство, отношения собственности, производственные ресурсы.*

Osatskaya Y. The economic content and the scope of the manifestations of property relations

Considered the content and scope of the manifestations of property relations.

Key words: property, manufacturing, property relations, the production resources.

УДК 658.5

О.С. Передерєєва

здобувач
Макіївський економіко-гуманітарний інститут**ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ
ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто трактування категорій “потенціал підприємства”, “техніко-технологічний потенціал”. Проаналізовано їх структуру, сутність та значення для розвитку підприємств машинобудування, запропоновано визначення цих понять.

Ключові слова: потенціал, техніко-технологічний потенціал, економічна складова, промислові підприємства.

I. Вступ

У сучасних економічних умовах нестабільного ринку успішне функціонування підприємства можливе лише за чіткої організації управління виробництвом на основі показників підприємства.

Забезпечення конкурентоспроможності та реалізації конкурентних переваг промислових підприємств в умовах нестабільного ринку тісно пов'язане з процесами раціонального формування й ефективного використання потенціалу.

Таким чином, необхідно приділяти увагу внутрішнім можливостям, виявити резерви, які можна більш ефективно використовувати, шляхом оцінювання потенціалу підприємства в цілому та економічної складової техніко-технологічного потенціалу (далі – ТТП) зокрема. Перш за все, необхідно визначити чітко ці поняття.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування визначення категорії “економічна складова техніко-технологічного потенціалу”, визначення його структури.

III. Результати

Потенціал (від лат. potentia) означає силу, джерело сили або можливість, яку можна використати для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети [4, с. 235].

За О.І. Олексюком, потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [6, с. 7].

Н.С. Краснокутська дає таке визначення: “Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для

зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів” [3].

У сучасних динамічних умовах ринкового господарювання орієнтація на традиційні переваги для планування стратегічного розвитку потенціалу підприємства може стати помилковою.

В економічній літературі наявні різні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, однак з урахуванням у ньому різної кількості складових. В одному випадку до його складу рекомендовано включати тільки засоби праці; в другому – засоби праці і робочу силу; в третьому – засоби праці, робочу силу і природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва; у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Є й значно ширші поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описами систем збирання, оброблення і використання інформації, досвіду господарювання, використовуваної енергії тощо. Необхідно зазначити, що навіть за збігу поглядів на структуру потенціалу підприємства ресурсний підхід не дає повної характеристики цього терміна. Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатогранного аналізу структури потенціалу, де поряд з ресурсним розглядаються ще й інші аспекти структури, що дає повніше уявлення про його елементний склад [6, с. 3].

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування.

Потенціал підприємства складається із певних складових за їхніми функціями, а саме:

- виробничий потенціал;
- маркетинговий потенціал;
- інформаційний потенціал;
- техніко-технологічний потенціал;
- організаційний потенціал;

- соціальний потенціал;
- фінансовий потенціал [5].

Однак основою будь-якого потенціалу, особливо виробничого та, зокрема, техніко-технологічного, є фінансова (економічна) складова. Це пов'язано, насамперед, з тим, що промислове підприємство – економічний суб'єкт, і його головною метою є отримання прибутку.

Визначення наявного потенціалу, розроблення й застосування нових стратегій активізації його використання зумовлюють до посідання позиції лідера на ринку в умовах конкуренції й підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

ТПП відіграє значну роль для підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства, тому що без оцінювання і сформованого на його основі ефективного управління виробництвом неможливо одержати позитивний ефект від використання наявних ресурсів.

Техніко-технологічний потенціал підприємства реалізується безпосередньо у виробничому процесі і, поряд з кадровим потенціалом, є його основною частиною. Його використання покликане забезпечити належні матеріальні умови для здійснення господарської діяльності підприємства, збереження необхідного обсягу виробничих і товарних запасів, проведення транспортних, вантажно-розвантажувальних, фасувальних та інших операцій.

Неможливо розглядати технічний потенціал без технологічного, бо оновлення бази, автоматизація процесів та інші удосконалення обладнання не мають сенсу при використанні застарілої, неекономічної або неекологічної технології виробництва. Аналогічно щодо застосування новітніх розробок на морально або фізично зношених техніці.

Однак, незважаючи на значущість цього питання, проблеми оцінювання й аналізу технічного та технологічного потенціалу економічного суб'єкта в сучасній економічній літературі розглянуто недостатньо.

Недостатньо вивченим на сьогодні залишається саме поняття техніко-технологічного потенціалу та його економічної складової.

Техніко-технологічний потенціал відображає здатність оперативно переорієнтувати виробничі потужності й налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, які відповідають ринковим потребам. Ця складова характеризує відповідність матеріально-технічної й технологічної бази підприємства, наявність резервів або можливості їх швидкого одержання, гнучкість устаткування й технологій, оперативність роботи конструкторських і технологічних служб [2, с. 44].

За Ф.І. Євдокимовим, техніко-технологічний потенціал високотехнологічного підприємства визначається як максимальна здатність підприємства в цей час і в перспективі виробляти якісну продукцію інноваційного рівня [1].

Б.М. Мізюк пропонує вважати техніко-технологічний потенціал здатністю до технологічної оптимізації всього циклу виробництва, на нашу думку, що дуже однобічно [5].

Найбільш повне визначення подано у праці Н.В. Краснокутської. Техніко-технологічний потенціал відображає здатність оперативно переорієнтувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, які відповідають ринковим потребам [3].

Проаналізувавши існуючі визначення технічного, технологічного та техніко-технологічного потенціалів, можна зробити висновок, що техніко-технологічний потенціал промислового підприємства – це резерви, виражені в невикористовуваних можливостях зростання й удосконалення виробництва, технологічного та технічного оснащення, рівні технології та технічної бази, за допомогою яких забезпечується збільшення доходів та оцінювання поточного і майбутнього стану з погляду можливості відтворення ресурсів, освоєння технологій, подальшого розвитку.

У табл. 1 подано складові техніко-технологічного потенціалу [7].

Таблиця 1

Техніко-технологічний потенціал і його складові

Складові техніко-технологічного потенціалу	Елементи структури продуктивних сил суспільства
Кадрова	Люди праці
Інформаційна	Знання, методи досліджень, інформація, програми обробки даних
Матеріально-технічна	Машини, устаткування, прилади й інструменти
Організаційна	Форми й методи організації праці з урахуванням дбайливого ставлення до природного середовища

З табл. 1 можна побачити, що структура ТПП складна, повинна враховувати не тільки технічне обладнання та існуючі технології з можливістю їх розвитку, а й людський фактор, кваліфікацію працівників як організо-

вана праця на підприємстві з урахуванням екологічних вимог. Однак у наведеному переліку відсутня дуже важлива частина – економічна. Вивчення цієї складової має велике значення через те, що природа по-

тенціалу має подвійний характер. З одного боку, це обладнання та технологія, з іншого – цінності матеріальні.

У сформованих умовах господарювання використовувані підприємствами технології повинні мати можливість здійснення множинної функції: по-перше, вона має забезпечувати процес виробництва, а по-друге, його вдосконалювати. Подвійність функції посідає в тому, що підприємство одночасно здійснює і господарську діяльність, тобто використовує наявні (діючі) технологічні можливості, і інноваційну, впроваджуючи очікувані (інноваційні) технологічні можливості, що сприяє підтримці його економічних переваг.

Розглядаючи техніко-технологічний потенціал підприємства, необхідно усвідомлювати, що він являє собою не просто узагальнену характеристику наукового й технічного розвитку, можливостей і ресурсів у розпорядженні підприємства для вирішення виробничих проблем, а більш складне системне утворення, що може бути параметризовано. Параметри цієї системи характеризують довгострокову її виживаність, а в цілому – організаційну ефективність. Визначення економічних параметрів системи означає виділення з безлічі змінних, що характеризують різні властивості й стани системи, тих, які мають безпосереднє значення для конкурентоспроможності та стабільного прибутку підприємств промисловості.

Для господарського утворення, що являє собою технологічно складну систему, яка має економічні переваги, такими параметрами можуть бути:

- стабільність переваг;
- структура технологій (співвідношення простих і складних);
- структура активів;
- структура капіталу.

Можна стверджувати, що невід’ємними компонентами системи економічних переваг з позицій технологічного підходу є технології якості, інноваційні технології й іміджеві технології поряд з управлінськими технологіями, організаційними технологіями, інформаційними технологіями, комунікаційними технологіями й технологіями безпеки.

IV. Висновки

Загальна ситуація сьогодні характеризується послабленням потенціалу, скороченням досліджень на стратегічно важливих напрямках розвитку, що призводить до зни-

ження конкурентоспроможності промислових підприємств.

У зв’язку з цим у міру загострення конкурентної боротьби на ринку товарів і послуг усе більшого значення набуває раціональне визначення і використання техніко-технологічного потенціалу як умови підвищення якості товару, що випускає підприємство, й здобуття конкурентної переваги.

Невідповідність технологій, обладнання сучасним вимогам виробництва, асортименту та якості продукції вимогам споживачів, високі витрати сировини та матеріалів свідчать про низький рівень управління потенціалом промислового підприємства. Таким чином, доцільно проводити дослідження у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Євдокимов Ф.І. Оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства / Ф.І. Євдокимов, В.Ф. Лисяков // Наукові видання ДонНТУ. Економічна серія. – 2005. – Вип. 97. – С. 25–30.
2. Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств : монографія / О.В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 289 с.
3. Краснокутська Н.С. Дефініція поняття “потенціал підприємства” в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н.С. Краснокутська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету : науково-практичний журнал. – Київ, 2008. – № 5. – С. 54–64.
4. Локшина С.М. Краткий словарь иностранных слов / С.М. Локшина. – М. : Советская энциклопедия, 1968. – 309 с.
5. Мізюк Б.М. Потенціал підприємства: рушійні сили його формування та перетворення / Б.М. Мізюк // Економіка і управління. – 2001. – № 3. – С. 31–39.
6. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація та управління підприємствами” / О.І. Олексюк. – К., 2001. – 20 с.
7. Савчук В.П. Финансовая диагностика предприятия как система поддержки принятия управленческих решений [Електронний ресурс] / В.П. Савчук // Managment. Com.Ua. – Режим доступу: <http://www.managment.com.ua/finance/fin051.html#top>.

Стаття надійшла до редакції 14 лютого 2012 р.

Передереева О.С. Исследование сущности экономической составляющей технико-технологического потенциала промышленных предприятий

В статье рассмотрено трактование категорий “потенциал предприятия”, “техно-технологический потенциал”. Проанализирована их структура, сущность и значение для развития предприятий машиностроения, предложено определение этих понятий.

Ключевые слова: потенциал, технико-технологический потенциал, экономическая составляющая, промышленные предприятия.

Peredereeva O. Research of essence economic constituent of технико-технологического potential industrial enterprises

Interpretation of categories of "potential of enterprise" is examined, "techniko-technological potential". Their structure, essence and value are analyzed for development of enterprises of engineer, determination of these concepts is offered.

Key words: *potential, techniko-technological potential, economic constituent, industrial enterprises.*

УДК 658.5.012.1

М.Г. Пивоваров

кандидат технічних наук, доцент

А.М. Шаповалов

аспірант

Класичний приватний університет

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЛОГІСТИЧНУ СИСТЕМУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано виробничу діяльність основних металургійних комбінатів України. Виконано фінансовий аналіз, за результатами якого побудовано матрицю SWOT-аналізу, факторну модель SWOT-аналізу. На підставі результатів досліджень побудовано модель взаємодії факторів виробництва, зорієнтовану на досягнення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: логістична система, SWOT-аналіз, фактори виробництва, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, конкурентоспроможність.

I. Вступ

У сучасних ринкових умовах металургія переживає не кращі часи. На сьогодні вітчизняні металургійні підприємства зіткнулися з низкою таких проблем:

- 1) зростання цін на сировину і матеріали;
- 2) зниження ціни й попиту на металургійну продукцію;
- 3) використання застарілого обладнання й відсутність ефективних програм кредитування;
- 4) відсутність єдиної логістичної системи управління;
- 5) заповнення міжнародного ринку китайською металопродукцією.

У зв'язку із цим підприємства не в змозі конкурувати не тільки на зовнішніх ринках, а й на внутрішніх. Така ситуація негативно впливає на розвиток національної економіки, формування ВВП і добробуту народу.

Застосування методу SWOT-аналізу дасть змогу визначити позитивні й негативні аспекти ведення виробничо-господарської діяльності підприємства. Також вищезгадана методика дає можливість правильно розподілити фактори виробництва з огляду на зовнішні й внутрішні сторони.

У попередній статті [1] було розглянуто застосування SWOT-аналізу в дослідженні виробничо-господарської діяльності малих підприємств. Результатом проведених досліджень було складання алгоритму проведення SWOT-аналізу й алгоритму поліпшення фінансової діяльності підприємства. Однак у цьому дослідженні не було побудовано модель взаємодії факторів виробництва і, у зв'язку з тим, що об'єктом дослідження були малі підприємства, отримані фактори не було розподілено на зовнішні й внутрішні.

Наукова новизна цієї статті полягає у створенні моделі взаємодії факторів виробництва, що дасть змогу визначити позитивні й негативні аспекти виробничо-господарської діяльності.

II. Постановка завдання

Мета статті – провести дослідження виробничої діяльності металургійних підприємств, використовуючи методику SWOT-аналізу; на підставі результатів досліджень виконати аналіз основних фінансових показників, побудувати матрицю SWOT-аналізу досліджуваних підприємств та факторну модель SWOT-аналізу, створити модель взаємодії факторів виробництва.

III. Результати

Мета SWOT-аналізу – показати вищому керівництву й керівникам окремих підрозділів своєрідний “зріз” становища, у якому на момент проведення аналізу перебуває підприємство. Добре проведений ситуаційний аналіз дає керівництву підприємства змогу оцінити реальне становище підприємства, визначити нові найбільш перспективні напрями розвитку основної діяльності, у тому числі скласти перспективний бізнес-план, маркетинговий план або стратегічну маркетингову програму [4].

Сильні сторони показують, які переваги має підприємство перед своїми конкурентами. Основним завданням є в цьому випадку збереження переваг.

Слабкі сторони характеризують недоліки підприємства, ті показники, які потрапили до цієї групи дослідження, варто детально проаналізувати й розробити стратегічний план з підвищення техніко-економічних показників.

Загрози свідчать про показники, які в майбутньому можуть негативно вплинути на економічну активність підприємства. Зневажаючи аналізом цих показників, підприємство може виявитися в зоні економічного ризику.

Можливості підприємства свідчать про перспективи його розвитку в майбутньому. Ця сфера дослідження завжди має становити інтерес для керівництва. Це пояснюється появою можливості виходу підприємства на нові ринки й завоювання нових конкурентних переваг [2, с. 429; 3, с. 62].

Для проведення SWOT-аналізу необхідно, насамперед, визначити інтервали варіювання досліджуваних показників. У табл. 1 наведено рекомендовані значення інтервалу оптимальних варіантів значень досліджуваних коефіцієнтів.

Таблиця 1

Інтервали варіювання аналізованих факторів

Коефіцієнт	Рекомендоване значення
Власні обігові кошти, $B_{O.K}$	збільшення >0
Робочий (оборотний) капітал, K_p	збільшення >0
Коефіцієнт маневреності власних коштів, $K_{M.B.K}$	$0,2 \div 0,4$
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, $K_{3.B.O.K}$	$>0,1$
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів, $K_{ПВ.К}$	≤ 1 , зменшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{A.L}$	$0,2 \div 0,3$
Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності, $K_{T.L}$	$0,7 \div 1$
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності, $K_{П.Л}$	$1,5 \div 2,5$
Коефіцієнт Бівера, K_B	$0,2 \div 0,4$
Коефіцієнт загальної оборотності активів, $K_{3.O.A}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності запасів, $K_{O.3}$	збільшення
Строк обороту запасів, $C_{O.3}$	скорочення
Рентабельність сукупних активів, $P_{C.A}$	збільшення >0
Рентабельність власного капіталу, $P_{B.K}$	збільшення >0
Валова рентабельність продажів, $P_{B.П}$	збільшення >0
Операційна рентабельність продажів, $P_{O.П}$	збільшення >0
Чиста рентабельність продажів, $P_{Ч.П}$	збільшення >0

Згідно з табл. 1, неможливо розподілити ці коефіцієнти за вимогами SWOT-аналізу. Тому інтервал варіювання пропонуємо визначати за такою формулою:

$$I = \frac{Z_{\max} - Z_{\min}}{N} = \frac{3,5 - 0,72}{4} = 0,695, \quad (1)$$

де I – інтервал варіювання;

$Z_{\max}$ – максимальне значення з області досліджуваних коефіцієнтів;

$Z_{\min}$ – мінімальне значення з області досліджуваних коефіцієнтів;

N – число характеристик SWOT-аналізу.

За результатами SWOT-аналізу визначають перспективи розвитку підприємства, фактори, які зумовлюють погіршення ситуації, й виконують детальний аналіз. Фактори, що формують сильну сторону підприємства, варто так само аналізувати для запобігання погіршенню їхнього впливу в майбутньому. Розробляють коригувальні заходи щодо

усунення “вузьких місць” у виробництві. Ці заходи можуть бути різними за тривалістю, вони також можуть бути як тимчасовими, так і постійними.

Для БАТ МК “Запоріжсталь” результати проведеного SWOT-аналізу виявилися негативними (табл. 2). Відсутність можливостей характеризує підприємство з гіршого боку, а саме:

- на підприємстві використовується застаріле обладнання;
- у виробництві не впроваджуються передові рішення й технології;
- розширення частки ринку ускладнюється внаслідок низької якості продукції, що випускається, а також недостатнього асортименту;
- неефективне управління виробничим циклом, як наслідок можливе зростання витрат, зниження прибутку, збільшення тривалості виробничого процесу.

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу БАТ МК “Запоріжсталь”

	Можливості	Загрози $K_{ПВ.К} = 0,669$; $K_{3.O.A} = 1,109$
Сильні сторони: $K_{A.L} = 0,303$; $K_{T.L} = 1,111$; $K_{O.3} = 20,783$	С.с. і М.	С.с. і З.
Слабкі сторони: $B_{O.K} = -100634,5$; $K_{M.B.K} = -0,168$; $K_{3.B.O.K} = -0,335$; $K_{П.Л} = 1,337$; $P_{C.A} = 0,008$; $K_B = 627046,5$; $P_{B.П} = 0,064$; $P_{Ч.П} = 0,009$; $P_{O.П} = 0,013$; $P_{B.K} = 0,021$; $C_{O.3} = 17,889$; $K_B = 0,108$	Сл.с. і М.	Сл.с. і З.

Таблиця 3 показує інтервали варіювання обраних коефіцієнтів, згідно з цими інтервалами й алгоритмами SWOT-аналізу [1, с. 111] буде заповнена матриця SWOT-аналізу (табл. 4).

Коефіцієнт $K_{O.3}$ не слід розглядати як сильну сторону, тому що, виходячи з фінансово-економічного аналізу, цей показник належить до групи ризику через свою негативну динаміку.

Таблиця 3

Середньоарифметичне значення досліджуваних коефіцієнтів за 2007–2010 рр.

Коефіцієнт	БАТ МК “Запоріжсталь”	БАТ “МК Ілліча”	БАТ МК “Азовсталь”	БАТ МК “Криворіжсталь”
Власні обігові кошти, V_{OK}	-1006341,5	3968289	3885396	2951235
Робочий (оборотний) капітал, K_p	627046,5	3994733	6655047	3482986
Коефіцієнт маневреності власних коштів, K_p	-0,168	0,330	0,250	0,277
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, $K_{з.в.о.к}$	-0,335	0,646	0,173	0,346
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів, $K_{п.в.к}$	0,669	0,182	1,210	0,528
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ал}$	0,303	0,313	0,002	0,101
Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності, $K_{т.л}$	1,111	2,352	1,383	2,373
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності, $K_{пл}$	1,337	2,915	1,504	2,811
Коефіцієнт Бівера, K_b	0,108	0,275	0,048	0,210
Коефіцієнт загальної оборотності активів, $K_{з.о.а}$	1,109	1,365	0,578	1,161
Коефіцієнт оборотності запасів, $K_{о.з}$	20,783	15,031	13,020	12,015
Строк обороту запасів, $C_{о.з}$	17,889	26,482	29,046	31,284
Рентабельність сукупних активів, $P_{с.а}$	0,008	0,000	0,000	0,063
Рентабельність власного капіталу, $P_{в.к}$	0,021	0,000	0,000	0,060
Валова рентабельність продажів, $P_{в.п}$	0,064	0,084	0,014	0,159
Операційна рентабельність продажів, $P_{о.п}$	0,013	0,000	0,000	0,049
Чиста рентабельність продажів, $P_{ч.п}$	0,009	0,000	0,000	0,026

Таблиця 4

Інтервали варіювання обраних коефіцієнтів

Коефіцієнт	Сильні сторони	Можливості	Загрози	Слабкі сторони
Власні обігові кошти, V_{OK}	3968289	2724631,375	1480973,75	237316,125
Робочий (оборотний) капітал, K_p	6655047	5148046,875	3641046,75	2134046,625
Коефіцієнт маневреності власних коштів, $K_{м.в.к}$	0,4	0,35	0,3	0,25
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, $K_{з.в.о.к}$	0,981	0,736	0,490	0,245
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів, $K_{п.в.к}$	1,21	0,953	0,696	0,439
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ал}$	0,3	0,275	0,25	0,225
Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності, $K_{т.л}$	1	0,925	0,85	0,775
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності, $K_{пл}$	2,5	2,25	2	1,75
Коефіцієнт Бівера, K_b	0,4	0,35	0,3	0,25
Коефіцієнт загальної оборотності активів, $K_{з.о.а}$	1,365	1,16825	0,9715	0,77475
Коефіцієнт оборотності запасів, $K_{о.з}$	20,783	18,591	16,399	14,207
Строк обороту запасів, $C_{о.з}$	21,23775	24,5865	27,93525	31,284
Рентабельність сукупних активів, $P_{с.а}$	0,063	0,04725	0,0315	0,01575
Рентабельність власного капіталу, $P_{в.к}$	0,06	0,045	0,03	0,015
Валова рентабельність продажів, $P_{в.п}$	0,159	0,12275	0,0865	0,05025
Операційна рентабельність продажів, $P_{о.п}$	0,049	0,03675	0,0245	0,01225
Чиста рентабельність продажів, $P_{ч.п}$	0,026	0,0195	0,013	0,0065

Значення коефіцієнта $K_{ал}$ можна вважати сильною стороною підприємства, його значення свідчить про проведення останніми роками на підприємстві раціональної та збалансованої політики управління. Коефіцієнт $K_{т.л}$ можна зарахувати до сильної сторони, однак не слід забувати, що він лише умовно показує можливість погасити короткострокові зобов'язання за рахунок дебіторської заборгованості.

До загроз належить $K_{п.в.к}$. Така ситуація свідчить про значне використання позичених коштів і, як результат, у майбутньому істотно збільшиться частка кредитних зобов'язань, що, безумовно, негативно вплине на фінансову діяльність підприємства.

$K_{з.о.а}$ варто розглядати як загрозу через його зниження в досліджуваній період.

Слабким сторонам варто приділити значно більше уваги, оскільки до цієї групи потрапила велика кількість досліджуваних коефіцієнтів. Ця ситуація висвітлює таку проблему:

- погіршення ситуації на ринках збуту;
- неефективні програми кредитування;
- високі ціни на ТМЦ;

- відсутність єдиної інтегрованої системи управління ТМЦ, виробництвом, якістю;
- зовнішня політична нестабільність;
- зміна вищого керівництва, як наслідок – перерозподіл секторів правління.

Особливу увагу керівництву цього підприємства варто приділяти полю Сл.с. і М. через значну кількість слабких сторін, тому також слід бути уважними при розробленні стратегічного плану для полів С.с. і М, С.с. і З.

Згідно з табл. 5 відсутність практичних можливостей у БАТ “МК Ілліча” характеризує його як підприємство, що не розробляє інноваційних проектів. Це негативно впливає на виробництво в цілому. Для досягнення подальших позитивних результатів необхідно розробити й упровадити оптимізаційні програми:

- упровадження нового обладнання;
- реконструкція застарілого обладнання;
- реформування системи управління виробництвом;
- збільшення частки ринку за рахунок залучення нових споживачів.

Матриця SWOT-аналізу БАТ “МК Ілліча”

Сторони	Можливості: $C_{O,3} = 26,482$	Загрози: $K_P = 3994733$; $P_{B,П} = 0,084$; $K_{M,В,К} = 0,33$; $K_{З,В,О,К} = 0,646$
Сильні: $B_{O,К} = 3968289$; $K_{З,О,А} = 1,365$; $K_{A,Л} = 0,313$; $K_{П,Л} = 2,915$; $K_{Т,Л} = 2,352$	С.с. і М.	С.с. і З.
Слабкі: $K_{П,В,К} = 0,182$; $K_{O,3} = 15,031$; $P_{B,К} = 0$; $P_{O,П} = 0$; $P_{C,А} = 0$; $P_{Ч,П} = 0$; $K_B = 0,275$	Сл.с. і М.	Сл.с. і З.

Це підприємство має низку сильних сторін. З вищенаведеного SWOT-аналізу досліджуваних коефіцієнтів випливає, що до них можна зарахувати:

- формування оборотних активів за рахунків власного капіталу;
- наявність достатньої кількості ресурсів для погашення короткострокових зобов'язань;
- відсутність затримок у погашенні дебіторської заборгованості;
- постійне збільшення обороту поточних активів.

Незважаючи на можливості й сильні сторони, для цього підприємства, як і для інших, характерні слабкі сторони. Погіршення загальної кон'юнктури ринку (зниження цін на метал, підвищення цін на сировину, збільшення транспортних витрат, зниження попиту) призвело до того, що всі показники рентабельності виявилися в полі слабкої сторони. Аби запобігти подальшому зниженню показника K_B і потраплянню його у поле загрози, слід переглянути фінансово-економічну політику.

Коефіцієнт $C_{O,3}$ не варто розглядати як можливість, тому що його значення лежить дуже близько до межі поля загрози.

Показник $K_{П,В,К}$ слід розглядати як слабку сторону, тому що підприємство не залучає позичених коштів, а використовує власне

фінансування для забезпечення виробничої діяльності.

У поле загрози потрапили такі коефіцієнти: K_P , $K_{M,В,К}$, $K_{З,В,О,К}$, C_O , $P_{B,П}$.

Коефіцієнти K_P , $K_{M,В,К}$, $K_{З,В,О,К}$ характеризують фінансову стабільність підприємства. Якщо розглядати їх щодо досліджуваного підприємства, то вони, безумовно, мають позитивну динаміку, однак вони нижчі від аналогічних об'єктів дослідження або перебувають близько мінімальної межі рекомендованих значень, тому потрапляють у поле загрози. Для запобігання погіршенню ситуації необхідно розробити коригувальні методи й програми. Для оптимізації коефіцієнта $P_{B,П}$ слід:

- переглянути цінову політику;
- переглянути пріоритети продажів;
- проаналізувати існуючі тенденції ринку.

Виходячи з аналізу (табл. 6) поля сильних сторін БАТ МК “Азовсталь” стає зрозумілим, що підприємство має відносно стійку платоспроможність, однак слід відзначити, що коефіцієнтів, які характеризують поле сильних сторін, не так і багато, тому підприємству варто впроваджувати оптимізаційні проекти у сфері виробництва, постачання і збуту. Слабкі сторони, як і у більшості сучасних підприємств, характеризуються низкою стандартних проблем, які розглядалися раніше.

Таблиця 6

Матриця SWOT-аналізу БАТ МК “Азовсталь”

Сторони	Можливості: $B_{O,К} = 3885396$	Загрози: $C_{O,3} = 29,046$
Сильні: $K_P = 6655047$; $K_B = 0,048$; $K_{П,В,К} = 1,210$; $P_{O,П} = 0$; $K_{Т,Л} = 1,383$	С.с. і М.	С.с. і З.
Слабкі: $K_{A,Л} = 0,002$; $K_{M,В,К} = 0,250$; $K_{З,В,О,К} = 0,173$; $K_{П,Л} = 1,504$; $K_{З,О,А} = 0,578$; $K_{O,3} = 13,020$; $P_{B,П} = 0,014$; $P_{C,А} = 0$; $P_{C,К} = 0$; $P_{Ч,П} = 0$	Сл.с. і М.	Сл.с. і З.

Можливості й загрози мають лише по одному показнику. Це свідчить про низьку можливість підприємства в досягненні конкурентних переваг.

Для цього підприємства необхідно у найкоротший термін розробити концепцію щодо поліпшення показників поля Сл.с. і розвитку показників поля С.с. і М.

Відмітною рисою БАТ МК “Азовсталь” (табл. 7) є те, що контрольним пакетом акцій володіє велика міжнародна корпорація.

У поле сильних сторін потрапили всі показники рентабельності, що свідчить про:

- раціональне планування виробничих операцій;
- правильне використання ресурсів;
- модернізацію устаткування;
- орієнтацію на споживача (розширення асортиментів продукції, оптимізація програми гарантійних зобов'язань, оптимізація цінової політики тощо);
- оптимізацію виробничих процесів.

Таблиця 7

Матриця SWOT-аналізу БАТ МК "Криворіжсталь"

Сторони	Можливості: $C_{O,C} = 2951235$; $K_{O,OA} = 1,161$	Загрози: $K_{O,C,O,C} = 0,346$
Сильні: $K_{П,Л} = 2,811$; $K_{Т,Л} = 2,373$; $C_{O,3} = 31,284$; $P_{В,П} = 0,159$; $P_{O,П} = 0,049$; $P_{В,К} = 0,060$; $P_{Ч,П} = 0,026$; $P_{C,A} = 0,063$	С.с. і М.	С.с. і З.
Слабкі: $K_P = 3482986$; $K_{O,3} = 12,015$; $K_{М,В,К} = 0,277$; $K_B = 0,210$; $K_{П,В,К} = 0,528$; $K_{A,Л} = 0,101$	Сл.с. і М.	Сл.с. і З.

До цього поля також належать коефіцієнти $K_{П,Л}$, $K_{Т,Л}$. Це означає, що діяльність підприємства ліквідна й у разі погіршення економічної ситуації воно зможе розраховуватися із кредиторами фінансовими коштами, отриманими в результаті продажів ОЗ або одержання дебіторської заборгованості.

Слабкі сторони характеризуються низкою економічних показників. Основними причинами виникнення слабких сторін можуть бути такі:

1. Незначне залучення власних джерел фінансування в ОА.
2. Залучення позичених коштів може свідчити про недостатнє забезпечення підприємства фінансовими активами.
3. Недостатня кількість фінансових ресурсів для погашення кредиторської заборгованості.
4. Збільшення ТМЦ на залишках.
5. Неефективна політика управління;
6. Політична або економічна нестабільність.

Можливості цього підприємства варто розглядати як ефективний спосіб досягнення стабільності на ринку реалізованої продукції. Збільшення показників $C_{O,C}$, $K_{O,OA}$ можливе тільки за рахунок проведення реформування усередині й зовні виробничих зв'язків і створення єдиної ЛС.

Однією із погроз є погіршення показника $K_{З,В,О,К}$ що може призвести до негативних наслідків і позначитися на загальній економічній діяльності підприємства.

Проведений аналіз основних економічних коефіцієнтів показує, які коефіцієнти треба оптимізувати, а які варто підтримувати на тому самому рівні. Однак цей аналіз не описує факторів, які призвели до сформованої ситуації. Тому були враховані, результати цього аналізу, а також основні положення SWOT-аналізу. У результаті складено факторну модель SWOT-аналізу (табл. 8). Вона дає змогу визначити вплив факторів на виробництво в цілому, а не на окремі його складові.

Таблиця 8

Факторна модель SWOT-аналізу

Середовище	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє	Сильні сторони: 1. Упровадження нового обладнання. 2. Реконструкція застарілого обладнання. 3. Реформування системи управління виробництвом. 4. Формування ОА за рахунок власного капіталу. 5. Достатня кількість ресурсів для погашення кредитних зобов'язань. 6. Постійне збільшення обороту ТА. 7. Стійка платоспроможність. 8. Оптимізація виробничих процесів	Слабкі сторони: 1. Використання застарілого обладнання. 2. Відсутність упровадження у виробництво передових рішень і технологій. 3. Низька якість продукції. 4. Невеликі асортименти продукції. 5. Неефективне управління виробничим циклом. 6. Зростання внутрішньовиробничих витрат. 7. Збільшення тривалості виробничого циклу. 8. Скорочення прибутку. 9. Відсутність єдиної інтегрованої системи управління ТМЦ, виробництвом, якістю
Зовнішнє	Можливості: 1. Збільшення частки ринку за рахунок залучення нових споживачів. 2. Відсутність затримок у погашенні дебіторської заборгованості. 3. Оптиміальна цінова політика. 4. Визначення пріоритетів продажів – побудова збалансованої політики збуту. 5. Орієнтація на споживача (розширення асортиментів продукції, оптимізація гарантійних зобов'язань тощо). 6. Вигідні кредитні пакети з min % кредитування. 7. Стійка політична ситуація. 8. Вихід на міжнародні ринки	Загрози: 1. Використання позичених коштів. 2. Погіршення економіко-політичної ситуації на ринках збуту. 3. Неефективна програма кредитування. 4. Високі ціни на ТМЦ. 5. Зовнішня політична нестабільність. 6. Погіршення загальної кон'юнктури ринку. 7. Недостатня кількість фінансових ресурсів для погашення кредиторської заборгованості

На підставі вищенаведених досліджень і факторної моделі запропоновано модель взаємодії факторів виробництва (рис. 1).

Вона відображає вплив різних факторів на сильні й слабкі сторони, можливості та загрози підприємства.

З цієї моделі видно, що:

1. Усередині виробничого циклу відбувається взаємодія між полями SWOT-аналізу, таким чином, на слабкі сторони впливають загрози, а слабкі сторони, у свою чергу, впливають на сильні сторони й можливості.

2. Весь виробничий цикл складається із трьох складових, а саме: постачання, виробництва, збуту. До зовнішнього середовища варто зарахувати постачання і збут, до внутрішнього – виробництво. Відповідно до такої класифікації для збільшення прибутку і, як наслідок, досягнення конкурентоспроможності варто розробляти регулятивні програми для постачання і збуту з метою запобігання появи загроз. А для виробництва слід розглядати оптимізаційні проекти щодо усунення слабких сторін. Можливості необхідно розвивати як на вході (постачання), так і на виході (збут). Розвиток можливостей існуватиме тільки за умови впровадження у виробництво інноваційних проектів. У виробництві варто впроваджувати контрольні програми для підтримки сильних сторін на відповідному рівні.

IV. Висновки

Виконано аналіз виробничої діяльності основних металургійних підприємств України. У ході аналізу було визначено й розраховано основні економіко-фінансові показники підприємства, що характеризують його роботу. На підставі наведених показників виконано SWOT-аналіз, що дав змогу:

1. Визначити позитивні й негативні сторони виробничої діяльності підприємства,

встановити фактори, які впливають на розвиток і роботу продуцента.

2. Побудувати факторну модель, що дала можливість ранжувати фактори на зовнішні й внутрішні.

На підставі SWOT-аналізу було побудовано модель взаємодії факторів виробництва. Вона показує взаємодію досліджуваних факторів усередині виробничої системи.

Список використаної літератури

1. Пивоваров М.Г. SWOT-анализ производственно-хозяйственной деятельности малых предприятий / М.Г. Пивоваров, А.М. Шаповалов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2 (18). – С. 109–113.
2. Внедрение сбалансированной системы показателей: пер. с нем. / [Хорвартс и др.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с.
3. Кондратьев А. Маркетинг: концепции и решения. Успешный бизнес мастер-класс / А. Кондратьев. – М.: ОЛМА ПРЕСС, 2003. – 158 с.
4. Гулакова С.О. Ситуаційний аналіз, як технологія прийняття й реалізації управлінських рішень [Електронний ресурс] / С.О. Гулакова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2009-27/49.pdf.

Стаття надійшла до редакції 13 лютого 2012 р.

Пивоваров М.Г., Шаповалов А.М. Влияние внешних и внутренних факторов на логистическую систему металлургического предприятия

В статье проанализирована производственная деятельность основных металлургических комбинатов Украины. Выполнен финансовый анализ, по результатам которого построены матрица SWOT-анализа, факторная модель SWOT-анализа. На основании результатов исследований построена модель взаимодействия факторов производства, ориентированная на достижение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: логистическая система, SWOT-анализ, факторы производства, внешняя среда, внутренняя среда, конкурентоспособность.

Pivovarov M., Shapovalov A. Influence of the external and internal factors on the logistic system of the metallurgical factory

Industrial activity of the basic metallurgical industrial complexes of Ukraine is analysed. The financial analysis was done, the matrix of the SWOT-analysis, factorial model of the SWOT-analysis were built on its results. The model of interaction of factors of manufacture focused on achievement of competitiveness of the enterprise is constructed.

Key words: logistical system, SWOT-analysis, manufacture factors, environment, internal environment, competitiveness.

УДК 338.43:631

А.Г. Семенов

доктор економічних наук, професор, академік АЕНУ

А.І. Шарко

старший викладач

Г.О. Закаблукаспірант
Класичний приватний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто основні напрями підвищення продуктивності праці на ЗАТ “ЗАЗ”. Найбільш ефективним напрямом підвищення продуктивності праці є створення нової системи стимулювання праці: бонусна система, надбавки за якість продукції і стаж роботи на підприємстві.

Ключові слова: продуктивність праці, управління, мотивація, стимулювання, бонусна система.

I. Вступ

Найкращим критерієм оцінки конкурентоспроможності та економічної стійкості підприємства є продуктивність праці, і найбільш швидким шляхом забезпечення конкурентоспроможності товарів на ринку є підвищення темпів зростання продуктивності праці. Світовий досвід переконує, що країни з вищою продуктивністю праці завжди були світовими економічними лідерами [1–3].

При низькій продуктивності економіка країни може бути конкурентоспроможною тільки за умови зниження заробітної плати і девальвації національної валюти. Маніпулювання курсом валюти для зниження її курсу не є ефективною конкурентною стратегією. Спроби вирішення проблем, пов'язаних з конкурентоспроможністю товарів, за рахунок девальвації національної грошової одиниці означають не що інше, як спробу конкурувати за допомогою зниження заробітної плати і життєвих стандартів, а не за рахунок підвищення продуктивності праці, що підтверджується сучасним станом економіки України [4–6].

Сутністю управління продуктивністю праці є створення умов для її зростання. Водночас підвищення продуктивності являє собою процес змін в економіці. Тому для її підвищення необхідно управляти змінами, тобто генерувати, мотивувати, стимулювати їх. При цьому важливим є планування і координування масштабів та інтенсивності змін в усіх основних організаційних елементах, включаючи зайнятість, структуру кадрів, кваліфікацію й освіту, технологію й устаткування, продукцію та ринки збуту. Ці зміни мають сприяти як зростанню продуктивності,

так і підвищенню ефективності діяльності організацій. Орієнтація на досягнення найвищих кінцевих результатів є оптимальним стилем створення системи управління продуктивністю й оперування нею.

II. Постановка завдання

Мета статті – управління продуктивністю праці для створення умов її зростання на машинобудівному підприємстві.

III. Результати

Основними функціями управління продуктивністю є визначення цілей, організація програми і напрямів підвищення продуктивності праці. На основі проведеного дослідження стану, динаміки та факторів продуктивності праці пропонуємо модель поетапної програми підвищення продуктивності праці для ЗАТ “ЗАЗ” (рис. 1).

Упровадження такої програми на ЗАТ “ЗАЗ” для досягнення мети зростання продуктивності праці передбачає виконання таких основних завдань:

- збільшення обсягів виробництва основних видів продукції;
- зниження обсягів витрат праці на одиницю продукції;
- удосконалення системи управління персоналом; підвищення рівня трудової мотивації працівників та створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі підприємства тощо.

Важливою частиною роботи з виконання програми підвищення продуктивності є безпосередній оперативний та підсумковий контроль керівника підприємства за виконанням визначених заходів. Такий контроль повинен здійснюватись на кожному з етапів реалізації програми.



Рис. 1. Модель програми управління підвищенням продуктивності праці ЗАТ “ЗАЗ”

Основними шляхами підвищення продуктивності праці на ЗАТ “ЗАЗ” є: інтенсифікація виробництва, впровадження нових технологій виробництва, підвищення рівня фондо- та енергоозброєності праці, оновлення матеріально-технічної бази підприємств, раціональне співвідношення факторів виробництва, поглиблення концентрації та спеціалізації підприємств, посилення трудової мотивації працівників, підвищення рівня оплати праці на підприємствах, упровадження програм підвищення продуктивності праці [7].

В умовах ринкової економіки все більшого значення набувають розроблення й упровадження програм управління продуктивністю праці. Успішна реалізація довгострокових програм управління значною мірою зумовлена якістю процесу планування на ранніх стадіях розроблення програм.

Цілями програми для ЗАТ “ЗАЗ” є такі:

- ефективне використання людських ресурсів;
- мінімізація втрат виробництва;
- створення ефективної системи вимірювання продуктивності праці.

Кожен підхід щодо підвищення продуктивності праці охоплює:

- організаційні форми підвищення продуктивності праці;
- сфери підвищення продуктивності праці;
- засоби і методи підвищення продуктивності праці.

Структурними елементами процесу підвищення продуктивності праці на ЗАТ “ЗАЗ” є [8]:

- оцінювання й аналіз організаційної системи, для якої розробляють програму. При цьому необхідно визначити внутрішні можливості організації, виявити її слабкі і сильні сторони, урахувавши передбачувані зміни ринкового середовища;

- оцінювання зовнішніх умов діяльності організаційної системи, які можуть вплинути на проектування і розроблення програми;
- стратегічне планування. На цьому етапі забезпечується узгодження цілей, завдань управління продуктивністю праці на період 3–5 років. Доцільно виділити першочергові завдання, важливі для подальшого розвитку організації;
- розроблення критеріїв результативності програми. Необхідно визначити конкретні вимірники, критерії, нормативи, за якими необхідно оцінювати заходи щодо управління продуктивністю;
- виявлення й аналіз резервів підвищення продуктивності праці. Визначення всіх матеріальних та організаційних засобів розвитку організації;
- розроблення проекту, що передбачає послідовність виконання робіт, оцінювання витрат, функцій виконавців, питання управління проектом, аналіз витрат і вигод;
- розроблення планових заходів щодо подальшого підвищення продуктивності праці;
- розроблення ефективної системи матеріального стимулювання досягнення запланованих показників продуктивності праці;
- зведення всіх результатів планування в єдиний загальний план;
- залучення відповідних працівників щодо конкретних заходів упровадження;
- контроль за реалізацією заходів і регулювання їх виконанням.

З метою реалізації резервів підвищення продуктивності праці на ЗАТ “ЗАЗ” пропонуємо регламентну систему управління продуктивністю праці на підприємстві (рис. 2).

У табл. 1 наведено перелік робіт, відпо-
відальних підрозділів та посадових осіб ЗАТ

“ЗАЗ” у системі управління продуктивністю
праці.

Таблиця 1

**Перелік робіт і відповідальних підрозділів та посадових осіб ЗАТ “ЗАЗ”
у системі управління продуктивністю праці**

Код робіт	Зміст етапів і робіт	Виконавці	Форма виконання та завершення робіт
Етап 1. Постановка мети			
1–2	Постановка довгострокових цілей	Відділ маркетингу, ПЕВ, відділ організації виробництва, ВГК, ВГТ, керівники підприємства та підрозділів, група продуктивності праці	Перелік довгострокових цілей
2–3	Формування ключових завдань усього підприємства	Керівник підприємства, група продуктивності праці	Перелік ключових завдань підприємства
3–4	Визначення завдань підрозділів	Керівники підрозділів, група продуктивності праці	Завдання підрозділів
4–5	Визначення завдань кожного працівника	Група продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів	Завдання працівників
Етап 2. Розроблення стратегії			
5–6	Розроблення загальної стратегії	Відділ маркетингу, керівник підприємства, група продуктивності праці	Загальна стратегія
6–7	Розроблення стратегій виробничих підрозділів	Керівники підрозділів, група продуктивності праці	Стратегії виробничих підрозділів
7–8	Розроблення функціональних стратегій	Група продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів	Функціональні стратегії
9–10	Прогноз розвитку внутрішніх факторів	ПЕВ, відділ організації виробництва, виробничий відділ, БЕК, ВЕТ, група з продуктивності праці, ВУП	Прогноз розвитку внутрішніх факторів
10–11	Розроблення прогнозних статистичних моделей продуктивності праці	Фінансовий відділ, група з продуктивності праці, ВІ	Прогноз моделі продуктивності праці
Етап 3. Планування			
11–12	Проектування заходів щодо досягнення стандартів продуктивності праці	ВПЗП, ПЕВ, відділ організації виробництва, ВЕТ, керівники підрозділів, група продуктивності праці	Заходи
12–13	Проектування заходів щодо підвищення продуктивності в цілому по підприємству	ПЕВ, відділ організації праці, БТН, керівники підрозділів, група продуктивності праці	Проекти заходів
14–15	Проектування заходів щодо підвищення продуктивності праці на кожному робочому місці	Відділ організації праці, БТН, ВЕТ, група продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів	Терміни, відповідальні особи
Етап 4. Організація			
16–17	Розроблення програми реалізації планів підвищення продуктивності праці	ПЕВ, відділ організації праці, керівники підрозділів, група продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів, ВІ	Програми підвищення продуктивності
17–18	Інтеграція в часі і просторі ресурсів підприємства для виконання розроблених програм і заходів	Керівник підприємства, керівники підрозділів, група з продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів ПЕВ, відділ організації праці, виробничий відділ, керівник підприємства, керівники підрозділів, менеджери виробничих підрозділів	Оптимальне використання ресурсів
18–19	Регламентация роботи робочих груп з продуктивності праці в підрозділах	Керівники підрозділів, група продуктивності праці	Регламенти роботи
Етап 5. Мотивація			
19–20	Розроблення системи матеріального стимулювання зростання продуктивності праці	ВПЗП, керівник підприємства, керівники підрозділів, фінансовий відділ, соціологічна служба	Система матеріального стимулювання
21–22	Оцінювання рівня продуктивності праці	ВПЗП, ПЕВ, відділ організації виробництва, БТН, керівники підрозділів, група продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів	Рівень продуктивності праці
22–23	Здійснення корегувальних дій	БТН, керівники підрозділів, група продуктивності праці, менеджери виробничих підрозділів	Корегування
23–24	Контроль після реалізації заходів щодо підвищення продуктивності праці	Керівники підрозділів	Результати контролю

Умовні позначення: ПЕВ – планово-економічний відділ; ВГК – відділ головного конструктора; ВГТ – відділ головного технолога; ВПЗП – відділ праці і заробітної плати; ВУП – відділ управління персоналом; БТН – бюро технічного нормування; ВІ – відділ інформації.

У рамках пропозицій щодо вдосконалення системи оплати праці на ЗАТ “ЗАЗ” пропонуємо розробити та запровадити бонусну систему оплати праці і стимулювання.

Бонус являє собою заздалегідь обумовлену заохочувальну виплату працівникові за визначені досягнення в праці. Цікаво від-

значити, що слово “бонус” запозичене з латинської мови й у перекладі означає “гарний”. У сфері заохочень цей термін позначає грошову винагороду, виплачувану працівникові за успішне виконання своїх трудових обов’язків.

Запровадження бонусної системи заохочення дає змогу зацікавити працівників у кінцевих результатах своєї праці.

Отже, із працівником організації заздалегідь обумовлюють розмір винагороди, яку він одержить за результати своєї успішної роботи. Розмір бонуса може бути виражений або у твердій фіксованій сумі, або визначений як заздалегідь установлений відсоток від прибутку організації. Сума бонусної виплати може бути досить значною, часом вона дорівнює розміру заробітної плати за місяць або ще більший період. Визначають умови, за яких ця виплата буде здійснена. Оскільки бонусна система заохочення ніяк не регулюється законодавством, то всі умови, що стосуються таких виплат, залежать від бажання і можливості роботодавця.

Період для виплати бонуса теж установлює роботодавець. Бонусна виплата здійснюється за підсумками роботи за місяць, за рік або після закінчення виконання конкретного завдання.

Бонусний фонд, з якого здійснюються виплати, формується у відсотках від прибутку, отриманого за результатами господарської діяльності організації.

Перевагою бонусної системи є її гнучкість, оскільки критерії, за якими виплачуються бонуси, можна легко змінювати. Крім того, до переваг цієї системи варто зарахувати й те, що її застосування сприяє зниженню плинності кадрів, що дуже важливо в сучасних умовах. Адже якщо співробітникові пообіцяли бонуси у своїй фірмі, його вже буде складно переманити в іншу.

Звичайно, система бонусів не позбавлена і недоліків. Наприклад, якщо прибуток не виправдав надій роботодавця, а розмір бонусів фіксований, то роботодавець може зазнати серйозних збитків.

Щоб система бонусів працювала і давала очікувану користь, необхідно створити певні правила її використання, зрозумілі співробітникам та економічно обґрунтовані.

Трудове законодавство не зобов'язує роботодавця юридично оформлювати порядок виплати обіцяних працівникові бонусів. Однак таке оформлення буде бажаним як для працівника, так і для самого роботодавця.

Можна включити умови про виплату бонусів до трудового договору. Однак це не дуже вигідно роботодавцеві, оскільки в цьому випадку бонус набуває вигляду стимулювальної виплати, а отже, враховується при розрахунку середнього заробітку працівника. Це, у свою чергу, призводить до зростання розміру відпускних, оплати лікарняних та інших аналогічних виплат, які належать працівникові в період збереження за ним середнього заробітку. Отже, включення умов про виплату бонусів до трудового до-

говору спричинить збільшення витрат організації з оплати праці.

Якщо з працівниками укласти не трудові, а цивільно-правові договори, у яких передбачаються порядок і умови виплати бонусів, то контрольні органи без зусиль з'ясує, що за такими цивільно-правовими договорами криються трудові відносини з усіма наслідками, які з цього випливають.

Є ще один варіант оформлення порядку виплати бонусів. Організація може запропонувати працівникові зареєструватися як індивідуальному підприємцю й укласти з ним цивільно-правовий договір, у якому передбачити бонусну виплату. При цьому роботу, виконувану співробітником, будуть регулювати норми цивільного права. Це простіше для роботодавця, але не зовсім зручно для працівника. Працівник може і не погодитися стати підприємцем, оскільки статус індивідуального підприємця передбачає додаткові зобов'язання з вирахування та сплати податків. Навіть за відсутності доходів йому доведеться подавати податкові декларації за цими податками.

Найзручнішим варіантом і для роботодавця, і для працівника є передбачення в трудовому договорі можливості нарахування працівникові бонусних виплат. А всі істотні умови щодо порядку визначення розміру бонусів та їх одержання має сенс детально прописати в окремій угоді між організацією і працівником або визначити такі умови в іншому локальному нормативному акті організації. Таким локальним актом може стати Положення про виплату бонусів. У цьому положенні доцільно передбачити порядок формування бонусного фонду, визначити спосіб розрахунку індивідуального розміру бонусів, домовитися про умови, за яких буде зроблено їх виплату.

Тут також можна передбачити і право роботодавця на скорочення або позбавлення працівника бонусних виплат, зробити застереження на випадок зменшення прибутку організації, звільнення співробітника тощо.

Необхідно врахувати і ту обставину, що у працівника у разі виникнення суперечностей немає можливості звернутися до суду, оскільки виплата бонусів є не обов'язком, а правом роботодавця.

Бонусний фонд цеху залежить від вартості продукції, виробленої всіма працівниками підрозділу. Індивідуальну частку кожного з членів колективу визначають з урахуванням:

- кількості нарахованих балів (оцінювання праці в балах здійснюють керівники лінійних підрозділів);
- кількості робочих днів;
- стажу роботи на підприємстві (протягом першого року роботи коефіцієнт надбавки за стаж збільшується щомісяця, а да-

- лі – поетапно шляхом щорічних надбавок до заробітної плати протягом перших п'яти років і одноразових надбавок після 10 і 15 років);
- професії і кваліфікації (кількість зароблених балів залежить від виду роботи, виконуваної в цеху).
- Крім заохочення, передбачені й санкції: зменшення кількості балів або позбавлення частини бального приробітку (до 100%).

Знятий із працівника, який провинився, бонусний фонд розподіляють між іншими працівниками пропорційно до зароблених ними “балоднів”.

Стосовно ЗАТ “ЗАЗ” доцільним є використання таких видів бонусних виплат. Нарахування бонуса працівникам підрозділу ГРП “Арматурне виробництво” здійснюється за виконання кожного з показників у розмірах, встановлених у табл. 2.

Таблиця 2

**Показники та розміри для нарахування бонуса
за виконання основних результатів виробничо-господарської діяльності**

Показники виробничо-господарської діяльності	Розмір бонуса, %
Виконання планового завдання з виробництва автомобілів по ЗАТ “ЗАЗ”	10
Виконання встановленого завдання щодо прибутку ЗАТ “ЗАЗ”	10
Виконання номенклатурного плану виробництва (робіт, послуг), устанавленого рівня якості, у тому числі номенклатури інвестиційної програми за напрямками діяльності	10
Виконання планованих фінансових результатів роботи ГРП	10
Відсутність невідповідностей вимогам ISO 9001: 2000	10

Нарахування бонуса за показником “Виконання встановленого завдання щодо прибутку” ГРП “Арматурне виробництво” здійснюється за умови виконання його наростаю-

чим підсумком з початку року, залежно від рівня його виконання за такою шкалою (табл. 3):

Таблиця 3

Шкала для нарахування бонуса

Рівень виконання показника, %	Розмір нарахування бонуса, %
Від 100 до 110 включно	10
Понад 110 до 120 включно	15
Понад 120	20

За умови перевищення рівня виконання показника за місяць порівняно з рівнем його виконання наростаючим підсумком з початку року за кожен відсоток перевищення нараховується додатковий бонус у розмірі 0,5%.

У табл. 4 наведено види порушення трудової дисципліни, за які передбачається зниження бонусних виплат.

Таблиця 4

Розміри зниження бонуса працівникам ЗАТ “ЗАЗ” за порушення трудової дисципліни

Вид порушення	Розмір зниження бонуса, %
Запізнення на роботу до 5 хв	25
Повторне запізнення до 5 хв у поточному місяці або запізнення до 10 хв	50
Третій випадок запізнення до 5 хв, повторне запізнення до 10 хв або запізнення понад 10 хв	100
Передчасне залишення робочого місця: – до 5 хв; – до 10 хв; – понад 10 хв	25 50 100
Прогул, розкрадання, поява на роботі в стані алкогольного сп'яніння, розпиття на території заводу спиртних напоїв	100
Інші порушення	До 100 (за наказом або розпорядженням)

Встановлення бонуса за підвищення рівня якості продукції ЗАТ “ЗАЗ” вводиться з метою створення сприятливих умов і матеріальної зацікавленості працівників, для мотивації їх діяльності, спрямованої на випуск якісної продукції.

Стимулювання у вигляді виплати бонусів визначає порядок корегування обсягу заробітної плати підрозділу залежно від досягнутого рівня якості. Корегуванню підлягає загальна сума додаткової оплати праці, виділена підрозділові за результатами роботи

за місяць. Для оцінювання якості продукції, що виготовляється підрозділом, у процесі виробництва вводиться показник рівня якості у виробництві (кількість дефектів на 1000 виробів зробленої продукції). Норматив рівня якості у виробництві встановлює відділ контролю за якістю. Показник визначають за такою формулою:

$$Д = К_{\text{деф.}} / Пс. \times 1000, \quad (1)$$

де $К_{\text{деф.}}$ – сумарна кількість дефектів, виявлених у процесі виробництва в цеху –

виробнику продукції й у цехах – споживачах продукції цього цеху за місяць;

Пс. – сумарна кількість виробленої цехом продукції за місяць.

Щоденний облік дефектів, виявлених у процесі виробництва продукції, здійснюють працівники відділу контролю за якістю. Загальний розмір суми додаткової оплати підрозділів корегується (збільшується або зме-

ншується, але не більше ніж на 10%) залежно від виконання показника рівня якості виготовленої підрозділом продукції у звітному місяці.

Збільшення або зменшення загального розміру суми додаткової оплати підрозділу і надбавки начальника цеху залежно від рівня виконання показника якості по підрозділу здійснюється за такою шкалою (табл. 5).

Таблиця 5

Шкала збільшення або зменшення загального розміру суми додаткової оплати підрозділу і надбавки начальника цеху

Відсоток виконання показника	Коефіцієнт зниження (підвищення) суми додаткової оплати	Відсоток виконання показника	Коефіцієнт зниження (підвищення) суми додаткової оплати
75	0,90	100	1,00
80	0,92	105	1,02
85	0,94	110	1,04
90	0,96	115	1,06
95	0,98	120	1,08
–	–	125	1,10

Таким чином, ЗАТ “ЗАЗ” зацікавлює своїх працівників у випуску якісної продукції, що впливає не тільки на підвищення мотивації працівників, а й на підвищення ефективності роботи всього підприємства.

Стосовно ЗАТ “ЗАЗ” можуть бути запропоновані ще й такі типи бонусів:

- бонус за зниження витрат на виробництво продукції (автомобілів, запасних частин, товарів народного споживання тощо) порівняно з діючим нормативом;
- бонус за зниження витрат на закупівлю матеріальних і енергетичних ресурсів;
- бонус за економію від використання бюджетів виробничо-господарської діяльності щодо планового бюджету, скорегованого на фактичний випуск;
- бонус за одержання прибутку, отриманого від іншої діяльності (виконання робіт і послуг за замовленнями та угодами, реалізація невикористаного устаткування тощо).

Цікавою є започаткована підприємством практика, орієнтована на посилене й інтенсивне заохочення раціоналізаторських пропозицій працівників окремих підрозділів, які спрямовані, як правило, на зниження собівартості продукції та витрат, а також скорочення кількості технологічних операцій. Тому особливо актуальним напрямом стимулювання працівників у рамках бонусної системи може бути виплата бонусу за виконання особливо важливого завдання, що веде до вищеперелічених ефектів. Ця модель заохочення за працю передбачає два види стимулювання працівників, а саме:

- персональну надбавку на період виконання особливо важливого завдання;
- премію за виконання особливо важливого завдання.

Персональна надбавка за виконання особливо важливого завдання на період його виконання може бути встановлена констру-

кторам, технологам, керівникам структурних підрозділів і фахівцям, від яких безпосередньо залежить вирішення конкретних завдань. Це може бути команда, що складається з групи фахівців. Персональна надбавка встановлюється з метою концентрації зусиль працівників на прискоренні вирішення найважливіших проблем на найбільш складних і відповідальних етапах роботи:

- розроблення, впровадження і випуск нових видів продукції;
- упровадження високопродуктивного устаткування і прогресивної технології;
- інші роботи, що забезпечують значну економію трудових і матеріальних ресурсів, або роботи, до яких висуваються особливі вимоги щодо термінів та якості.

Персональна надбавка встановлюється на плановий термін виконання особливо важливого завдання. У тих випадках, коли завдання виконане якісно і раніше за встановлений планом термін, сума надбавки, що підлягає виплаті, визначається за плановим терміном і виплачується повністю.

Персональна надбавка працівникові встановлюється в розмірі до 50% тарифної ставки (посадового окладу) і виплачується з фонду оплати праці. Підставою для встановлення працівникам персональної надбавки є подання, оформлене керівником структурного підрозділу і погоджене з директором департаменту за напрямом діяльності. Оформлене подання направляють у департамент організації праці та персоналу для підготовки проекту наказу.

Персональна надбавка нараховується у відсотках до тарифної ставки (посадового окладу) з урахуванням фактично відпрацьованого часу в обліковому періоді.

Персональна надбавка може бути зменшена або скасована повністю наказом голови правління при недотриманні термінів виконання або незадовільній якості виконува-

ного завдання в цілому чи на окремих етапах та при інших недоліках у роботі.

Преміюванню за виконання особливо важливого завдання підлягають працівники ЗАТ "ЗАЗ", які виявили себе під час виконання особливо важливих завдань, хоча це й не передбачено іншими чинними у ЗАТ положеннями.

Особливо важливими завданнями, за виконання яких працівникам може бути виплачена премія, за чинним Положенням, є такі:

- упровадження нової техніки і технології;
- підготовка та виробництво нових видів продукції;
- усунення перебоїв у постачанні матеріалів і комплектуючих, що трапилися не з вини працівників підрозділів, які несуть за це відповідальність, з метою запобігання зупинкам та простою виробництва;
- підвищення культури виробництва та забезпечення чистоти й порядку на території підприємства;
- роботи з найбільш ефективного використання ресурсів підприємства (як трудових, так і матеріальних);
- інші роботи.

Виплата премії за виконання особливо важливого завдання здійснюється з прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства.

Також цікавою практикою стимулювання робітників до високопродуктивної праці та

формування сприятливого психологічного клімату може бути проведення конкурсів професійної майстерності, грошові виплати, які можуть стати ще одним засобом удосконаленого та прогресивного стимулювання.

Конкурс професійної майстерності – це форма індивідуального змагання, яка періодично проводиться серед працівників різних професій і посад, за спеціально розробленими умовами. Участь у конкурсі дає працівникам можливість творчо виявити своє вміння, кмітливість і знання своєї справи. Одним із принципів проведення конкурсу є гласність. У конкурсі беруть участь висококваліфіковані фахівці віком не старше від 45 років, які мають достатню теоретичну підготовку і практичні навички, високі виробничі показники, не порушували трудову дисципліну і правила охорони праці.

У ЗАТ "ЗАЗ" розроблена і діє система матеріального заохочення за економію конкретних видів матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів порівняно з установленими нормами, що здійснюється за рахунок раціональних витрат і дбайливого ставлення до них, а також за рахунок розроблення та впровадження організаційно-технічних заходів і прогресивних технологічних процесів.

У табл. 6 розглянуто відсоткові значення вдосконаленого додаткового стимулювання персоналу за різними напрямками стимулювання.

Таблиця 6

Основні напрями стимулювання робітників ЗАТ "ЗАЗ"

Основні напрями стимулювання робітників ЗАТ "ЗАЗ"	Сума відсотка преміальної виплати від середньої заробітної плати одного працівника, %
Преміювання переможців трудового змагання	20
Преміювання за укладання вигідних для цеху контрактів	25
Преміювання за розроблення творчих ідей	50
Одноразове заохочення за виконання важливих виробничих завдань	50
Нагорода робітників за збір, здавання та реалізацію неметалевих відходів	20

Крім того, великою популярністю в ЗАТ "ЗАЗ" користується преміювання керівників. Можливе встановлення такої диференціації збільшення посадових окладів керівників за зростання обсягів продажів наростаючим підсумком з початку року порівняно з відповідним періодом попереднього року: при зростанні обсягів продажів на 5% – на 10%; понад 5% – на 15%; понад 10% – на 20%. Обов'язковими умовами збільшення посадового окладу керівника за зростання обсягів виробництва є зростання обсягу реалізованої продукції у фактичних цінах. При невиконанні перелічених показників або зниженні темпів зростання обсягів виробництва порівняно з відповідним періодом попереднього року керівникові відновлюють первісний оклад.

Керівникам підприємств можуть установлюватися надбавки за тривалість безперер-

вної роботи в таких розмірах: від 1 до 5 років – 5%; від 5 до 10 років – 10%; від 10 до 15 років – 15%; понад 15 років – 20% посадового окладу керівника.

Преміювання керівника здійснюється за умови виконання таких показників: зростання обсягу реалізованої продукції – до 50%; виконання плану щодо прибутку – до 25%; зниження витрат обігу – до 25% посадового окладу керівника. Також дирекцією можуть бути встановлені інші показники преміювання керівника, пов'язані з ефективністю роботи підприємства. При невиконанні обсягу реалізації продукції 50% премії, нарахованої за інші основні показники, резервуються і виплачуються за умови виконання зазначеного показника до кінця поточного року. Загальна сума премії керівника у визначеному періоді не може перевищувати суму виплат за його посадовим окладом за цей період.

Результати виконаного дослідження й узагальнення досвіду промислового впровадження прикладних розробок в умовах ЗАТ “ЗАЗ” показали, що мотиваційний потенціал системи оплати і стимулювання праці може бути істотно підвищений, якщо традиційні форми і методи оплати та стимулювання праці робітників підприємства доповнюються комплексом нетрадиційних удосконалених підходів, вибір яких визначається необхідністю вирішення тих чи інших конкретних завдань виробництва. З-поміж них: нагорода працівників за реалізацію творчих ідей, ініціатив та укладення вигідних контрактів; заохочення за розроблення і впровадження нових пропозицій і рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємства; виплата бонусів за різними напрямками діяльності робітників.

На підставі розрахунків можна зробити такі висновки. За рахунок запровадження автоматизації та зменшення кількості працюючих на 18,38% або на 3176 осіб, та збільшення середньої заробітної плати одного працівника на 5,75% за рахунок впровадження акордно-преміальної системи оплати праці прогнозується збільшення продуктивності праці на 36,12%.

Ось чому посилення стимулювальної спрямованості оплати праці стає можливим за умови органічного взаємозв'язку величини заробітної плати із кінцевими вартісними результатами виробництва. Кінцевими результатами (цілями) можуть бути: зростання продуктивності праці; підвищення технічного рівня і якості продукції; зниження собівартості продукції та економія всіх видів витрат тощо.

Матеріальне стимулювання результатів праці має спиратися на впровадження сучасних прийомів і методів раціоналізації виробництва: створення автономних робочих бригад; гнучкий режим виробництва; запровадження різних форм участі працівників у прибутках і справах підприємства. На підвищення продуктивності праці й ефективності мусять “працювати”: надбавки за складність і напруженість роботи; премії за економію матеріальних ресурсів, впровадження нової техніки; винагороди за підсумками роботи за рік.

Одна із найскладніших сучасних проблем у сфері оплати праці – пошук надійних фінансових джерел, необхідних для підвищення рівня заробітної плати працівників. Серед них вирішальне значення матимуть: зміна структури коштів і витрат виробництва за рахунок зниження податків, цін на енергоносії, зменшення різних “накруток”; зниження банківських кредитних відсотків; зростання продуктивності й ефективності праці на базі передових технологій; вивільнення

відносно надлишкової кількості працівників, де це потрібно.

Стимулювання продуктивності праці передбачає не тільки чітку організацію виробничих і трудових процесів у системі виробництва, а й ефективне нормування праці, яке покликане, з одного боку, захищати працівника від спроби роботодавця нав'язувати йому надмірні вимоги до темпу і ритму роботи, з іншого – захищати роботодавця від намагань працівників знизити встановлені їм трудові параметри. Пропонуємо для ЗАТ “ЗАЗ” нормування праці й раціонального використання робочої сили, зокрема шляхом:

- змін в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування й оплати праці, встановлення прогресивних форм, систем, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участі трудового колективу у формуванні, розподілі й використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- встановлення оптимального режиму роботи, тривалості робочого часу й охорони праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення й відпочинку працівників;
- гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій працівників.

Доцільно вдосконалювати організацію оплати праці та матеріального стимулювання, подолати відчуження людини від засобів і результатів виробництва, обґрунтовано розробляти стратегію розвитку підприємства.

IV. Висновки

1. Таким чином, проведене дослідження з ефективності використання трудових ресурсів дало змогу відповісти на питання щодо подальшої діяльності ЗАТ “ЗАЗ”. У ході дослідження було запропоновано два основні напрями вдосконалення організації матеріального стимулювання:

- використати гнучкі системи оплати праці та стимулювання;
- застосовувати на підприємстві бонусну систему оплати праці як основу соціальної безпеки та основний важіль високопродуктивної й ефективної праці.

2. Поліпшення технічної організації виробництва й праці досягається шляхом підвищення норм праці й розширення зон обслуговування; зменшення кількості робітників, які не виконують норми; спрощення струк-

тури управління; підвищення рівня спеціалізації виробництва; збільшення питомої ваги висококваліфікованих фахівців у загальній частці працюючих.

3. Доведено, що зростання продуктивності праці залежить не тільки від зусиль працівників, а й від технічних факторів виробництва. У колишній економічній системі забезпечувалося зростання фондоозброєності праці, яка поряд з іншими факторами, була основою зростання випуску продукції. Цьому відповідала й техніка розрахунків заробітної плати при впровадженні техніко-технологічних нововведень. Основною системою оплати праці працівників на виробництві була відрядна заробітна плата в тісному взаємозв'язку з нормуванням праці, перегляд норм при зміні технічних параметрів виробництва й праці забезпечував оплату робочої сили в тих рамках, які дозволяли втримувати її планове співвідношення із зростанням продуктивності праці.

Таким чином, підвищення продуктивності праці на ЗАТ "ЗАЗ" можливе за рахунок застосування нової технології, автоматизації виробництва, використання спеціалізованих виробничих методів, прийняття доцільних управлінських рішень керівниками й раціональної організації праці на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Богиня Д.П. Мотиваційний механізм конкурентоспроможності робочої сили : зб.

наук. пр. / [відп. ред. Д.П. Богиня]. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2005. – 188 с.

2. Гавкалова Н.Л. Менеджмент персонала : учеб. пособ. / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – [2-е изд., исправ. и доп.]. – Х. : ИНЖЭК, 2008. – 304 с.
3. Еськов А.Л. Мотивация труда в системе корпоративного менеджмента: теория и практика / А.Л. Еськов, Л.Л. Бунтовская. – К. : Наук. світ, 2005. – 73 с.
4. Иванцевич Дж.М. Человеческие ресурсы управления / Дж.М. Иванцевич, А.А. Лобанов. – М. : Дело, 1993. – С. 288.
5. Карпенко С.В. Управление персоналом : навч. посіб. для дистанційного навчання / С.В. Карпенко, О.А. Карпенко ; [за наук. ред. А.В. Базиліук]. – К. : Україна, 2007. – 273 с.
6. Колот А.М. Мотивация, стимулирование і оплата персоналу / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 224 с.
7. Семенов Г.А. Организация и планирование хозяйственной деятельности на предприятии : монография / Г.А. Семенов, А.Г. Семенов. – Запорожье : ЗГИА, 2001. – 174 с.
8. Семенов Г.А. Организация труда в период перехода к рынку : монография / Г.А. Семенов. – Запорожье : ЗГИА, 2000. – 195 с.

Стаття надійшла до редакції 28 грудня 2011 р.

Семенов А.Г., Закаблук А.А., Шарко А.И. Управление производительностью труда на машиностроительном предприятии"

В статье рассмотрены основные направления повышения производительности труда на ЗАО "АЗ". Самым эффективным направлением повышения производительности труда является создание новой системы стимулирования труда: бонусная система, надбавки за качество продукции и стаж работы на предприятии.

Ключевые слова: производительность труда, управление, мотивация, стимулирование, бонусная система.

Semenova A., Zakabluk A., Sharko A. Management of labor productivity at the machine-building enterprise

The basic directions of increase of labor productivity on Joint-Stock Company "AZ" are considered. The most effective directions of increase of labor productivity is creation of new system of stimulation of work: bonus system, extra charges for quality of production and the experience robots at the enterprise.

Key words: labor productivity, management, motivation, stimulation, bonus system.

УДК 658.8:339.138

Г.А. Семенов

доктор економічних наук, професор

О.О. Буднікаспірант
Класичний приватний університет**СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У СФЕРІ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ**

У статті розглянуто ринок мобільного зв'язку за останні три роки (2009–2011 рр.). Встановлено, що однією з основних тенденцій розвитку мобільного зв'язку, яка збережеться найближчими роками, можна вважати вихід операторів на ринок широкосмугового та мобільного Інтернету.

Ключові слова: мобільні оператори, стратегії, маркетингові комунікації, мобільний Інтернет, широкосмуговий Інтернет.

I. Вступ

Останніми роками ринок мобільного та широкосмугового Інтернету в Україні вступив у фазу технологічної зрілості, амбітності бізнес-стратегій і зростання потреби з боку як бізнес-сегмента, так і домашніх споживачів у користуванні якісними Інтернет-послугами. Оскільки потенціал до зростання ринку чималий, про що свідчать дані Держспецзв'язку, компанії-оператори зв'язку не ведуть цінових війн, основна мета кожної – зайняти свою нішу на ринку. Тому в стратегіях телекомунікаційних компаній закладено технологічний розвиток своїх мереж та приріст абонентської бази і трафіку споживання Інтернет-послуг.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути та проаналізувати розвиток ринку Інтернет-послуг мобільними операторами України, зокрема динаміку, тенденції і перспективи.

III. Результати

Унаслідок насичення в Україні ринку мобільного зв'язку бізнес-стратегії операторів

полягають, перш за все, в наданні більшої кількості послуг за менші гроші. Досягнення цієї мети передбачає мультисервісність послуг та досвід і наполегливість з боку технічного департаменту. Для цього всі рівні мережі мають бути конкурентоспроможними як за якістю, так і за ефективністю капітальних та експлуатаційних витрат.

Незважаючи на високу маркетингову активність операторів мобільного зв'язку України, структура ринку і позиції мобільних операторів залишаються такими самими, як і в 2010 р. – зміни часток протягом 2011 р. не перевищували 1 пункт. Лідером ринку є компанія "Київстар", чия частка становила в четвертому кварталі 2011 р. 46,4%. Послугами мобільного зв'язку компанії МТС користується 35,6% від усіх користувачів мобільного зв'язку, третє місце за часткою ринку належить "life:"), якого обрали 13,3% абонентів мереж мобільного зв'язку. Графічне зображення часток операторів можна побачити на діаграмі (рис. 1).

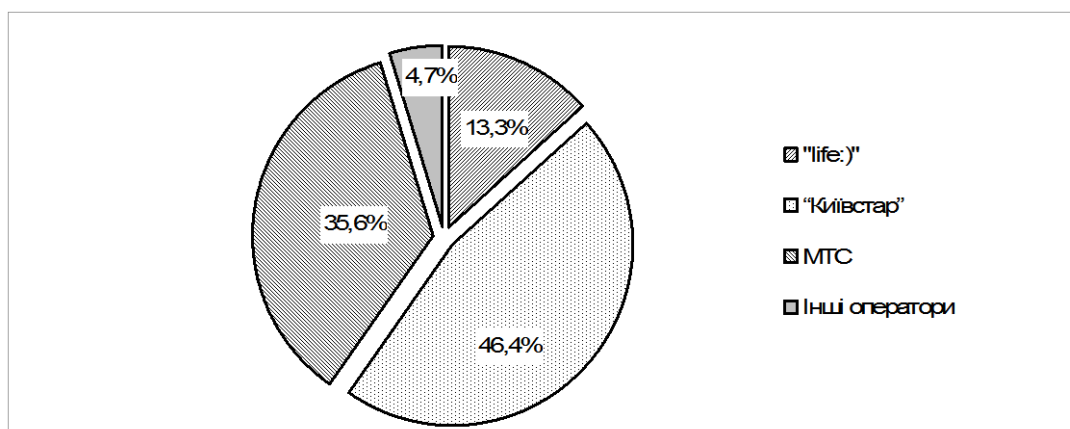


Рис. 1. Частки ринку мобільних операторів України

Однією з основних тенденцій розвитку операторів мобільного зв'язку, яка збережеться найближчими роками, можна вважати вихід операторів на ринок широкосмугового та мобільного Інтернету. Причиною такої стратегії, перш за все, є насичення ринку мобільного зв'язку та перспективи значного зростання ринку Інтернет-послуг в Україні. Можна відзначити, що активний розвиток онлайн-додатків і онлайн-торгівлі – це основні фактори, які забезпечують зрос-

тання ринку широкосмугового доступу до Інтернету (далі – ШСД).

Послугу ШСД можна вважати основним драйвером зростання ринку комунікацій у 2011 р. Так, наприклад, прибуток від послуги мобільного Інтернету дає приріст у прибутках у цьому сегменті мобільним операторам у середньому на 25,5% щорічно. Цю тенденцію пропонуємо розглянути на діаграмах (рис. 2, 3).

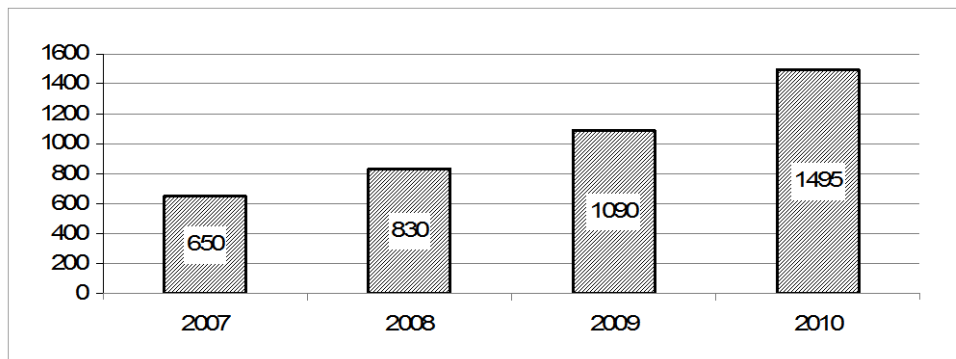


Рис. 2. Прибутки операторів мобільного зв'язку від послуги мобільного Інтернету в Україні, млн грн

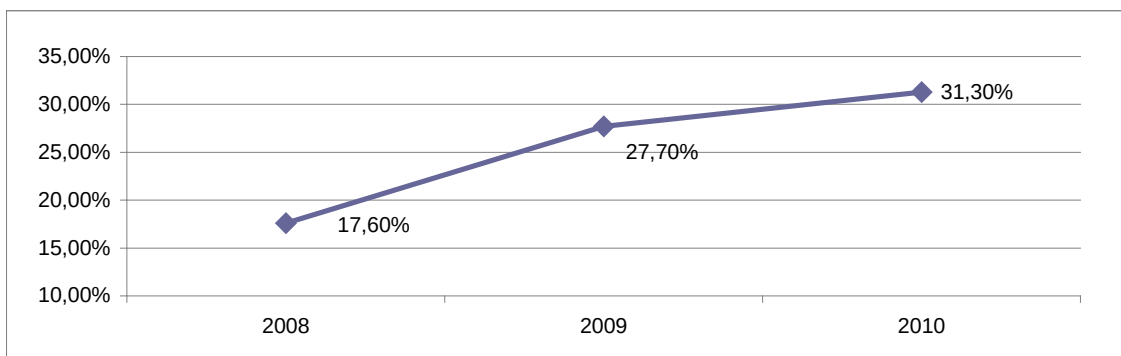


Рис. 3. Приріст доходів операторів порівняно з попереднім роком, %

Однак, незважаючи на стрімке зростання галузі, згідно зі звітами мобільних операторів, поки що основну частку прибутку становить мобільний зв'язок – приблизно 70% доходу компаній, тоді як Інтернет, як широкосмуговий, так і мобільний, становить усього близько 10%.

За словами представників Держспецзв'язку, галузь зв'язку є однією з ключових складових економіки України і щорічно демонструє стабільний розвиток. За даними Держкомстату, за 10 місяців 2011 р. обсяг доходів, отриманих суб'єктами господарювання усіх форм власності в галузі зв'язку, становив 41,6 млрд грн, що на 2,2 млрд грн більше, ніж за аналогічний період минулого року. Зростання доходів спостерігається майже по всіх видах послуг, крім фіксованого телефонного, телеграфного зв'язку і дротового мовлення.

У населення найбільшим попитом користуються послуги широкосмугового доступу до мережі Інтернет, доходи від надання яких мережами мобільного зв'язку зросли більше ніж удвічі, а виділеними каналами зв'язку – майже в 1,5 раза у 2011 р. Найпомітніше доходи збільшилися порівняно із січнем – жовтнем 2010 р. на ринку послуг мобільного зв'язку – на 1,6 млрд грн, а також від передачі даних та забезпечення доступу до мережі Інтернет – майже на 0,5 млрд грн.

Якщо розглядати ринок ШСД України порівняно зі світовими ринками, то рівень проникнення ШСД в Україну становить, за різними оцінками, від 15 до 19%, тоді як у Східній Європі він коливається від 34 до 54%, а в країнах Західної Європи – 61–69%. Показники Східної Європи можна вважати підставою для припущення, що Україна має непоганий потенціал до зростання ринку ШСД.

Однак для того, щоб забезпечити збереження подібної тенденції до зростання, як існуючі, так і нові гравці на цьому ринку будуть здійснювати істотні капітальні витрати на розширення покриття, збільшення пропускної здатності своїх мереж та маркетингову підтримку нової послуги.

Станом на 2012 р. конкуренція йде не тільки між трьома національними провайдерами, які обслуговують більше ніж половину ринку широкосмугового Інтернету, а й на локальних рівнях, де кількість провайдерів в одному будинку доходить до п'яти-шести.

Стратегії мобільних операторів у завойовуванні своєї частки ринку мало чим відрізняються одна від одної. Мета кожного з них – зайняти свою нішу в сегменті ШСД. Стратегія кожної компанії передбачає будівництво і модернізацію мереж, посилення маркетингової активності оператора в регіонах. Частина “важкого” контенту, такого як відео, аудіо, графіка з високою якістю зображення тощо, має тенденцію до стабільного збільшення, що підтверджують наведені діаграми (рис. 4, 5).

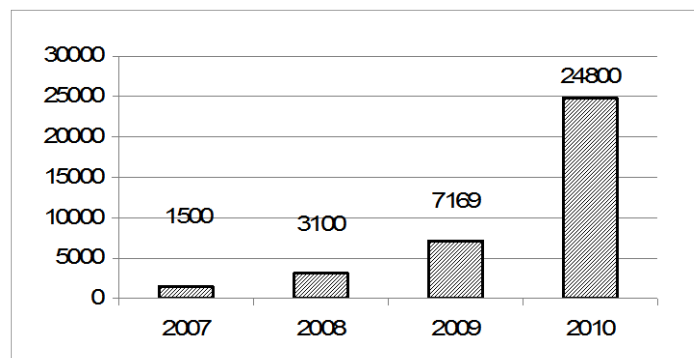


Рис. 4. Темпи зростання сумарного трафіку в мережах мобільного ШСД, ТБ/рік



Рис. 5. Темпи зростання сумарного трафіку в мережах мобільного ШСД, %

Така тенденція до збільшення обсягів завантажених даних у мережах Інтернету неминуче призводить до виходу з ринку технічно слабких компаній. У зв'язку з цим оператори мають намір скуповувати діючих провайдерів. Таким шляхом, наприклад, пішли компанії МТС і Датагруп. У 2011 р. остання придбала кількох регіональних операторів. У МТС також не заперечують ймовірні придбання, бо стратегія компанії в розвитку ШСД передбачає сукупність власного будівництва й купівлі існуючих операторів.

Одним з недоліків упровадження такої стратегії є, перш за все, те, що більшість невеликих регіональних провайдерів працюють без оформлення дозволів або технічних проектів. Також нові технології і знач-

ний стрибок у розвитку Інтернет-комунікацій передбачають великі капіталовкладення у технічне та технологічне забезпечення, що не могли собі дозволити дрібні компанії. Тобто, купуючи такого провайдера, компанія купує тільки частку ринку, а не готовий бізнес з модернізованою мережею.

Якщо розглядати стратегію компанії “Київстар”, то можна відзначити, що компанія інвестує в будівництво власної інфраструктури широкосмугового доступу, спираючись на досвід і світові стандарти ринку. Придбання будь-яких телекомунікаційних провайдерів потребує часу і витрат не тільки на саму покупку, а і на скрупульозний аудит стану мереж, реальної кількості користувачів та отримання дозволів на використання частот. За витратами часу, капіталовкла-

день та ризику такий процес можна прирівняти до побудови власної мережі з нульового циклу.

Стратегія забезпечення компанією “Київстар” своєї мережі високотехнологічним обладнанням пов’язана ще й з тим, що в 2011 р. оператор був націлений на надання клієнтам великого вибору актуального, швидко та доступного контенту: музика, ігри, ТБ, відео. Керівництво компанії планує активно продавати цифрову музику (ексклюзивні релізи, нові альбоми), нові актуальні гри тощо. Також у стратегії оператора закладено активний розвиток IPTV після отримання відповідної ліцензії. Так, менеджери “Київстар” уже підписали низку договорів з правовласниками ТБ-контенту (телеканалами).

Але, незважаючи на амбітні стратегії мобільних операторів, у найближчий рік трійка лідерів на ринку Інтернет-послуг, за прогнозами аналітиків, залишиться без змін. Лідером буде компанія “Укртелеком”. Активна боротьба піде за четверте, п’яте і шосте місця в топ-10. Потенціал ринку величезний, в Україні тільки 4,5 млн користувачів Інтернету – це десята частина країни. Перспективними нішами для провадження Інтернет-послуг оператори вважають міста з населенням 100 000 + і активно будують там свої мережі.

У “Київстар” очікують подальшого розвитку широкопasmового Інтернету, але, разом з тим, і збільшення вимог до технічних можливостей мереж. Середня абонплата в тарифних планах домашнього Інтернету прагне до уніфікації, і на перший план уже зараз виходить якість обслуговування клієнта, наявність у провайдера цілодобової телефонної підтримки. Вибір клієнта все більше схиляється до мультисервісних пакетних пропозицій, оскільки отримання усіх послуг комунікацій у “єдиній точці контакту” вигідніше і зручніше, ніж замовлення таких послуг у роздріб у різних провайдерів. Усе це свідчить про те, що ринок буде змінюватися, відбуватимуться укрупнення.

Згідно з прогнозами експертів, протягом найближчих трьох років темпи зростання ринку будуть становити близько 40–50% на рік. Після цього відбудеться його насичення, тому що фіксований ШСД – у певному сенсі нішева послуга. Фактором зростання його споживання є поширення так званого “важкого” контенту. Для споживання іншої продукції в Інтернеті, скоріше за все, буде використовуватися мобільний Інтернет. Так, існує стійка тенденція до зростання популярності смартфонів у всіх регіонах країни й у світі в цілому. У компаніях-продавцях мобільних телефонів стверджують, що приблизно 30% від загальної кількості проданих телефонів припадає на смартфони (порівняно з 20% за 2010 р.). У мережі мобільного опе-

ратора користувач смартфона споживає до 10 разів більше даних, ніж користувач звичайного мобільного телефону.

Проте в цілому по світу лише близько 10% мобільних пристроїв припадає на смартфони, а це означає, що є великий потенціал для подальшого зростання, бо існує значна потреба у використанні мобільного широкопasmового доступу. У майбутньому з’явиться більше моделей з розширеними можливостями передачі даних, багатофункціональних пристроїв, у тому числі з touch-інтерфейсом, які зараз дуже популярні, що зумовить збільшення Інтернет-трафіку. Але з упевненістю можна зазначити, що мобільний Інтернет та ШСД – це дві принципово різні послуги за своїм цільовим призначенням аудиторії, і повна взаємозаміна їх найближчими роками не буде спостерігатися. Вони розвиватимуться окремо одна від одної.

У 2011 р. ринок послуг мобільного Інтернету значно розширився. В останньому кварталі 2009 р. лише 2% українців, старших від 16 років, користувались Інтернетом через мережу мобільного зв’язку. Протягом 2010 р. кількість таких користувачів зросла майже на 75% і досягла в четвертому кварталі 2010 р. 3,5% серед усіх українців, старших від 16 років. Найбільше користування мобільним Інтернетом характерно для молоді у віці 16–19 років, серед яких 14% користується цим типом доступу, та жителів сіл, для котрих цей показник досяг 10%.

За приблизними оцінками експертів, обсяг ринку Інтернет-доступу збільшився з 4,2 млрд грн у 2010 р. до 5,3 млрд грн у 2011 р. Порівнюючи динаміку приросту ринку мобільного та фіксованого ШСД, з’ясовуємо, що мобільний Інтернет зростає швидшими темпами. Пояснення просте – ринок фіксованого ШСД існує довше і вже налічує декілька мільйонів користувачів.

Однією із суттєвих трендових різниць між фіксованим та мобільним ШСД можна вважати відсутність несподіваних цінових сплесків та демпінгу. На ринку мобільного ШСД тарифні потрясіння невідповідні і навіть небезпечні. Різне зниження цін на послуги може спровокувати наплив абонентів і, як наслідок, перевантаження мережі. Тому до питань ціноутворення оператори намагаються підходити дуже зважено. Взагалі, ринок мобільного ШСД, незважаючи на динаміку, є більш розвиненим у маркетинговому плані, на нього виділяють більші бюджети.

IV. Висновки

У статті розглянуто та проаналізовано ринок Інтернет-послуг в Україні та перспективи його розвитку мобільними операторами. Високі ставки та капіталовкладення у розвиток Інтернет-мереж виснажують доходу частину підприємств, що розвиваються,

і для лідерів ринку мобільного зв'язку це відкриває великий потенціал, щоб зайняти свій сегмент ринку. За період з початку 2000 р. і до 2006 р. доходи операторів зросли приблизно в 10 разів – до 20,1 млрд грн. До 2008 р. ринок наситився, приріст доходів почав скорочуватися, рівень проникнення уже давно перевищив 100%, тому оператори стали шукати інші можливості додаткових доходів та закріплення своїх позицій на ринку. Усі ці фактори змусили операторів звернути увагу на додаткові напрями розвитку своєї діяльності, такі як широкополосний доступ та мобільний Інтернет. Незважаючи на те, що ця галузь потребує великих капіталовкладень і є, перш за все, нішевою галуззю, перспективи зростання ринку чималі, а споживачі обирають насамперед мульти-сервісні компанії. У перспективах на 2012 р. оператори мобільного зв'язку будуть активно розбудовувати свої мережі і виділяти значні бюджети на маркетингову підтримку своїх нових продуктів.

Список використаної літератури

1. Чернявская И. Украинские операторы мобильной связи скупают интернет-провайдеров / И. Чернявская // Инвест-газета. – 2011. – № 24. – С. 8.
2. Яблонский С. Планы украинских мобильных операторов на 2011 год [Электронный ресурс] / С. Яблонский. – Режим доступа: <http://delo.ua/tech/plany-ukrainskih-mobilnyh-ope-149477>.
3. Сравнение операторов и мобильного Интернета стандарта 3G и 4G для рынка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.alistel.com.ua/Sravnienie_operatorov_i_mobilnogo_interneta_3g_4g.html.
4. Рост доходов украинских телекоммуникационных компаний в 2011 году составит 5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/tech/rost-dohodov-ukrainskih-telekommunikacionnyh-kompanij-v-2011-god-168779>.
5. GfK Ukraine: Рынок мобильной связи в Украине продолжает расти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://itc.ua/news/gfk_ukraine_rynok_mobilnoj_svyazi_v_ukraine_prodolzhaet_rasti_52547.
6. Количество абонентов мобильной связи в мире достигло почти 5,8 млрд человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/companies/Kolichestvo_abonentov_mobilnoj_svyazi_v_mire_dostiglo_pochti_mlrd_chelovek-21257.
7. Річний звіт компанії "Київстар" за 2010 рік.
8. Річний звіт компанії "Київстар" за 2011 рік.

Стаття надійшла до редакції 17 лютого 2012 р.

Семенов Г.А., Будник Е.А. Стратегии маркетинговых коммуникаций в сфере мобильной связи

В статье рассмотрен рынок мобильной связи за последние три года (2009–2011 гг.). Установлено, что одной из основных тенденций развития мобильной связи, которая сохранится в ближайшие годы, следует считать выход операторов на рынок широкополосного и мобильного Интернета.

Ключевые слова: мобильные операторы, стратегии, маркетинговые коммуникации, мобильный Интернет, широкополосный Интернет.

Semenov G., Budnik O. Marketing communication strategies in mobile service market

The analysis of a mobile market is carried out for the last three years (2009–2011). One of the main trends in mobile market development that will remain in future is the penetration of operators into the mobile Internet and broadband Internet markets.

Key words: mobile operators, strategies, marketing communications, mobile Internet, broadband Internet.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338:61

С.С. Біляєв

старший викладач
Мелітопольський державний педагогічний університет

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ УМОВ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті визначено позицію регіональних органів управління охороною здоров'я щодо економічних умов медичного обслуговування населення. Результати дослідження дають змогу переконатися в недоцільності радикальних заходів з реформування правил надання медичної допомоги населенню. Запропоновано основні напрями перетворень у системі фінансування охорони здоров'я.

Ключові слова: фінансування охорони здоров'я, медичні послуги, бюджетне фінансування, обов'язкове медичне страхування, медико-економічні стандарти.

I. Вступ

Суб'єкти системи фінансування охорони здоров'я мають суперечливі позиції як щодо збереження гарантій безкоштовного медичного обслуговування, так і щодо можливості легалізації платних медичних послуг з метою скорочення обсягів неформальної оплати медичної допомоги.

Міністерство охорони здоров'я України декларує необхідність забезпечення збалансованості державних гарантій медичного обслуговування населення з обсягами їх державного фінансування.

Програмами обґрунтовано необхідні обсяги фінансування охорони здоров'я. Але фактичні розміри державного фінансування охорони здоров'я не забезпечують навіть покриття розрахункових показників вартості програм, що є заниженими.

Питанню теорії та практики фінансування системи охорони здоров'я в цілому приділяли увагу такі українські вчені, як: В. Агарков, М. Білинська, В. Москаленко, І. Солоненко, М. Шевченко, А. Степаненко.

Дефіцит фінансування програм має бути заповнений за рахунок збільшення або бюджетних асигнувань на охорону здоров'я, або соціального податку.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити систему фінансування охорони здоров'я та запропонувати основні напрями її перетворень.

III. Результати

Для збереження гарантій безкоштовної медичної допомоги здійснюється диференціація регіонів залежно від економічного рівня розвитку, стабільності влади і спрямованості соціальної політики, що склалася в регіоні. Чим ни-

жче рівень соціально-економічного розвитку регіону, тим вище ймовірність того, що його керівники дотримуватимуться патерналістськи орієнтованої соціальної політики, у рамках якої збереження гарантій безкоштовної медичної допомоги розглядається як необхідне.

Навпаки, у регіонах з високим рівнем соціально-економічного розвитку керівники орієнтовані на інноваційну соціальну політику і вважають доцільною її диференціацію, яка враховувала б різні можливості високо- і низькодохідних груп населення з оплати послуг у соціальній сфері.

При цьому лідери як з відносно високим, так і з низьким потенціалом впливу не підтримують радикальні стратегії соціальної політики у своїх регіонах, вважаючи за краще еволюційні перетворення. Як у регіонах з патерналістськи орієнтованою соціальною політикою, так і в регіонах з ринково орієнтованою політикою вищі керівники добре обізнані про практику неформальних платежів за медичні послуги, проте не бачать інших механізмів боротьби з подібними явищами, крім правових, відзначаючи нестачу правового й законодавчого забезпечення. Деякі з них визнають, що тільки завдяки практиці неформальних платежів провідним стаціонарам регіонів вдається зберегти кваліфікований склад лікарів і фахівців, які успішно працюють у медичних установах [1].

Переважаюча позиція регіональних органів управління охороною здоров'я щодо економічних умов медичного обслуговування населення зводиться до такого:

1. Плановані обсяги медичної допомоги за програмою державних гарантій мають бути збалансовані з обсягами їх державного фінансування або ж зменшені, виходячи з реальних можливостей держави і регіонів.

2. Якщо доведеться зменшити гарантовані обсяги медичної допомоги, що надається, то можливе введення плати за медичні послуги "понад гарантовані". Відмінність від нинішньої системи платних послуг полягатиме в тому, що плата за них буде обов'язковою для всіх, тоді як сьогодні одна й та сама послуга може бути надана як безкоштовно, так і за гроші.

3. Регіони мають бути поставлені в рівні умови фінансування реалізації програми державних гарантій.

4. Слід посилити координацію дій суб'єктів фінансування охорони здоров'я по горизонталі і вертикалі. Міжбюджетні відносини мають бути абсолютно прозорими. Міністерству охорони здоров'я слід виступити з ініціативою встановлення в бюджетному законодавстві норм, що забороняють місцевим органам влади перерозподіляти кошти, які надійшли з бюджету, за цільовим призначенням. Збереження дефіциту фінансування програм призводить до: збільшення обсягу платних послуг і неформальних платежів і, як наслідок, зростання соціальної напруженості; відпливу кваліфікованих лікарів (у приватні медичні організації або в інші сфери діяльності); погіршення здоров'я населення.

Головні лікарі медичних закладів, розташованих в обласних центрах і містах регіонів, позитивно оцінюють практику розвитку платних послуг, оскільки завдяки їм вони отримують додаткові прибутки, а також мають можливість підвищити офіційний рівень заробітної плати персоналу [5].

Чим нижче ієрархічний рівень, тим менша кількість прихильників перетворень в охороні здоров'я. Частина медичних працівників (близько 30%) у ході інтерв'ю продемонстрували високий рівень зацікавленості в перегляді гарантій безкоштовної медичної допомоги, що пояснюється бажанням підвищити рівень доходів, який у більшості з них залишається дуже низьким. Водночас частина лікарів, які безпосередньо працюють із хворими, відзначили низький матеріальний рівень своїх пацієнтів, велику частку серед останніх так званих соціальних хворих, що зумовлювало обережний характер зроблених ними оцінок.

У цілому проведене дослідження дає змогу переконатися в недоцільності радикальних заходів з реформування правил надання медичної допомоги населенню, що пояснюється як низькою готовністю регіональних органів влади і головних лікарів стаціонарів до подібних заходів, так і низьким рівнем довіри до радикального реформування медичної галузі з боку лікарів і середнього медичного персоналу.

Серед керівників регіональних органів управління охороною здоров'я можна виділити дві позиції стосовно системи обов'язкового медичного страхування: "повне неприйняття" і "критичне ставлення". Прихильники першої позиції вважають, що вве-

дення обов'язкового медичного страхування абсолютно себе не виправдовує: відбувається розпорошення коштів. На їх думку, необхідне лише бюджетне фінансування, що дасть змогу усунути суб'єктивізм у їх витрачаннях. Друга частина керівників також переконана в неефективності системи обов'язкового медичного страхування, проте віддає їй перевагу порівняно з бюджетним фінансуванням, при якому відсутній контроль за діяльністю медичних установ.

Головні лікарі медичних установ є найбільш послідовними противниками двоканальної системи фінансування медичних закладів: з бюджету і з системи обов'язкового медичного страхування.

З переведенням бюджетного фінансування у відання казначейства й упровадженням суворого контролю органів казначейства за виконанням затвердженого кожній медичній установі детального кошторису доходів і витрат багато керівників змінили своє ставлення до обов'язкового медичного страхування, оскільки в цій системі вони мають великі права самостійно розпоряджатися отриманими коштами. У реальності головні лікарі понад усе зацікавлені в тому, щоб державне фінансування покривало їх витрати й надходило вчасно.

Аналіз конфігурації інтересів і позицій суб'єктів системи фінансування щодо її реформування дає змогу зробити такі висновки.

Перегляд державних гарантій надання медичної допомоги населенню, реструктуризація системи медичного обслуговування, модернізація системи обов'язкового медичного страхування не є сьогодні пріоритетними з погляду реалізації інтересів суб'єктів фінансування охорони здоров'я. Співвідношення можливих вигід і витрат проведення перетворень для кожного з цих типів суб'єктів виявляється гіршим, ніж співвідношення вигід і витрат збереження існуючої ситуації.

Фактична відмова від перегляду державних гарантій безкоштовного медичного обслуговування населення в поєднанні зі скороченням розмірів їх фінансування призвели до широкомасштабного заміщення державних витрат приватними, переважно у формах тіньових і квазіформальних платежів, що зумовлює неефективне витрачання державних коштів. При цьому політичні й економічні витрати зміни поєднання формальних і неформальних інститутів оплати медичної допомоги виявляються дуже високими [2].

Легалізація неформальних платежів населення за медичну допомогу супроводжуватиметься значним зростанням цін на медичні послуги, які будуть вищі, ніж колишні тіньові ціни. Це призведе до падіння доступності медичних послуг для низько- і середньодоходних верств населення, що також спричинить зростання соціальної напруже-

ності і незадоволеності більшої частини населення.

У середовищі лікарів і медичного персоналу легалізація неформальних платежів приведе до зняття проблеми лише частково.

Масштабна реструктуризація системи охорони здоров'я, яка необхідна для суттєвого підвищення ефективності державного фінансування охорони здоров'я, пов'язана зі значними політичними ризиками для органів влади всіх рівнів. Збереження існуючої мережі лікувально-профілактичних закладів, що зумовлює неефективне розмивання наявних коштів, виявляється прийнятнішим з політичного погляду, ніж її реструктуризація.

Відсутність чітких правил здійснення страхових платежів за непрацююче населення з місцевих бюджетів зумовила незбалансованість базової програми обов'язкового медичного страхування з фінансовими ресурсами, що акумулюються в системі обов'язкового медичного страхування. Їх недостатньо для повноцінного фінансового забезпечення медичної допомоги застрахованих. Це породило безліч еkleктичних і неефективних бюджетно-страхових моделей фінансування охорони здоров'я. Зміна становища можлива або шляхом участі бюджету у співфінансуванні платежів на обов'язкове медичне страхування непрацюючого населення, або внаслідок прийняття політичних рішень, що однозначно зобов'язують здійснювати такі платежі в необхідних розмірах. У першому випадку високими є економічні витрати для органів влади, а в другому – політичні витрати.

Іншою інституційною проблемою стали умови участі страхових компаній у системі обов'язкового медичного страхування. Сформована нормативно-правова база не стимулює розвиток конкуренції між страховиками і не орієнтує їх на зростання ефективності використання страхових коштів і ресурсного потенціалу системи охорони здоров'я. Формальні правила укладення договорів між страхувальниками, страховиками та медичними організаціями значною мірою доповнюються неформальними правилами й угодами, що перешкоджають ефективному використанню страхових коштів.

Адміністративні витрати на розвиток легальної конкуренції між страховиками і перетворення їх в ефективних учасників системи обов'язкового медичного страхування виявляються дуже великими.

Таким чином, існуюча система державного фінансування охорони здоров'я перебуває в стані досить стійкої, але неефективної інституційної рівноваги. Суб'єкти середини галузі охорони здоров'я зацікавлені більшою мірою в збереженні цієї системи, ніж у її модернізації. Серйозні зміни можуть відбутися лише під зовнішнім тиском з боку

органів влади на державному та регіональному рівнях.

Можна припустити, що економічне зростання, збільшення зайнятості і доходів населення підвищуватимуть для значної частини населення цінність здоров'я і посилюватимуть електоральну значущість стану охорони здоров'я і можливостей доступу до якісної медичної допомоги. Урахування цього чинника змусить органи виконавчої і представницької влади справляти більший тиск на суб'єктів системи фінансування охорони здоров'я, спонукаючи їх до реальних перетворень і контролюючи їх хід [5].

Як напрями перетворень у системі фінансування охорони здоров'я пропонуємо розглядати такі.

Необхідне чіткіше визначення зобов'язань держави з надання безкоштовної медичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування. Потрібно не тільки встановити обсяги медичної допомоги в цілому по країні, а й визначити конкретний склад, обсяги медичних послуг і лікарського забезпечення, безкоштовне надання яких держава гарантує громадянам у разі різних видів захворювань. Це мають бути медико-економічні стандарти, які визначені за кожною нозологією і які відображають не бажаний рівень надання медичної допомоги, а економічно можливий для держави при реальних розмірах фінансування охорони здоров'я. Потрібно чітко визначити склад медичної допомоги, який держава може дійсно безкоштовно надати населенню в рамках системи обов'язкового медичного страхування. Цей пакет послуг має бути збалансований з тими коштами, що виділяє держава на його виконання [8].

Іншими напрямками модернізації системи обов'язкового медичного страхування є такі:

- встановлення подушних нормативів внесків на обов'язкове медичне страхування непрацюючих громадян;
- використання коштів державного бюджету для субсидування платежів за непрацююче населення;
- усунення існуючої подвійності каналів фінансування медичних установ за одну й ту саму діяльність; усі кошти, призначені для фінансування медичної допомоги, передбаченої програмою обов'язкового медичного страхування, мають бути зосереджені в системі обов'язкового медичного страхування і використовуватися для оплати страховиками обсягів допомоги, що надаються громадянам медичними установами;
- значне посилення державних вимог до діяльності страховиків у системі обов'язкового медичного страхування з тим, щоб перетворити їх з пасивних посередників у русі фінансових коштів в актив-

них покупців оптимальних для населення обсягів медичної допомоги в лікувально-профілактичних установах;

- надання застрахованим права вибору страховиків;
- уніфікація механізмів ціноутворення й оплати медичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування [2].

Вирішальною умовою подолання соціальних і політичних бар'єрів реструктуризації є вихід на якісно інший рівень координації політики органів державної влади по горизонталі (перш за все, органів охорони здоров'я, соціального захисту і фінансів, фондів обов'язкового медичного страхування) і по вертикалі та забезпечення її комплексності й послідовності. Необхідне створення системи комплексного планування охорони здоров'я.

IV. Висновки

Запропоновано основні напрями перетворень у системі фінансування охорони здоров'я. Необхідне чіткіше визначення зобов'язань держави з надання безкоштовної медичної допомоги в системі обов'язкового медичного страхування. Потрібно не тільки встановити обсяги медичної допомоги в цілому по країні, а й визначити конкретний склад, обсяги медичних послуг і лікарського забезпечення, безкоштовне надання яких держава гарантує громадянам у разі різних видів захворювань. Це мають бути медико-економічні стандарти, визначені за кожною нозологією, що відображають не бажаний рівень надання медичної допомоги, а економічно можливий для держави при реальних розмірах фінансування охорони здоров'я. Потрібно чітко визначити склад медичної допомоги, який держава може дійсно безкоштовно надати населенню в рамках системи обов'язкового медичного страхування. Цей пакет послуг має бути збалансований з тими коштами, що виділяє держава на його виконання.

ваний з тими коштами, що виділяє держава на його виконання.

Список використаної література

1. Білинська М. Пріоритети управління змінами в галузі охорони здоров'я України / М. Білинська. – К., 2006. – 56 с.
2. Воронкова В. Соціальна політика: проблеми та фактори розвитку / В. Воронкова // Актуальні проблеми внутрішньої політики : зб. наук. пр. НАДУ. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – Вип. 1 (5). – С. 193–202.
3. Ерошкина Т.В. Концепция оптимизации финансирования здравоохранения в крупном промышленном регионе / Т.В. Ерошкина, С.С. Борисенко, В.В. Ткаченко // Охорона здоров'я України. – 2008. – № 4 (32). – С. 47–48.
4. Магуайр А. Економіка охорони здоров'я / А. Магуайр, Д. Гендерсон, Г. Муні ; [пер. з англ. під ред. І.М. Солоненка]. – К. : Основи, 1998. – 292 с.
5. Москаленко В.Ф. Реформа системи охорони здоров'я України / В.Ф. Москаленко, В.М. Пономаренко // Військ. медицина України. – 2001. – № 2. – Т. 1. – С. 121–126.
6. Радиш Я.Ф. Медичне страхування : навч. посіб. / Я.Ф. Радиш ; Національна академія держ. управління при Президентові України. – К. : НАДУ, 2005. – 88 с.
7. Шевченко М.В. Бюджет системи охорони здоров'я України в 2008 році – основні напрями та тенденції / М.В. Шевченко // Глав. врач. – 2008. – № 2. – С. 31–34.
8. Шейман И.М. Реформы управления и финансирования здравоохранения / И.М. Шейман. – М. : Русь, 1998. – 335 с.
9. Ярош Н.П. Сучасні вимоги до видів стандартів надання медичної допомоги / Н.П. Ярош // Охорона здоров'я України. – 2007. – № 3–4. – С. 131–135.

Стаття надійшла до редакції 28 лютого 2012 р.

Билиев С.С. Формирование финансовых условий предоставления медицинских услуг

В статье определена позиция региональных органов управления здравоохранением относительно экономических условий медицинской помощи населению. Результаты исследования дают возможность убедиться в нецелесообразности радикальных мер по реформированию правил предоставления медицинской помощи населению. Предложены основные направления преобразований в системе финансирования здравоохранения.

Ключевые слова: финансирование здравоохранения, медицинские услуги, бюджетное финансирование, обязательное медицинское страхование, медико-экономические стандарты.

Biliaev S. Formation of financial condition for medical services

The author defined the position of regional public health against economic conditions of medical services. The research enables you to make sure in inappropriateness of radical measures to reform the rules of healthcare. The basic directions of changes in the system of financing health care.

Key words: health financing, health care, budget financing, mandatory health insurance, medical and economic standards.

УДК 336.71

Н.Г. Волик

кандидат економічних наук, доцент

В.В. Войченко

Класичний приватний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розкрито сучасний стан та динаміку капіталізації комерційних банків України, висвітлено основні теоретичні та практичні проблеми управління банківським капіталом, розглянуто можливі зовнішні та внутрішні джерела поповнення капітальної бази українських банків.

Ключові слова: комерційний банк, капіталізація, ресурсна база, адекватність капіталу, іноземний капітал, прибуток.

I. Вступ

Власний капітал банку є основним показником його здатності до подальшого розвитку, зміцнення ресурсної бази, тому особливого значення на сучасному етапі розвитку банківської системи набувають питання підвищення її капіталізації.

В умовах інтеграційних перетворень відбувається взаємопроникнення, переплетення світових економік, наслідком чого є міграція капіталу. Тому кожній державі, зокрема й Україні, необхідно зосередити увагу на підтриманні стабільності та надійності національної банківської системи, особливо на забезпеченості достатнім обсягом фінансових ресурсів. Це, у свою чергу, зумовлює виконання банками своїх функцій та ефективність їх функціонування.

Як визначають В. Коваленко та Ф. Черкашина, "зміна ринкової кон'юнктури ставить під загрозу не лише прибутковість діяльності банків, а й взагалі їх функціонування. Основними причинами припинення діяльності банків є їх неспроможність нейтралізувати існуючі в банківському секторі ризики, а також відповідати за своїми зобов'язаннями, що обумовлено недостатністю ресурсної бази фінансово-кредитних установ" [4, с. 73].

Недостатній рівень капіталізації вітчизняних банківських установ пояснюється відсутністю у них сучасної, ефективної ресурсної політики, розроблення якої неможливе без ґрунтовного аналізу можливостей адаптації наявних та впровадження нових інструментів управління банківськими ресурсами.

Проблемам управління капіталом банківської системи України присвячено багато праць вітчизняних дослідників, зокрема М. Алексєєнка, Л. Примостки, М. Герасименка, М. Диби, Є. Жукова,

К. Черкашина, І. Лютого, М. Савлука, Ю. Прозорова, А. Мороза, О. Дзюблюка та ін.

Незважаючи на це залишається низка невирішених завдань щодо збільшення капіталізації банківських установ. Внаслідок цього виникає потреба подальших науково-теоретичних та практичних досліджень у цій сфері.

II. Постановка завдання.

Мета статті – оцінити систему управління та формування банківського капіталу на основі аналізу сучасного стану і динаміки капіталізації комерційних банків України та розробити рекомендації щодо шляхів її підвищення.

III. Результати

Доведено, що оптимізувати механізм управління банківським капіталом доцільно за допомогою вдосконалення процесу капіталізації банків як однієї з основних його складових.

Дослідження сутності поняття "капіталізація" виявило, що воно тісно пов'язане з поняттям "банківський капітал". Капіталізація визначається сукупністю процесів формування, управління та розподілу банківського капіталу, балансом між стабільною діяльністю і прибутковістю банку та відображає процес нагромадження капіталу, тоді як банківський капітал характеризується кількісними сталими категоріями, грошовою формою, джерелами формування та вимогами до розміщення.

На сучасному етапі проблему капіталізації часто плутають із проблемою розміру статутного капіталу або із проблемою ліцензійних вимог до розміру регулятивного капіталу. У зв'язку з цим необхідно чітко зазначити, що проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками взятих на себе грошових зобов'язань.

Станом на 01.01.2011 р. у Державному реєстрі банків нараховується 194 банки, з них 176 банків мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, у тому числі 55 банків з іноземним капіталом, причому 20 з них зі стовідсотковим капіталом [8, с. 157].

Порівняно низька величина капіталу вітчизняних банків на сьогодні залишається однією з основних проблем ефективності банківської системи України, що істотно обмежує кредитний потенціал банків і їх можливості щодо повномасштабного кредитування інвестиційних проектів та структурних перетворень в економіці.

Конкурентна боротьба між банками, спричинена дією ринкових важелів розвитку, призводить до зменшення їх кількості. До основ-

них причин припинення діяльності банків можна зарахувати неспроможність їх нейтралізувати існуючі в банківському секторі ризики, а також відповідати за своїми зобов'язаннями. Така ситуація зумовлена недостатністю у фінансово-кредитних установ ресурсної бази, а саме капіталу, що має бути у розпорядженні банку для покриття існуючих ризиків. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває питання визначення необхідного обсягу капіталу банку залежно від ризиковості, а також розроблення напрямів підвищення рівня капіталізації. Вирішення проблеми недостатньої капіталізації може відбуватись шляхом як внутрішнього акумулювання вільних грошових коштів, так і зовнішніх залучень чи позик на постійній довгостроковій основі (рис. 1).

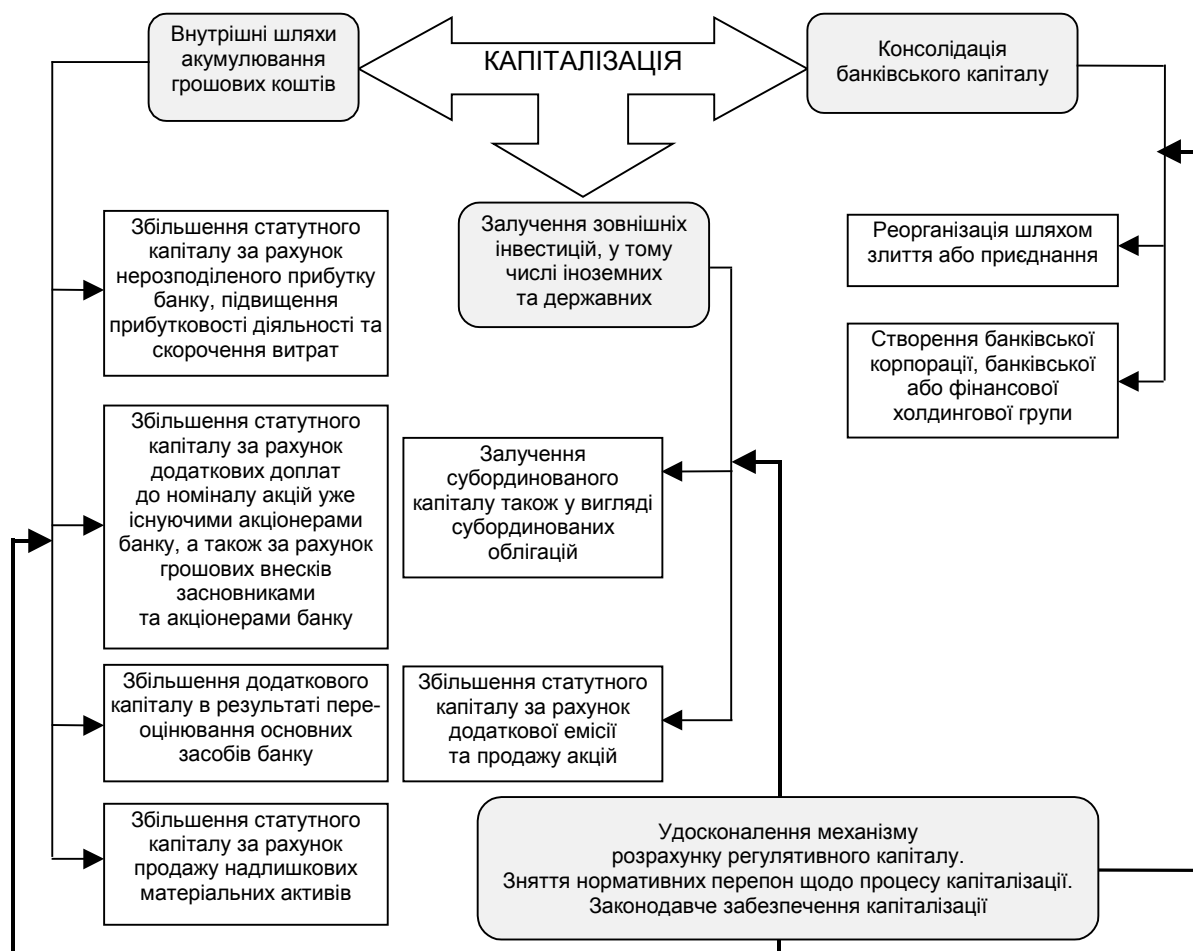


Рис. 1. Напрями капіталізації комерційного банку [6, с. 122]

У сфері управління банківською діяльністю одним з важливих напрямів є оцінювання достатності і відповідності власного капіталу темпам розвитку активів банку та адекватному розвитку економіки. Адже саме достатній розмір банківського капіталу дає змогу ефективно функціонувати не лише банківській системі, а й економіці в цілому, оскільки фінансова система сприяє зміцненню конкурентних позицій кожної країни на світовій арені. Динаміка зміни розміру банків-

ського капіталу в Україні зображена на рис. 2.

Аналізуючи дані рис. 2, можна стверджувати, що банківська система України станом на 2002–2007 рр. характеризується постійним темпом зростання банківського капіталу, максимальний розмір якого було досягнуто у 2007 р. Однак через кризові явища в економіці країни у 2008 р. спостерігається різкий спад обсягу капіталу національної банківської системи.

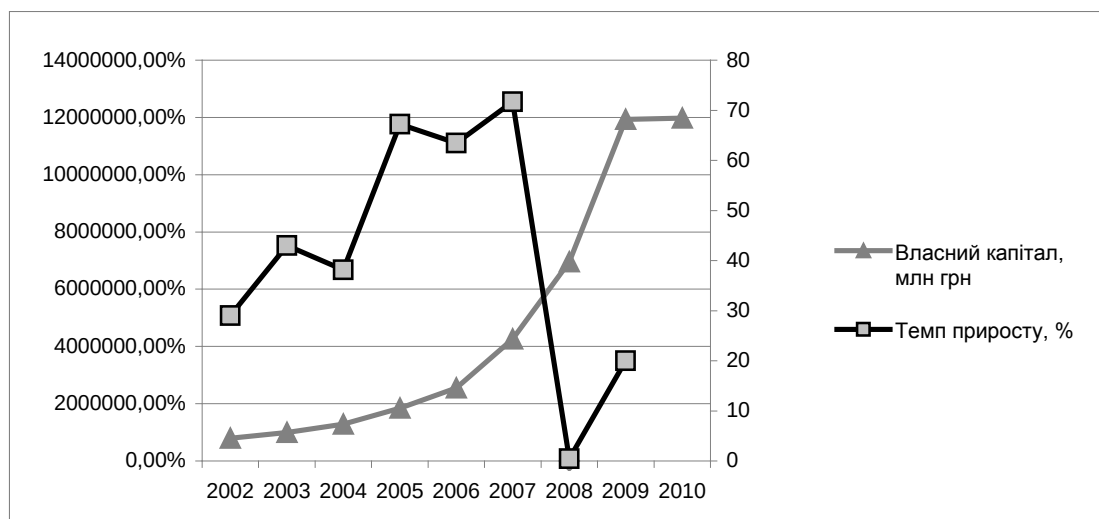


Рис. 2. Динаміка зміни розміру банківського капіталу за період 2002–2010 рр. [8, с. 157]

Світова фінансова криза, яка дуже гостро виявилася в Україні, призвела до того, що вітчизняні банківські установи вразі за роки її існування опинилися перед загрозою значних збитків, а деякі – і перед загрозою банкрутства.

Найбільш показовий у цьому плані 2009 р. Так, за результатами діяльності 184 обстежених банків, які надають фінансову звітність до НБУ, у першому півріччі 2009 р. збитки становили 14 321,4 млн грн. Привертає увагу той факт, що збиткові банки становлять лише 34,8% від загальної кількості обстежених банків, однак сукупний обсяг їх збитків (16 381,5 млн грн) перевищив сукупні прибутки решти комерційних банків (2 060,1 млн грн).

Безперечно, що в цих умовах – умовах кризи ліквідності та недовіри до банківської системи потенційних клієнтів – усе більшого значення набувають питання щодо побудови кожним комерційним банком моделі ресурсного забезпечення своєї діяльності.

З метою запобігання надмірному перекаданню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на кредиторів та вкладників банку НБУ встановив норматив адекватності регулятивного капіталу [3].

Норматив адекватності (платоспроможності) регулятивного капіталу (Н2) відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Нормативне значення нормативу Н2 діючих банків має бути не менше ніж 8%, починаючи з 01.03.2004 р. – не менше ніж 10%.

Проаналізуємо найістотніші зрушення за останні роки розвитку банківського бізнесу для кращого розуміння процесів, які очікуються у сфері капіталізації банківського сектора України (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України у 2002–2010 рр. [7, с. 237]

Показники	Роки								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальні активи, млн грн	50 785	67 774	105 539	141 497	223 024	353 086	619 004	973 332	989 941
Темп приросту, %	33,45	55,72	34,07	57,62	58,32	75,31	57,24	1,71	–
Чисті активи, млн грн	47 591	63 896	100 234	134 348	213 878	340 179	599 396	926 086	879 209
Темп приросту, %	34,26	56,87	30,03	59,20	59,05	76,20	54,50	–5,06	–
Власний капітал, млн грн	7 915	9 983	12 882	18 421	25 451	42 566	69 578	119 263	119 765
Темп приросту, %	26,13	29,04	43,00	38,16	67,25	63,46	71,41	0,42	–
У тому числі: сплачений зареєстрований статутний капітал, млн грн	4 575	6 003	8 116	11 648	16 144	26 266	42 873	82 454	112 550
Адекватність регулятивного капіталу (Н2), %	20,69	18,01	15,11	16,81	14,95	14,19	13,92	14,01	18,28
Норматив Н2, %	8	8	8	10	10	10	10	10	10

Розглянувши динаміку показників, можна зробити висновок, що річний приріст загальних активів українських банків за період з 2002 до 2008 р. у середньому становив 53,1%, приріст власного капіталу банків – 48,35%. За 2009 р. приріст загальних активів становив 1,71%, а приріст власного капіталу – 0,42%.

Слід зазначити, що для забезпечення конкурентоспроможності і стійкості банківської системи темпи зростання банківського капіталу мають бути вищі від темпів зростання активів. Проте, виходячи з розрахунків, в Україні склалася протилежна ситуація, коли темпи зростання активів значно випереджають темпи зростання капіталу банків.

Також дані табл. 1 свідчать, що величина показника адекватності регулятивного капіталу, починаючи з 2005 р. поступово зменшується. Причиною цього є значне зростання активів банків, яке, у свою чергу пов'язане із зростанням темпів кредитування. Проте, починаючи з 2009 р., спостерігається різке збільшення показника, що вже на 01.01.2010 р. становить 18,28%. Насамперед, це зумовлено підвищенням норма-

тивних вимог НБУ щодо мінімального розміру статутного капіталу.

Таким чином, не можна погодитись з твердженням про те, що капіталізація вітчизняної банківської системи адекватна умовам нашої економіки. При збереженні такої тенденції виникає загроза порушення стійкості та ефективності діяльності банків України. Лише побудова ринкової моделі адекватного збільшення капіталу банків може стати дійовим механізмом вирішення цієї проблеми.

У банківській практиці використовується два методи управління капіталом – управління внутрішніми та зовнішніми джерелами нарощування капіталу [8, с. 159].

За внутрішнім методом поповнення капіталу банку основним джерелом є прибуток. Прибуток – один з найлегших, найдешевших та найнебезпечніших (з позиції контрольного пакета акцій) засобів нарощування капіталу.

Розглянемо взаємозв'язок між рівнем прибутковості та показником власного капіталу банківської системи України (рис. 3).

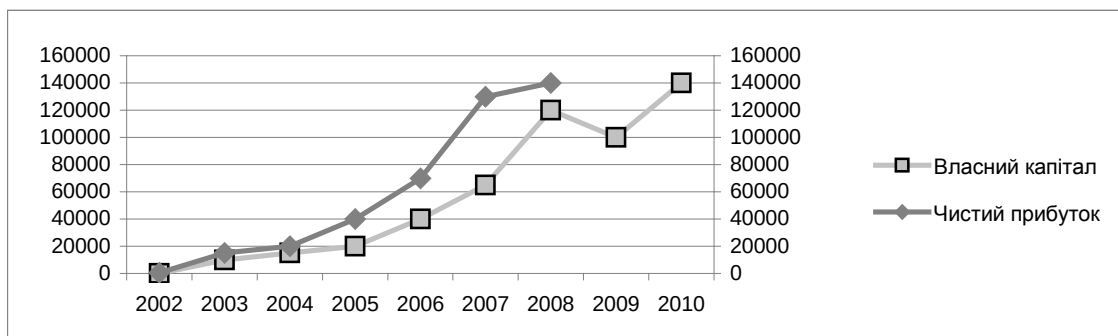


Рис. 3. Власний капітал та чистий прибуток банківської системи за період 2002–2010 рр. [8, с. 160]

Аналізуючи рис. 3, можна простежити тісний взаємозв'язок між динамікою власного капіталу та чистого прибутку, що свідчить про активне використання українськими банками саме цього джерела поповнення капіталу.

Нарощування розмірів капіталу за методом зовнішніх джерел здійснюється за рахунок: емісії акцій, емісії капітальних боргових зобов'язань, продажу активів та оренди нерухомості.

На сьогодні емісія простих акцій використовується досить обережно через те, що власники бояться втратити контроль над управлінням банківською установою. Таким чином, існує необхідність застосування нових фінансових інструментів. Одним із них може бути емісія привілейованих акцій з фіксованою дохідністю і пільговим оподаткуванням громадян, які інвестуються в привілейовані акції, та доходів, отриманих від

інвестування. При використанні такого джерела кошти спрямовуються на поповнення статутного капіталу і при цьому не дають права на управління банком, що виключає ризик втрати контролю над ним.

Ще одним потенційним напрямом підвищення капіталізації банківської системи України є прихід на вітчизняний ринок закордонних банків. За даними НБУ, банки з іноземним капіталом стали найдинамічнішим сегментом системи банківських установ України (табл. 2), їх кількість порівняно з 2005 р. збільшилась у 2,7 раза, або на 173% (банків із 100-відсотковим іноземним капіталом – у 2,8 раза, або на 185%).

На період 2002–2010 рр. частка іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків становила 36,0%: на початку 2008 р. – 35,0%, на початку 2009 р. – 36,7% (рис. 4).

Таблиця 2

Іноземні банки в Україні у 2005–2010 рр. [2, с. 273]

Показники	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість зареєстрованих банків	181	186	193	198	198	196
Кількість діючих банків	160	165	170	175	184	176
Із частковим іноземним капіталом	19	23	35	47	53	52
Із 100-відсотковим іноземним капіталом	7	9	13	17	17	20

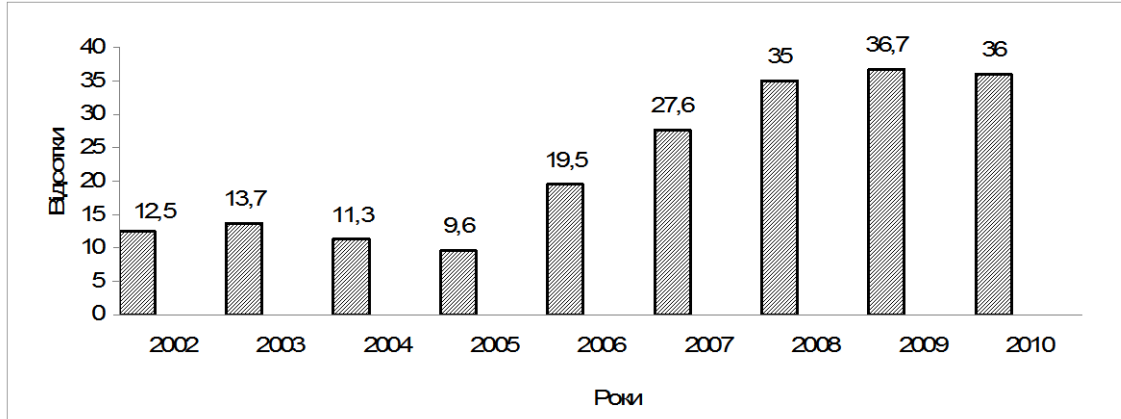


Рис. 4. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків у 2002–2010 рр. [2, с. 274]

У сучасному світі глобалізація стала однією із основних складових розвитку суспільства, тому експансія транснаціональних корпорацій і банків є її об'єктивним проявом. Слід визнати, що в умовах нестабільності фінансового ринку основним механізмом нарощування капіталізації банків стала їх докапіталізація. За даними Держкомстату, саме за рахунок докапіталізації іноземних банків у фінансовий сектор України у 2009–2010 рр. надійшло 1,8 млрд дол. США. Проте, з огляду на надзвичайно потужний досвід роботи іноземних інвесторів і їх уміння користуватися банківськими технологіями, наявний ризик, що вітчизняні банки не витримують конкуренції із закордонними і будуть витіснені з ринку.

Ще одним з перспективних напрямів підвищення капіталізації є використання механізму IPO (Initial Public Offering) – первинного розміщення акцій банку на міжнародних фондових біржах. Проте більшість українських банків не готові вийти на відкритий фондовий ринок через низьку інвестиційну привабливість їх цінних паперів, інформаційну непрозорість та низький рівень відкритості національної економіки. Слід зазначити, що серед банків, які вже провели IPO та приватне розміщення, є банки, які входять до першої двадцятки за розміром активів.

В актуальних умовах одним з оптимальних шляхів зростання рівня капіталізації банківської системи України є її консолідація (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація). Це дало б можливість досягти

більш високого рівня стійкості і стабільності усієї банківської системи.

IV. Висновки

Таким чином, для вирішення проблеми управління банківським капіталом з метою підвищення рівня капіталізації в умовах обмеження кількості джерел особливу увагу необхідно приділяти розробленню нових фінансових інструментів, які здатні задовольнити вимоги як власників банківських установ, так і інвесторів.

Заходи стимулювання з мобілізації внутрішніх резервів за рахунок зростання ефективності банківської діяльності, підвищення якості наданих банківських послуг сприятимуть збільшенню банківського прибутку як найважливішого джерела підвищення рівня капіталізації.

Список використаної літератури

1. Груздевич У.Я. Проблеми капіталізації банківської системи України / У.Я. Груздевич // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 116–119.
2. Диба О.М. Прискорення капіталізації банківської системи України за аспектами впливу іноземного інвестування / О.М. Диба, Є.С. Осадчий, А.П. Стрижак // ДВНЗ "КНЕУ". – 2010. – С. 271–281.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затв. Постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0841-01>.
4. Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації банківської системи / В.В. Коваленко, К.Ф. Чер-

- кашина // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 73–85.
5. Конопатська Л.В. Основні напрями підвищення рівня капіталізації банківської системи України / Л.В. Конопатська // Фінанси, облік, аудит : зб. наук. пр. – 2008. – С. 52–59.
6. Міненкова С.М. Механізм формування капіталу банків України / С.М. Міненкова // Управління розвитком. – 2011. – № 19 (116). – С. 120–123.
7. Чорна О.Є. Капіталізація банківської системи як механізм підвищення темпів економічного зростання країни / О.Є. Чорна, А.В. Атаманцева // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 235–242.
8. Шевцова О.Й. Управління капіталом банку з метою підвищення рівня капіталізації / О.Й. Шевцова, Є.О. Земан // Вісник ДНУ. – 2011. – № 5 (2). – С. 156–162.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Волик Н.Г., Войченко В.В. Усовершенствование процесса управления собственным капиталом коммерческого банка

В статье раскрывается современное состояние и динамика капитализации коммерческих банков Украины, отражены основные теоретические и практические проблемы управления банковским капиталом, рассмотрены возможные внешние и внутренние источники пополнения капитальной базы украинских банков.

Ключевые слова: коммерческий банк, капитализация, ресурсная база, адекватность капитала, иностранный капитал, прибыль.

Volik N., Voychenko V. Improvement of process of management the property asset of commercial bank

The article exposes the current state and dynamics of capitalization of commercial banks of Ukraine, reflected the basic theoretical and practical problems of management a bank capital, considered the possible external and internal sources of addition to the capital base of the Ukrainian banks.

Key words: commercial bank, capitalization, resource base, adequacy of capital, foreign capital, income.

УДК 336.15

А.Х. Іляшенко

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ПРОГНОЗУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОКАЗНИКІВ
НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВУ ПЕРСПЕКТИВУ**

У статті з'ясовано, що державне регулювання економічної та соціальної політики реалізується за допомогою бюджетного механізму, який включає процес перерозподілу вартості ВВП. Доведено, що важливим елементом розвитку економіки України в довгостроковій перспективі буде поступовий рух у напрямі побудови інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Визначено головні завдання перспективного бюджетного планування.

Ключові слова: бюджет, планування, державне регулювання, джерела та обсяги бюджетних ресурсів, показники бюджету, макроекономічні показники, динаміка розвитку економіки, структура дохідної частини бюджету, фінансові ресурси, фінансово-бюджетні прогнози.

I. Вступ

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України, Міністерство фінансів України розробляє прогноз обсягу та структури доходів і видатків бюджету, державного боргу на три наступні роки на підставі основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на цей період та аналізу виконання бюджету в попередні періоди й взаємозв'язку між фінансово-бюджетними та соціально-економічними показниками. Фінансове планування й прогнозування досліджували Т. Боголіб, В. Борисевич, В. Касьяненко, Б. Кваснюк, І. Луніна, М. Пашута, Г. Поспелов. Середньострокове бюджетне планування базується на аналізі тенденцій запланованих і фактичних бюджетних показників минулих періодів, виявленні взаємного впливу бюджетних та макроекономічних показників, зовнішніх чинників, на які необхідно зважати в розрахунках бюджетних показників. У результаті розробляються певні варіанти формування та використання бюджетних ресурсів, аналіз яких створює підґрунтя для визначення основних попередніх показників при розробці бюджету. Основні прогнозні бюджетні показники на три наступні роки та довгострокову перспективу щорічно затверджуються постановою Кабінету Міністрів України.

II. Постановка завдання

Метою статті є вдосконалення системи перспективного бюджетного прогнозування.

III. Результати

Метою податково-бюджетної стратегії є підтримання високих темпів економічного зростання, спрямованого на підвищення добробуту населення.

Прогноз є інструментом ефективного й виваженого управління державними фінансами, що дає змогу підвищувати роль бю-

джетної політики в реалізації економічних і соціальних програм Кабінету Міністрів України, насамперед, з метою виконання державних соціальних стандартів і подолання бідності.

На цьому етапі розвитку національної економіки стратегічною метою є забезпечення умов стійкого довготривалого економічного зростання та досягнення якісного рівня життя населення шляхом посилення структурно-інноваційної складової економіки, створення сприятливого інвестиційного середовища.

Державне регулювання економічної та соціальної політики реалізується за допомогою бюджетного механізму, який включає як процес перерозподілу вартості ВВП, так і вплив на соціально-економічний розвиток держави та адміністративно-територіальних одиниць. Перспективне прогнозування доходів і видатків бюджету є одним із вагомих елементів державного регулювання сталого розвитку та забезпечення економічного зростання [4].

Основними цілями податково-бюджетної сфери на середньострокову перспективу є такі:

- побудова інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки з метою забезпечення досить високих темпів економічного зростання в середньостроковій перспективі;
- підвищення рівня державних соціальних стандартів;
- удосконалення системи оплати праці;
- стимулювання зайнятості та створення нових робочих місць з метою підвищення рівня життя населення;
- створення умов для всебічного, гармонійного розвитку людини;
- розвиток підприємництва та створення рівних умов для суб'єктів господарювання;

- поступове входження України до світової економічної системи;
- узгодження стратегічних цілей і пріоритетів розвитку держави та регіонів.

Планування економічного й соціального розвитку на середньострокову перспективу (табл.

1) враховує розширення внутрішнього попиту, поступове нарощування інвестицій, продовження реформування податкової системи, спрямованого на зниження податкового навантаження, розширення податкової бази та інтеграцію України до світового господарства.

Таблиця 1

Основні прогностичні показники економічного й соціального розвитку

Показники	Прогноз		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.
ВВП номінальний, млрд грн	944,2	1099,6	1275,4
Темп зростання реального ВВП, %	106,8	106,5	106,5
Індекс споживчих цін, %			
в середньому до попереднього року	106,2	105,4	104,9
грудень до грудня попереднього року	105,7	105,5	104,3
Індекс цін виробників, %			
в середньому до попереднього року	110,1	109,8	109,4
грудень до грудня попереднього року	110,7	109,3	109,0
Обсяг продукції промисловості, % до попереднього року	108,3	107,7	107,0
Валова продукція сільськогосподарства, % до попереднього року	102,7	104,2	104,2
Фонд оплати праці працівників, млрд грн	311,1	371,8	437,7

Прогноз передбачає створення сприятливого податкового середовища та амортизаційної політики, поліпшення інвестиційного й підприємницького клімату, збільшення притоку прямих іноземних інвестицій, послідовне створення умов для розвитку фондового ринку, підвищення рівня життя та зростання зайнятості населення.

У прогності економічного й соціального розвитку на середньострокову перспективу враховано інтенсивне зростання обсягів інвестицій, збільшення забезпечення потреб внутрішнього ринку в товарах вітчизняного виробництва, впровадження енергозберіжних технологій та зменшення споживання енергоресурсів, нарощування обсягів експортно-імпорتنих операцій унаслідок лібералізації торговельних відносин в умовах вступу до СОТ та поглиблення взаємовигідної співпраці на ринках ЄС, а також необхідність продовження роботи з реформування податкової системи з метою створення сприятливого податкового клімату для розвитку реального сектору економіки, підвищення рівня життя населення та рівня його зайнятості.

Пожвавлення економічного зростання упродовж 2012–2014 рр. супроводжуватиметься зміною структури внутрішнього попиту та поліпшенням умов для розвитку промисловості. Як результат, реальний ВВП у середньостроковій перспективі має щороку зростати майже на 7%.

Збільшення інвестицій та споживчого попиту, а також проведення ефективної державної політики, спрямованої на подолання технічного відставання, перехід на енергозберіжні технології, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і науково-технологічного потенціалу, посилення захисту національного виробника на зовні-

шніх ринках сприятиме зростанню обсягів виробництва та зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної економіки [3].

Продовження ефективної бюджетної та монетарної політики має зберегти стабільну цінову ситуацію. Показник інфляції утримуватиметься на помірному рівні з поступовим зменшенням у міру нарощування обсягів виробництва споживчих товарів: з 5,7% (грудень до грудня попереднього року) у 2012 р. до 4,3% у 2014 р.

У середньостроковій перспективі позитивний вплив на показники економічного зростання матиме податкова політика, зокрема, послаблення фіскального тиску через зниження нарахувань на фонд оплати праці й ставок податків на прибуток підприємств та додану вартість, що сприятиме вивільненню фінансових ресурсів суб'єктів господарювання й можливостей для збільшення інвестицій, зростанню заробітної плати та детінізації вітчизняної економіки [7].

На динаміку формування цін у промисловості суттєво впливатиме перехід до цінової політики, за правилами якої функціонують внутрішні промислові ринки ЄС (у межах формування зони вільної торгівлі з ЄС), а також ефективне функціонування внутрішнього енергоринку та помірне коливання світових цін на енергоносії. За таких умов індекс цін виробників у промисловості зменшиться з 10,7 (грудень до грудня попереднього року) у 2012 р. до 9% у 2014 р.

На період 2012–2014 рр. прогнозується подальше поступове підвищення рівня життя населення, наближення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму та реальне зростання середньомісячної заробітної плати. Одночасно передбачається подальший розвиток системи соціального й пенсійного страхування, вдосконалення не-

державного пенсійного забезпечення, відновлення тенденцій до зростання зайнятості населення та, відповідно, зниження рівня його безробіття.

Забезпечення соціальних гарантій населення разом із поліпшенням підприємницького клімату та відновленням тенденції зростання зайнятості сприятиме збільшенню реальних доходів домогосподарств і зростанню платоспроможного попиту населення. У середньостроковій перспективі очікується зростання фонду оплати праці працівників з 311,1 млрд грн у 2012 р. до 437,7 млрд грн у 2014 р.

Планування показників зведеного та державного бюджетів на 2012–2014 рр. є передбаченням можливих обсягів бюджетних ресурсів з урахуванням прогнозних макроекономічних показників на зазначений період.

Прогноз доходів зведеного бюджету на 2012–2014 рр. розроблено на основі відповідних макроекономічних показників ретроспективного аналізу, динаміки обсягу та структури доходів зведеного бюджету з урахуванням політики у сфері податкового регулювання.

Основним завданням податкової політики на 2012–2014 рр. є досягнення стабільності законодавства з питань оподаткування на основі Податкового кодексу України.

В основу Податкового кодексу, який набув чинності з 01.01.2011 р., покладено подальше зниження податкового навантаження та розширення бази оподаткування.

Пріоритетними щодо реформування мають стати податки, які надходять до місцевих бюджетів: місцеві податки й збори, податок з доходів фізичних осіб, податок на майно, плата за землю тощо, що сприятиме забезпеченню фінансової самодостатності місцевих органів державного управління.

Податки, які є бюджетотворювальними (податок на додану вартість, податок на прибуток, акцизний збір), підлягатимуть удосконаленню в частині спрощення процедури адміністрування, відповідності міжнародним стандартам та доступності застосування. Передбачається поступове зниження ставок податків на додану вартість і прибуток підприємств та запровадження податку на майно і єдиного соціального податку [8].

Зниження податкового тиску на суб'єктів оподаткування пропонується здійснювати поетапно. Вагомим кроком має стати зниження податкового навантаження на фонд оплати праці. Уже в 2012 р. передбачається відрахування до Пенсійного фонду України та Фонду зайнятості знизити сукупно й довести єдину ставку внеску до 25% у 2014 р.

Водночас пропонується зменшення ставки податку на прибуток підприємств, починаючи з 2003 р., на 1 відсотковий пункт щороку – до 22% у 2014 р., (на цей час становить 25%) з кінцевою метою зменшення розміру ставки до 20% у наступних роках.

Водночас на зростання обсягу надходжень сум цього податку до зведеного бюджету впливатиме зменшення нарахувань на фонд оплати праці та інші заходи у сфері податкової й загальної економічної політики, що стимулюватимуть зростання прибутків підприємств [2].

Ставку податку на додану вартість планується надалі знижувати по одному відсотку та закріпити її розмір на рівні 18% вже у 2011 р. Крім того, з 2006 р. скасували митні збори. Зазначені зміни передбачають одночасне розширення бази оподаткування за рахунок скасування залишків пільг в оподаткуванні, які не мають соціальної спрямованості, і перенесення податкового навантаження на податок, який регулює ринок споживання шкідливих для здоров'я товарів (тютюн та алкогольні напої).

З метою детінізації доходів населення, забезпечення соціальної справедливості та зміцнення власної ресурсної бази місцевих бюджетів у середньостроковій перспективі планується запровадити податок на нерухомість, що обумовлено в Податковому кодексі.

Податок на нерухомість для фізичних осіб передбачається запровадити, що пов'язано з необхідністю проведення попередніх заходів щодо інвентаризації майна та створення єдиного реєстру нерухомості громадян, аналізу платоспроможності населення та розрахунку оптимальної ставки такого податку.

Прогнозна динаміка надходжень податку на додану вартість розроблена, виходячи з показників економічного зростання та зниження ставки податку до 18% у 2008–2011 рр. До основних чинників, що впливатимуть на обсяги надходжень податку до бюджету, належать: розвиток зовнішньої торгівлі та внутрішнього ринку; процес адаптації відповідного податкового законодавства до міжнародних норм. Вплив зазначених чинників у сукупності зумовить зменшення питомої ваги надходжень коштів податку на додану вартість у ВВП з 8,68% у 2012 р. до 7,8% у 2013 р.

У довгостроковій перспективі прогнозується збереження сталого економічного зростання за рахунок здійснення структурних перетворень в економіці та істотне вдосконалення ринкової інфраструктури [1].

Основні параметри довгострокового прогнозу економічного й соціального розвитку України визначені відповідно до положень Указу Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції” на 2004–2015 роки» від 28.04.2004 р. № 493.

Важливим елементом розвитку економіки України в довгостроковій перспективі буде поступовий рух у напрямі побудови інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Передбачається подальше проведення структурних реформ удосконалення законодавчої бази, підвищення рівня життя населення та збільшення економічного потенціалу країни.

На 2012–2018 рр. передбачаються середньорічні темпи економічного зростання на

рівні 6%, що свідчатиме про зміцнення стійких темпів зростання економіки на основі механізмів інноваційно-інвестиційної моделі соціально орієнтованої економіки (табл. 2). Стабільність темпів економічного зростання в довгостроковій перспективі буде забезпечена, насамперед, дією внутрішніх факторів, у тому числі становленням і зміцненням секторів нефінансових корпорацій та домашніх господарств.

Таблиця 2

Основні прогностичні показники економічного й соціального розвитку

Показники	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП номінальний, млрд грн	1434,4	1604,0	1798,8	2015,5	2256,0	2525,4	2810,8
Теми зростання реального ВВП, %	106,0	105,5	106,0	106,0	106,0	106,0	106,0
Індекс споживчих цін, % у середньому до минулого року	106,1	106,0	105,8	105,7	105,6	105,6	105,5

У розрахунках прогностичних надходжень акцизного збору передбачається подальше реформування законодавства до вимог Європейського Союзу, зокрема підвищення ставок на окремі категорії товарів та посилення контролю за виробництвом, переміщенням і реалізацією підакцизних товарів. У зв'язку із цим його рівень у ВВП має поступово підвищуватися (з 1,7% у 2011 р. до 1,74% у 2013 р.). Основні тенденції соціально-економічного розвитку країни в середньостроковій перспективі та

здійснення подальших кроків у реформуванні податкової політики щодо зменшення податкового навантаження забезпечить зменшення частки податкових надходжень у ВВП з 22,62% у 2011 р. до 22,20 у 2013 р. Таким чином, у 2011–2013 рр. передбачається поступове збільшення номінальних обсягів доходів зведеного бюджету, тоді як їх рівень у ВВП зменшуватиметься. Частка доходів зведеного бюджету у ВВП зменшиться з 29,64% у 2011 р. до 28,88% у 2013 р. (табл. 3).

Таблиця 3

Прогноз доходів зведеного бюджету

Показники	Доходи зведеного бюджету, млн грн			Питома вага зведеного бюджету у ВВП, %		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Всього доходів	279860,9	323 172,4	368 335,5	29,64	29,39	28,88
Податкові надходження коштів, з них:	213 578,0	248 179,7	283 138,8	22,62	22,57	22,20
податок з доходів фізичних осіб	47 115,6	56 959,3	67 086,0	4,99	5,18	5,26
податок на прибуток підприємств	38 901,0	49 262,1	56 882,8	4,12	4,48	4,46
податок на додану вартість	81 956,6	90 717,0	99 481,2	8,68	8,25	7,80
акцизний збір	16 051,4	18 913,1	22 192,0	1,70	1,72	1,74
Неподаткові надходження коштів	53 630,6	60 697,9	68 871,6	5,68	5,52	5,40
Інші доходи	12 463,4	10 996,0	16 325,1	1,32	1,30	1,28

Прогностичні показники доходів державного бюджету в середньостроковій перспективі (табл. 4, 5) базуються на показниках соціально-економічного розвитку і узгоджені з прогнозом показників зведеного бюджету.

На рівень співвідношення державного та місцевих бюджетів у ВВП впливатимуть прийняті рішення в межах адміністративно-територіальної реформи. Очікується, що обсяг доходів державного бюджету у ВВП зменшиться з 23,24% у 2011 р. до 22,56% у 2013 р.

Таблиця 4

Прогностичні показники доходів державного бюджету

Показники	Доходи державного бюджету, млн грн			Питома вага державного бюджету у ВВП, %		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Всього доходів	219432,1	252 688,1	287730,2	23,24	22,98	22,56
Податкові надходження коштів, з них:	157492,6	182 533,6	207 890,2	16,68	16,60	16,30
податок на прибуток підприємств	36 729,4	49 921,8	56860,9	3,89	4,54	4,46
податок на додану вартість	77 046,7	85 658,8	97 565,3	8,16	7,79	7,65
акцизний збір	18 789,6	20 342,6	23 170,2	1,99	1,85	1,82
Неподаткові надходження коштів	49 664,9	56 189,6	64 025,1	5,26	5,11	5,02
Інші доходи	12 274,6	13 964,9	15 815,0	1,30	1,27	1,2

Таблиця 5

Прогнозні показники доходів загального фонду державного бюджету

Показники	Доходи загального фонду державного бюджету, млн грн			Питома вага державного бюджету у ВВП, %		
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Всього доходів	170239,3	196 591,3	224429,6	18,03	17,88	17,60
Податкові надходження коштів,	144679,0	167 408,0	191065,9	15,32	15,22	14,98
з них:						
податок на прибуток підприємств	36 729,4	49 921,8	56 860,9	3,89	4,54	4,46
податок на додану вартість	77 046,7	85 658,8	97 565,3	8,16	7,79	7,65
акцизний збір	13463,0	15 722,8	17 944,7	1,43	1,43	1,41
Неподаткові надходження коштів	19 511,7	22 170,3	25 380,5	2,07	2,02	1,99
Інші доходи	6048,6	7013,0	7983,3	0,64	0,64	0,63

Прогнозні показники доходів зведеного бюджету України на довгострокову перспективу (табл. 6, 7) базуються на прогнозних показниках соціально-економічного розвитку, основних напрямках податкової політики

України та враховують досвід країн з розвинутою ринковою й перехідною економікою в питаннях податкового регулювання та формування дохідної частини бюджету.

Таблиця 6

Прогнозні показники доходів зведеного бюджету, % ВВП

Показники	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всього доходів	28,83	28,81	28,80	28,81	28,83	28,86	28,89
Податкові надходження коштів,	22,20	22,21	22,23	22,26	22,30	22,32	22,34
з них:							
податок з доходів фізичних осіб	5,32	5,37	5,97	6,04	6,12	6,14	6,16
податок на прибуток підприємств	4,42	4,38	4,32	4,30	4,26	4,24	4,25
податок на додану вартість	7,83	7,86	7,89	7,93	7,97	8,00	8,03
акцизний збір	1,76	1,79	1,82	1,85	1,87	1,90	1,90
Неподаткові надходження коштів	5,37	5,36	5,35	5,35	5,35	5,36	5,36
Інші доходи	1,26	1,24	1,22	1,20	1,18	1,18	1,19

Таблиця 7

Прогнозні показники доходів зведеного бюджету, млрд грн

Показники	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всього доходів	413,5	462,1	518,1	580,7	650,4	728,8	812,0
Податкові надходження коштів,	318,4	356,2	399,9	448,6	503,1	563,7	627,9
з них:							
податок з доходів фізичних осіб	76,3	86,1	107,4	121,7	138,1	155,1	173,1
податок на прибуток підприємств	63,4	70,3	77,7	86,7	96,1	107,1	119,5
податок на додану вартість	112,3	126,1	141,9	159,8	179,8	202,0	225,7
акцизний збір	25,2	28,7	32,7	37,3	42,2	48,0	58,4
Неподаткові надходження коштів	77,0	86,0	96,2	107,8	120,7	135,4	150,7
Інші доходи	18,1	19,9	21,9	24,2	26,6	29,8	33,4

Середньострокове бюджетне планування, безперечно, дає змогу підвищити керованість бюджетного процесу, що позитивно впливатиме на якість розробки й реалізації бюджетної політики [10].

Перспективне бюджетне планування є важливим елементом державного регулювання економічних й соціальних процесів, оскільки визначає цілі та пріоритети економічного та соціального розвитку на середньострокову перспективу. Отже, середньострокові цілі та завдання фінансово-бюджетної політики кількісні і якісні критерії їх виконання, визначення на цій основі обсягів бюджетних ресурсів на перспективу є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування та посилення впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток держави.

Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики в Україні потребує подальшого вдосконалення системи стратегічного бюджетного планування. На цей час на загальнодержавному рівні процеси щорічної підготовки таких найважливіших документів, як Державний бюджет України, Державна програма економічного і соціального розвитку України, Основні напрями грошово-кредитної політики, не взаємоузгоджені необхідною мірою за термінами розроблення та в методологічному плані. Під час розгляду проекту державного бюджету виникають питання щодо пріоритетних напрямів державної політики у відповідних галузях економіки та сферах діяльності, обґрунтування напрямів витрачання бюджетних коштів, забезпечення фінансування основних заходів реформування економіки.

Крім того, подальше вдосконалення системи перспективного бюджетного прогнозування передбачає підвищення рівня формалізації методів прогнозування, розробку багатофакторних економіко-математичних моделей, систематизацію впровадженій методології економічного прогнозування [9].

Отже, однією з ключових проблем бюджетного планування в Україні є вдосконалення процесу планування бюджетів усіх рівнів, узгодження цілей економічного й соціального розвитку, виходячи з наявних фінансових ресурсів та розподілу цих ресурсів з урахуванням стратегічних і тактичних цілей державної економічної політики. Зазначене можливе лише при взаємоузгодженій розробці прогнозних і програмних документів соціально-економічного розвитку, проекту Державного бюджету України та Основних засад грошово-кредитної політики [6].

Головними завданнями перспективного бюджетного планування є:

- визначення джерел та обсягів бюджетних ресурсів, оптимізація їх розподілу, ефективного використання в середньостроковій перспективі;
- виявлення взаємозв'язків показників бюджету з головними макроекономічними показниками;
- визначення впливу чинників, які характеризують динаміку розвитку економіки, на головні показники бюджету;
- встановлення оптимальної структури дохідної частини бюджету;
- визначення оптимального розподілу та ефективного використання бюджетних ресурсів для забезпечення фінансовими ресурсами пріоритетних напрямів розвитку економіки та соціальної сфери;
- наукове обґрунтування фінансово-бюджетних прогнозів і планів шляхом використання економіко-математичного моделювання, що підвищує рівень їх відповідності реальним економічним процесам.

Прогнозування та планування бюджетних показників має ґрунтуватися на аналізі тенденцій формування й виконання доходів і видатків бюджету, макроекономічних показників економічного та соціального розвитку. При цьому значну роль відіграють економіко-математичні методи та моделі, які дають змогу прогнозувати й планувати доходи та видатки бюджету в динаміці з урахуванням їх взаємовпливу з макроекономічними показниками й зовнішніми чинниками.

IV. Висновки

Проблемними питаннями процесу прогнозування залишаються недостатня пе-

редбачуваність зовнішніх факторів, труднощі формалізації процедур прогнозування і якості прогнозу макроекономічних та нормативно-правових показників. Подальше вдосконалення системи перспективного бюджетного прогнозування передбачає підвищення рівня формалізації методів прогнозування, розробку багатофакторних економіко-математичних моделей, систематизацію впровадження методології економічного прогнозування. Урахування результатів зазначеного дослідження дасть змогу підвищити якість прогнозування доходів бюджету та розробити державну стратегію щодо формування дохідної частини бюджету.

Список використаної літератури

1. Буковинський С.А. Середньострокова монетарна стратегія та проблеми її формування в Україні / С.А. Буковинський, А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 3.
2. Бюджетний кодекс України. – К., 2011.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М. : ВлаДар, 2003. – 270 с.
4. Державне управління: плани і проекти економічного розвитку / О.С. Власюк, Т.В. Дерюгіна, І.В. Запатріна та ін. ; [за заг. ред. О.Ю. Кучеренка, І.В. Запатріної]. – К. : ВІП, 2006. – 623 с.
5. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 р. № 1602-III / ЛІГАБізнесІнформ.
6. Затонацька Т.Г. Сучасні підходи до оцінки економічного розвитку регіонів України за допомогою виробничих функцій / Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький // Фінанси України. – 2006. – № 12 (133).
7. Наказ Міністерства фінансів України "Про запровадження результативних показників, що характеризують виконання бюджетних програм" від 8.08.2002 р. № 621.
8. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Інструкції про статус відповідальних виконавців бюджетних програм та особливостей їх участі у бюджетному процесі" від 14.12.2001 р. № 574.
9. Наказ Міністерства фінансів України "Про паспорти бюджетних програм" від 29.12.2002 р. № 1098.
10. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов. – К. : НДФІ, 2005. – 259 с.

Стаття надійшла до редакції 21 лютого 2012 р.

Иляшенко А.Х. Прогнозирование бюджетных показателей на среднесрочную перспективу

В статье установлено, что государственное регулирование экономической и социальной политики реализуется посредством бюджетного механизма, который включает процесс перераспределения стоимости ВВП. Доказано, что важным элементом развития экономики Украины в долгосрочной перспективе будет постепенное движение в направлении построения инновационно-инвестиционной модели развития. Определены главные задачи перспективного бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджет, планирование, государственное регулирование, источники и объемы бюджетных ресурсов, показатели бюджета, макроэкономические показатели, динамика развития экономики, структура доходной части бюджета, финансовые ресурсы, финансово-бюджетные прогнозы.

Ilyashenko A. Forecasting of fiscal performance over the medium term

The author of the article determined that state regulation of economic and social policies implemented through the budget mechanism that involves a process of redistribution of the value of GDP. It was proved that an important element of Ukraine's economic development in the long term will be a gradual movement towards the construction of innovative investment development model. Also established the main task of prospective budgeting.

Key words: budget, planning, government regulation, sources and amounts of budgetary resources, budget figures, macroeconomic indicators, the dynamics of the economy, the structure of budget revenues, financial resources, financial and budgetary forecasts.

УДК 338.246.87:336.71(477)

Т.Л. Кельдер

кандидат економічних наук, доцент

Л.В. Худолей

Запорізький національний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розкрито сутність економічної безпеки банківської системи України та визначено шляхи її підвищення, а також напрями модернізації банківської системи в умовах системної кризи.

Ключові слова: банківська безпека, економічна безпека банку, системна криза, банківські борги, фінансові інструменти банківської безпеки.

I. Вступ

В умовах системної кризи, яка охопила фінанси України, гостро постає питання забезпечення економічної безпеки банківської системи як основи фінансової системи нашої держави. Ця проблема має серйозний макроекономічний і стратегічний зміст. Сформована за роки незалежності банківська система України зовнішньо демонструвала зростання та благополуччя, а насправді система, в якій банківський капітал не перевищує 10% від ВВП, не є, та й не могла бути фінансовою базою для національної економіки.

Істотне підвищення рівня капіталізації комерційних банків шляхом залучення додаткового акціонерного капіталу, як і підвищення рівня капіталізації їхнього прибутку, протягом багатьох років на практиці не здійснювались. Ця обставина відчутно вплинула на всю фінансово-економічну систему з перших днів системної кризи 2008 р., а найуразливішою ланкою у вибудованій дворівневій банківській системі України став головний її інвестор – український вкладник (як фізичні особи, так і корпорації).

У результаті активного впливу чинників фінансової кризи банківську систему за шість місяців майже повністю паралізувало. І тому проблема суттєвої модернізації діючої банківської системи або створення нової з урахуванням усіх чинників економічної безпеки є пріоритетною, оскільки від її вирішення залежить національна безпека України.

У вітчизняній науковій літературі приділено значну увагу ролі економічної безпеки банків, зокрема про це йдеться у працях С.М. Побережного, О.Л. Пластуна, Т.М. Болгар, М.М. Єрмошенко, І.В. Сало, О.В. Прокопенко, Ю.Б. Слободняк, О.І. Хитрін, Д.А. Артеменко.

О.І. Хитрін також вказує на те, що головною метою економічної безпеки банку є: усунення можливостей завдання шкоди банку або упущення ним вигоди; забезпечення його стійкого та максимально ефективного функціонування в даний момент часу; нагромадження достатнього потенціалу для розвитку і зростання в майбутньому; якісна реалізація операцій і угод.

Д.А. Артеменко поділяє економічну безпеку банку на такі складові: фінансову, технічну, правову, інформаційно-технологічну, соціально-психологічну, організаційну. Він підкреслює, що фінансова складова є основою забезпечення економічної безпеки банківської діяльності, тому що в стійкому ефективно працюючому банку достатньо коштів для вирішення завдань із захисту інформації, охорони співробітників, залучення в усі структури висококваліфікованих співробітників.

Сутність економічної безпеки банківської діяльності, на думку Д.А. Артеменка, полягає в забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, які гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей.

Отже, фінансово-економічна безпека банку – це важлива складова фінансової, а тому і національної безпеки, це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити шляхи і методи реформування банківської системи України та організації її економічної безпеки.

III. Результати

Сьогодні, коли в Україну прийшла глибока системна криза, почався ретельний аналіз діючої банківської системи як сукупності комерційних банків і Національного банку України. Банківські фахівці вважають, що концепція відкриття більшості комерційних банків двадцять років тому базувалась не на засадах створення ефективних фінансових інструментів для економічного розвитку і процвітання країн, а як механізм бізнес-процесів. Усі прекрасно розуміли, що головна мета діяльності банку – заробити побільше грошей. Ще однією проблемою було, відповідно, формування надійного регулятора банківської системи – Національного банку України. Закон України “Про Національний банк України”, створений “під одну особу” в 1999 р., зробив заручником фінансової кризи весь український народ. Банки утворювались не як фінансові інститути економіки, а як “кишенькові” каси для задоволення потреб своїх хазяїв та регулятора. Маніпуляції з кредитами, балансами, цінними паперами, ставками, валютним курсом, тарифами тощо призвели до втрати нашими громадянами власних грошей, до занепаду виробництва, оскільки прибуток формувался у фінансовій сфері. І головне – держава втратила свого головного інвестора – своїх громадян та довіру до фінансових інституцій. Науковець, який уважно слідкує за процесами, а тим паче займається методологією економічної безпеки банківської системи, запитає: а де ж ділись гроші і хто тепер їхній власник? Куди вони вкладені? Експрес-аналіз засвідчив, що основними банкрутами є великі банки, а отже, їхні власники, які через різні механізми фіктивного кредитування та незрозумілі махінації банківськими

деривативами спрямували ці кошти на різні афери і спекуляції (земля, нерухомість, валюта, статутні капітали інших банків тощо).

Згідно з чинним законодавством, Національний банк України мав би здійснювати нагляд і контроль за діяльністю та станом справ у банківській системі. Однак, як виявилось, за формування стратегії розвитку банківської системи та її реалізацію ніхто не несе відповідальності. Законом України “Про Національний банк України” (ст. 53) не допускається втручання органів законодавчої та виконавчої влади, тобто Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України, у діяльність центрального банку [1]. І це при тому, що від стану банківської системи залежить грошово-кредитна політика в країні, перспективи соціально-економічного розвитку в цілому. Це підтверджує тільки один, але дуже переконливий приклад некерованості фінансової політики в Україні – система зовнішніх запозичень, у результаті якої Україна опинилась на межі дефолту.

Протягом 2006–2008 рр. банківський ринок України переживав бурхливе зростання, зумовлене різким збільшенням попиту населення на споживчі кредити та підприємств – на кредити для інвестування в розширення, модернізацію, купівлю бізнесу. Відсутність значного досвіду у фінансовому плануванні, а також низка інституційних чинників призвели до безконтрольного та дуже інтенсивного кредитування резидентів української економіки. Оскільки внутрішні ресурси для задоволення внутрішнього попиту на кредити виявились замало, банки стали активно залучати зовнішні фінансові ресурси, які могли бути навіть дешевшими, ніж внутрішні.

Ці тенденції можна прослідкувати у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка заборгованості банківського сектора України за фінансовими інструментами, млрд дол. США [7]

Фінансові інструменти	Станом на					
	01.01.2006 р.	01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.
Боргові цінні папери	1,2	3,3	6,9	6,1	4,9	4,7
Кредити	3,1	8,9	20,4	27	20,1	19,4
Валюта та депозити	1,3	1,8	3,5	6,3	5,9	4,0

Таке стрімке нарощування зовнішнього боргу відбувалося на основі неявного припущення українських банківських менеджерів про можливість постійного рефінансування власних зовнішніх зобов'язань. Тобто вони розраховували на постійні відсоткові виплати плюс виплати поточної частини довгострокового зовнішнього боргу. Необхідність виплати всієї суми боргу, а не лише його поточної частини, не закладалася у фінансові плани більшості українських банків. При розгортанні світової фінансової кризи іноземне кредитування зникло, що поставило всі українські банки у загрозове

становище, оскільки рефінансувати власні кредити стало неможливо.

Ситуація в економіці та політиці України характеризувалася з позиції сформованих чинників системної кризи. Відповідно, стратегія держави, яка здійснює антикризові заходи, почала сприйматися як загроза національній економічній безпеці, тобто безпеці банків і населення, зникла зацікавленість останніх у забезпеченні стабільного економіко-правового середовища, а відтак, взаємовідносини між державою, банками і населенням втратили спільний базис, їхні стратегії ввійшли в антагоністичну суперечність,

що призвело до непомірної “тінізації” економічного життя та криміналізації, поширення небаченої у світі корупції, впливу грошей із банківської системи, впливу капіталів за кордон. Це створило колосальну загрозу для реалізації антикризових заходів, а відповідно, реформування банківської системи.

У стратегічному плані рівні економічної безпеки населення, банків і держави неподільні, оскільки здійснення індивідуальних відтворювальних процесів та їхнє перетворення на процес суспільного відтворення можливі лише за умови органічного об’єднання громадян, банків і держави. Дійсно, власне відтворення неодмінно потребує від громадян України (з метою отримання коштів, необхідних для існування) участі у певному господарському процесі або вступу у спеціальні інституційні відносини з державою. У результаті інтереси населення прямо залежать від економічної безпеки як банків, так і держави. Опосередковано індивідуальна економічна безпека банків залежить від усього комплексу умов, що забезпечуються державою, як в економічній, так і в інших сферах існування, а також від спроможності банків забезпечити задоволення потреб населення в грошах. У зв’язку з цим важливим є дослідження і визначення зони спільних економічних інтересів держави, банків і населення. Ця зона знаходить втілення у стабільному законодавчому середовищі, яке покликане забезпечити еквівалентність обміну в національній економіці і має стати основою економічної стратегії держави.

Органи державної влади, банки і громадяни мають бути зацікавлені у збереженні стабільної правової системи, захисті декларованих законом прав, своїй фінансовій безпеці, забезпеченні стабільності грошової одиниці, інших макроекономічних умов, які диктують форму їхнього власного індивідуального відтворення. Таке правове середовище може складатися з основних структурних складових економічної та фінансової системи: грошової одиниці, банківської архі-

тектури, валютного режиму, податкової системи, фінансової системи, ринків товарів, капіталів, праці, деривативів, ринкової інфраструктури, митної системи тощо; нормативно-правової бази, яка регулює фінансові, банківські, безпекові, валютні, зовнішньоекономічні, бюджетні, кредитні, економічні процеси у країні; системи дієздатних державних інститутів, які забезпечують додержання положень цієї нормативно-правової бази, та системи інститутів, що забезпечують функціонування ринків, які обслуговують потоки капіталу, товару, грошей та інформації; системи громадянських інститутів, які є підвалинами ринкової системи господарювання: поваги до закону, поваги до прав власності, ділової етики тощо.

На рівні держави банківська безпека забезпечується шляхом визначення комерційних, організаційних технологій і соціальних пріоритетів (підприємства, галузі, регіону); нормативно-правового забезпечення безпеки банків; налагодження системи оцінок і контролю за реальними і потенційними фінансовими загрозами життєвим інтересам держави; забезпечення ефективного функціонування Національного банку України. На рівні правоохоронних органів забезпечення банківської безпеки потребує розробки методів і засобів запобігання та припинення загроз економічним інтересам; стратегії застосування захисних заходів; створення організаційно-правового механізму практичної реалізації захисних заходів; забезпечення дієвості практичних заходів із захисту банків.

На рівні окремих банків: забезпечення якісного підбору кадрів банку, їхньої особистості і колективної безпеки; забезпечення економічної та інформаційної безпеки; організація роботи внутрішнього підрозділу безпеки відповідно до покладених на нього завдань і принципів його роботи.

Крім того, Міністерством економіки України визначені основні показники економічної безпеки банківської системи та їхні порогові значення (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники економічної безпеки банківської системи України та їхні порогові значення [6]

Показник	Порогове значення
Грошова маса, % від ВВП	50
Обсяг готівки, % від ВВП	4
Обсяг кредитування банками реального сектора економіки, % від ВВП	Не менше ніж 30
Максимальна ставка відсотка за кредитом, %	10
Мінімальний прибуток на середньорічний капітал, %	15
Мінімальний прибуток на середньорічні активи, %	3
Рівень сумнівної заборгованості у кредитному портфелі, %	Не більше ніж 10
Адекватність капіталу, %	Не менше ніж 15
Максимальна частка іноземних пасивів, деномінованих в одній валюті, %	50

У 2009 р. стабільність банківської системи України була поставлена під великий

сумнів. Національний банк України у межах підтримки ліквідності банківської системи

надав понад 34,4 млрд грн рефінансування, 12 банків отримали тимчасових адміністраторів від Національного банку України, Кабінет Міністрів України підготував список із семи банків для рекапіталізації з боку держави. Разом з тим, чистий відплив депозитів у гривні з банківської системи становив 57,4 млрд грн (на кінець 2009 р. загальний обсяг вкладів у гривні та доларі становив в еквіваленті 313,9 млрд грн). У 2009 р. в Україні діяло 199 банків [3], а станом на 1 січня 2011 р. ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 176 банків. У стані ліквідації перебуває 18 банків, з них 17 ліквідуються за рішеннями Національного банку України, 1 – за рішенням господарських (арбітражних) судів. У чотирьох банках продовжує працювати тимчасова адміністрація.

Зважаючи на достатньо високий рівень ліквідності банків, Національний банк України значно скоротив обсяги операцій з їх рефінансування. Порівняно з тенденцією на початку 2010 р., у другій половині 2010 р. банки демонстрували низький попит на операції з рефінансування: приріст за грудень становив 0,41 млрд грн. Рефінансування у грудні 2011 р. здійснювалося за рахунок кредитів, отриманих шляхом участі у тендері на строк до 90 днів (на суму 0,4 млрд грн) та кредитів овернайт (на суму 9,4 млн грн). З початку 2010 р. приріст операцій з рефінансування становив 5,2 млрд грн. Протягом грудня 2010 р. відсоткова ставка за операціями рефінансування становила 10,42% річних (порівняно з 11,25% річних у листопаді).

Протягом 2010 р. був наявний приріст темпів розвитку банківської системи України, зокрема зростав показник загальних активів. Так, порівняно з підсумками 2009 р. протягом 2010 р. загальні активи банківської системи України незначно зросли – на 8,8% та становили 1090,0 млрд грн, або 136,9 млрд дол. США.

Аналітики відзначають збільшення значення прибутку банків до формування резервів, що, переважно, спричинено зростанням обсягів відсоткових та комісійних доходів банків. За підсумками діяльності банків на 01.01.2011 р. прибуток банків до формування резервів становив 32,8 млрд грн, що на 7,2 млрд грн більше від показника минулого року [8].

Скорочення збитків банківської системи, по-перше, пов'язано з тим, що темпи формування резервів за активними операціями та обсяг негативних класифікованих активів суттєво знизились, даючи банкам можливість до кінця 2010 р. знизити свої збитки, а деяким банкам – навіть показати прибуткову діяльність. Основною причиною збиткової діяльності експерти називають неефективну роботу банків з проблемною заборгованіс-

тю, а саме процес реалізації заставного майна, залученого як забезпечення під кредити.

IV. Висновки

Найслабшою ланкою в банківській системі країни є блок із Національного банку України та Міністерства фінансів України. Від професійності та рівня макроекономічного мислення великою мірою залежить можливість системної й ефективної протидії фінансово-економічній кризі, піковий злет загроз якої ставив під питання економічну незалежність України.

Національні інтереси України вимагають активного переходу до укладання зовнішньоторговельних угод не тільки в доларах США, а й у євро та інших валютах. Також слід вирішувати проблему призначення іноземних (нерезидентів) топ-менеджерів на посади зі значною матеріальною відповідальністю, зважаючи на нагромаджений негативний досвід дії вищезазначених чинників, коли топ-менеджери після "ефективної" роботи в банківській (або в корпоративній) системі України швидко залишали збанкрутілі установи й ошуканих громадян України.

Серед сформованих експертами пріоритетів антикризової програми України другий за значенням пріоритет – це стабільність грошового обігу й банківської системи, які зазнали нищівного удару, що суттєво вплинуло на довіру населення до держави. З іншого боку, це дуже зручний момент розпочати реформування банківської системи, переорієнтувавши її з вузькокланових інтересів обмеженого кола лихварів часів первинного нагромадження капіталів на ефективно діючий механізм розвитку економіки на стратегічних напрямках. Також існує об'єктивна можливість суттєво змінити діяльність Національного банку України і побудувати більш адекватну банківську систему, яка буде обслуговувати реальну економіку, а не ризиковані фінансові операції.

Список використаної літератури

1. Про національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
2. Банківський менеджмент : підручник / [Кириченко О.А., Гіленко І.В., Міщенко В.І. та ін. ; під ред. проф. О.А. Кириченка та проф. В.І. Міщенка]. – К. : Знання, 2005. – 832 с.
3. Банковская система – самая проблемная отрасль в украинской экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.ua>.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – К. : КНЕУ, 2008. – 759 с.

5. Кириченко О.А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Актуальні питання економіки. – 2009. – № 12. – С. 53–66.
6. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / [О.А. Кириченко, В.С. Сідак та ін.]. – К. : Університет "Крок", 2008. – 403 с.
7. Статистика. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Бюджетний моніторинг : аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін.]; ІБ-СЕН ; Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К., 2011. – 142 с.

Стаття надійшла до редакції 21 лютого 2012 р.

Кельдер Т.Л., Худолей Л.В. Экономическая безопасность банковской системы Украины в условиях глобального финансового кризиса

В статье раскрыта сущность экономической безопасности банковской системы Украины и определены пути ее повышения, а также методы модернизации банковской системы в условиях системного кризиса.

Ключевые слова: банковская безопасность, экономическая безопасность банка, системный кризис, банковские долги, финансовые инструменты банковской безопасности.

Kelder T., Khudoley L. Economic security of Ukrainian banking system under conditions of global financial crisis

In article reveals the essence of economic security of the Ukrainian banking system and determines the ways of its increase along with methods of the banking system modernization under the conditions of system crisis.

Key words: bank security, economic security of a bank, system crisis, bank debts, financial tools of the bank security.

УДК 336.761

Ю.О. Конопля

аспірант
Класичний приватний університет**ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОЇ БІРЖИ ТА ЇЇ РОЛЬ
У СТАНОВЛЕННІ Й РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Розглянуто головні принципи діяльності Української міжбанківської валютної біржі. Проаналізовано особливості процесу становлення та розвитку системи валютного регулювання в Україні. Визначено роль валютної біржі в сучасній системі валютного регулювання. Запропоновано напрями реформування діяльності валютної біржі в Україні.

Ключові слова: валютна біржа, іноземна валюта, валютний курс, біржові торги, операції з купівлі-продажу, система валютного регулювання.

I. Вступ

Найважливішою умовою нормального функціонування відкритої ринкової економіки в будь-якій державі є побудова повноцінного валютного ринку та ефективної системи його регулювання. Одним із суб'єктів валютного ринку є валютна біржа, представлена в нашій країні Українською міжбанківською валютною біржею.

Щоб визначити особливості функціонування валютної біржі, необхідно проаналізувати нормативно-правові акти, що регулюють її діяльність. Крім того, доцільним буде безпосередньо розглянути процес торгівлі іноземною валютою на Українській міжбанківській валютній біржі та визначити роль УМВБ у системі валютного регулювання.

Обрана тема є досить актуальною для нашої держави, оскільки стабільне функціонування валютного ринку в цілому та валютної біржі зокрема забезпечує нормальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків держави й економіки країни в цілому. Однак на сьогодні проблемам діяльності валютної біржі присвячено обмежену кількість наукових праць, а саме публікації таких авторів, як: А. Берlach, М. Солодкий. Усе зазначене свідчить про необхідність подальшого дослідження цього питання.

II. Постановка завдання:

- розглянути головні принципи діяльності Української міжбанківської валютної біржі;
- проаналізувати особливості процесу становлення та розвитку системи валютного регулювання в Україні;
- визначити роль валютної біржі в сучасній системі валютного регулювання;
- запропонувати напрями реформування діяльності валютної біржі в Україні.

III. Результати

Валютне регулювання є об'єктивною економічною потребою, яка зумовлена міжнародною економічною інтеграцією України до світового співтовариства та пов'язана з міжнародною кооперацією виробництва і розширенням міжнародної торгівлі.

Важлива роль у реформуванні системи валютного регулювання відіграють Уряд та Національний банк України, здійснюючи повноцінну валютну політику, яка б охоплювала всі інструменти впливу на валютні відносини. Покращення валютного регулювання є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів щодо підвищення ефективності функціонування Української міжбанківської валютної біржі.

Валютною біржею є установа, в якій, згідно із чинним законодавством, здійснюється регулярна й упорядкована торгівля іноземною валютою відповідно до існуючих попиту та пропозиції.

На валютній біржі здійснюються такі види операцій, як:

- 1) укладання угод із членами біржі на купівлю-продаж іноземної валюти відповідно до ринкового курсу;
- 2) визначення ринкових курсів іноземних валют;
- 3) здійснення розрахунків у національній та іноземній валюті відповідно до угод, укладених на біржі;
- 4) здійснення операцій центрального банку стосовно підтримки ринкового курсу національної валюти.

В Україні функції валютної біржі виконує Українська міжбанківська валютна біржа (далі – УМВБ), яка, згідно із чинним законодавством, створена без мети отримання прибутку [1, с. 105–106].

Результати діяльності Української між-
банківської валютної біржі за 2008–2010 рр.

подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Результати діяльності Української міжбанківської валютної біржі
(побудовано за даними [2])**

Показники	9 місяців 2008 р.	9 місяців 2009 р.	Зміни порівняно з попереднім періодом	9 місяців 2010 р.	Зміни порівняно з попереднім періодом
Кількість укладених угод	1627	1993	+366	1484	–509
Середня вартість укладених угод, тис. грн	5185,0	2550,6	–2634,4	4025,5	+1474,9
Загальний обсяг укладених угод, млн грн	8436,0	5083,3	–3352,7	5973,8	+890,5

Як видно з табл. 1, у 2009 р. на УМББ укладено на 366 угод більше, ніж у 2008 р. Водночас середня вартість укладених угод суттєво зменшилася – на 2634,4 тис. грн. Загальний обсяг угод, які було укладено в 2009 р., скоротився на 3352,7 млн грн. У 2010 р. ситуація щодо результатів діяльності Української міжбанківської валютної біржі значно покращилася: незважаючи на те, що було укладено на 509 угод менше, суттєвим чином підвищилася їх середня вартість – на 1474,9 тис. грн порівняно з 2009 р., а загальний обсяг укладених угод збільшився на 890,5 млн грн.

УМББ у своєму складі має такі секції: товарну, фондову та валютну, тобто за своєю суттю є не спеціалізованою валютною, а універсальною біржею. Зважаючи на тему статті, розглянемо детально функціонування саме валютної секції. Діяльність цієї секції регулюється Правилами проведення торгів на Валютній секції Української міжбанківської валютної біржі від 16.07.1997 р. № 30, які було затверджено Біржовим комітетом УМББ.

Право участі в торгах на Валютній секції біржі мають: засновники УМББ, які мають відповідну ліцензію Національного банку України (засновниками біржі в 1993 р. стали 40 найбільших банків України); Національний банк України; установи, що прийняті в члени Валютної секції біржі.

Валютна секція біржі здійснює такі операції:

- організує торги та реєструє угоди з купівлі та продажу іноземної валюти між членами Валютної секції;
- визначає поточний курс іноземної валюти до гривні [3].

Члени Валютної секції здійснюють операції з купівлі-продажу валюти через своїх представників – трейдерів.

Біржові торги відбуваються за графіком, який встановлюється Біржовим комітетом. Проведення торгів та визначення поточного курсу іноземної валюти до гривні здійснює спеціально уповноважений співробітник Біржі – курсовий маклер. Вся інформація про операції учасників торгів на Біржі є банківською таємницею [3].

Біржові торги проводяться таким чином. Спочатку подаються попередні заявки, після закінчення прийому яких курсовий маклер оголошує стартовий курс торгів, обсяг поданих заявок на продаж, обсяг поданих заявок на купівлю та різницю між ними. Ця різниця між пропозицією та попитом є вихідною для початку торгів. Потім за стартовим курсом здійснюється збір додаткових заявок, які обов'язково мають зменшувати абсолютне значення різниці між пропозицією та попитом. Після подачі додаткових заявок оголошується нове значення курсу. Якщо загальний обсяг заявок на продаж перевищує обсяг заявок на купівлю, маклер підвищує курс гривні; в противному разі – знижує. Після оголошення курсовим маклером нового курсу проводиться новий збір додаткових заявок. Після подачі всіх додаткових заявок маклер оголошує нове значення курсу. Дана процедура зміни курсу й збору додаткових заявок продовжується доти, доки загальні обсяги поданих заявок на продаж та купівлю не зрівняються. Після закінчення біржових торгів укладені угоди оформляються Біржовим свідоцтвом та Реєстром укладених угод [3].

Діяльність валютної секції Української міжбанківської валютної біржі контролюється Національним банком України, який є основним органом системи валютного регулювання в нашій країні.

Система валютного регулювання в Україні почала формуватися ще в 1992 р., а з прийняттям Декрету Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р. [4] у нашій країні розпочався процес лібералізації валютного регулювання: відбулася стабілізація валютного ринку; знижено обсяги обов'язкового продажу підприємствами надходжень від експорту у вільно конвертованих валютах зі 100% за високим офіційним курсом до 50% за курсом Української міжбанківської валютної біржі. Результатом таких заходів стало зростання пропозиції американського долара на аукціонах УМББ майже в 10 разів.

У вересні 1993 р. торги на Українській міжбанківській валютній біржі припинилися та було введено фіксований валютний курс,

що спричинило погіршення макроекономічних показників, посилення кризи у фінансовій системі, збільшення зовнішнього боргу та від'ємного сальдо платіжного балансу [5]. Це був перший етап становлення системи валютного регулювання в Україні.

У жовтні 1994 р. розпочався другий етап, на якому відбулася подальша лібералізація валютного ринку України. Важливим кроком стало прийняття Постанови Правління НБУ "Про уніфікацію курсу карбованця до іноземних валют та лібералізацію валютного ринку України", в якій офіційний курс карбованця до долара США, німецької марки, російського та білоруського рублів встановлювався на підставі результатів торгів на Українській міжбанківській валютній біржі [6]. Отже, в Україні залишився один законний курс, і це сприяло прогресивному розвитку валютного ринку країни. Ще одним важливим документом стала Постанова Правління НБУ "Про заходи щодо лібералізації валютного ринку України" від 16.05.1995 р. [7].

На третьому етапі формування валютної системи, який розпочався з впровадження грошової реформи восени 1996 р., роль УМВБ як центру проведення валютних операцій продовжувала зростати.

У березні 1999 р. у Національний банк України припинив торгівлю іноземною валютою на УМВБ. У листопаді 2003 р. відновлено торгівлю розрахунковими валютними ф'ючерсними контрактами, базовим активом яких став офіційний курс іноземних валют, що встановлювався НБУ, та крос-курси [8].

Отже, становлення та розвиток системи валютного регулювання в нашій країні були досить складними, і на сьогодні функціонування всієї системи в цілому та Української міжбанківської валютної біржі зокрема має суттєві недоліки, тому потребує серйозного реформування.

Корисним на цьому шляху може стати зарубіжний досвід функціонування валютних бірж. У деяких країнах валютні біржі відіграють вирішальну роль у визначенні офіційних курсів іноземних валют до національної. Така система існує на Філіпінах, в Азербайджані, Грузії та Білорусі. Крім того, у світі спостерігається тенденція до об'єднання валютними біржами своїх торговельних майданчиків або електронних торговельних систем, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та ліквідності національних ринків, а також скороченню операційних та інших витрат учасників фінансового ринку. Деякі сучасні валютні біржі, наприклад, російська ММВБ, дозволяють іноземним компаніям брати участь у торгах валютою, іноземні банки навіть можуть ставати членами валютної біржі. Ще однією з особливостей діяльності валютних бірж у Російській Федерації є їх комерціалізація, що

сприяє залученню якомога більшої кількості клієнтів, створенню більш сприятливих умов для учасників торгів, а також удосконаленню системи страхування ризиків [9].

У деяких розвинутих країнах світу перевагу має пряма міжбанківська торгівля валютою, тому частка здійснюваних на валютних біржах операцій у загальному обсязі міжнародної торгівлі валютою досить незначна. Найвідоміші валютні біржі розташовані в Німеччині, Франції, Японії, країнах Бенілюксу та Скандинавії. На цих валютних біржах проводиться офіційна фіксація валютних курсів кілька разів протягом ділового дня; потім зафіксовані валютні курси публікуються в офіційних біржових бюлетенях. Однак ці курси використовуються банками й різними підприємствами лише як довідкові при підписанні контрактів, а на практиці майже всі угоди укладаються банками за власними встановленими поточними валютними курсами [10].

В Україні офіційний курс гривні щодо іноземних валют визначається на основі Постанови Правління Національного банку України "Про затвердження Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів" від 12.11.2003 р., згідно з якою вирішальними чинниками у цьому процесі (залежно від іноземної валюти) є: курс міжбанківського валютного ринку; щоденний фіксинг курсів валют до євро Європейського центрального банку; курси національних валют до долара США, встановлені відповідними центральними банками держав; поточні крос-курси деяких валют до долара США на міжнародних валютних ринках [11]. Отже, УМВБ в системі валютного регулювання в нашій державі на сучасному етапі не відіграє вирішальної ролі.

IV. Висновки

Важливою умовою ефективного функціонування ринкової економіки є побудова повноцінного валютного ринку, одним із суб'єктів якого є валютна біржа.

Основними функціями валютної секції Української міжбанківської валютної біржі є: акумулювання попиту й пропозиції на валютні ресурси; встановлення єдиного ринкового курсу гривні для проведення безготівкових операцій банків; організація торгів і укладення угод з купівлі-продажу іноземної валюти; проведення розрахунків в іноземній валюті та гривні; збір та аналіз інформації про процеси, що відбуваються на валютному ринку тощо.

УМВБ відіграла досить важливу роль на шляху становлення та подальшого розвитку системи валютного регулювання. Проведений аналіз діяльності валютної біржі в Україні дав змогу виявити певні недоліки, виходячи з яких і з урахуванням зарубіжного до-

свіду, доцільно запропонувати такі напрями її реформування:

1. Прийняття спеціалізованого законодавства, яке регулювало б усі аспекти функціонування валютної біржі, оскільки на сьогодні ці питання регулюються виключно локальними нормативними актами й немає жодного подібного централізованого законодавчого документа, а чинні на сьогодні централізовані нормативно-правові акти лише частково регулюють це питання.

2. Надання на законодавчому рівні Українській міжбанківській валютній біржі більш вагомої ролі у встановленні офіційного курсу валют, що дуже важливо в кризові періоди та періоди фінансової нестабільності в країні. Важливість такого кроку пояснюється тим, що валютні інтервенції з боку національного банку, які виступають найбільш дієвим способом зміцнення національної валюти, дають найвищий ефект при проведенні їх саме через валютну біржу, оскільки на біржовому ринку сконцентрована велика кількість важливих учасників, які здійснюють операції з іноземною валютою в значних розмірах.

3. Відокремлення валютної секції зі складу універсальної Української міжбанківської валютної біржі і створення на її базі окремої спеціалізованої валютної біржі, оскільки на сьогодні спеціалізацією УМББ є переважно торгівля на фондовому та товарному ринках, а це суперечить сутності й основному призначенню валютної біржі, тобто організації торгівлі саме валютою.

4. Комерціалізація валютної біржі в Україні.

5. Створення та введення в дію інтернет-магазину для здійснення роздрібної та оптової торгівлі валютою, що стане передумовою для подальшого впровадження інтернет-трейдингу на валютному ринку нашої країни. Позитивним прикладом стало впровадження в 2009 р. інтернет-трейдингу на українському фондовому ринку, що призвело до значного зростання кількості учасників ринку і, як наслідок, до колосального збільшення обсягів торгів, а також до підвищення конкурентоспроможності фінансового ринку України в цілому.

6. Спрощення на законодавчому рівні процедури доступу до складу членів валютної біржі, що дасть змогу суттєвим чином збільшити кількість учасників біржі, а, отже, забезпечити підвищення рівня ліквідності валюти.

7. Зростання економічної та інформаційної потужності валютної біржі, у тому числі шляхом надання можливості іноземним компаніям брати участь у торгах валютою або ставати членами біржі.

Реалізація наведених вище заходів дасть можливість значною мірою підвищити

ефективність функціонування валютної біржі в Україні та її роль у системі державного валютного регулювання.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [за ред. С.В. Мочерного та ін.]. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
2. Державна служба статистики України : статистична інформація [Електронний ресурс] // Про діяльність бірж України. Експрес-випуски. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Правила проведення торгів на Валютній Секції Української Міжбанківської Валютної Біржі від 16.07.1997 р. № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine.uapravo.net/data/base54/ukr54888.htm>.
4. Декрет Кабінету міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93>.
5. Берлач А.І. Організаційно-правові основи біржової діяльності [Електронний ресурс] / А.І. Берлач, Н.А. Берлач, Ю.В. Ілларіонов. – Режим доступу: <http://in1.com.ua/book/13702/12500/>.
6. Постанова Правління Національного банку України “Про уніфікацію курсу карбованця до іноземних валют та лібералізацію валютного ринку України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_bd/pg_gxwzxc.htm.
7. Постанова Правління НБУ “Про заходи щодо лібералізації валютного ринку України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0119500-95>.
8. Международная Ассоциация бирж стран СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mab.micex.ru/houses/18>.
9. Приходин С.А. Правовое регулирование валютных бирж в России и других странах [Електронний ресурс] / С.А. Приходин. – Режим доступу: <http://форекс-трейдер.рф/birzhi-pravo/zaklyuchenie102.html>.
10. Господарське право [Електронний ресурс] / [Л.А. Жук та ін.]. – Режим доступу: http://adhdportal.com/book_797_chapter_1_1_2.2._Racionalizacija_rozpodilu_resursiv.html.
11. Постанова Правління Національного Банку України “Про затвердження Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів” від 12.11.2003 р. № 496 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1094-03>.

Стаття надійшла до редакції 14 лютого 2012 р.

Конопля Ю.А. Функционирование валютной биржи и ее роль в становлении и развитии системы валютного регулирования

В статье рассмотрены основные принципы деятельности Украинской межбанковской валютной биржи. Проанализированы особенности процесса становления и развития системы валютного регулирования в Украине. Определена роль валютной биржи в современной системе валютного регулирования. Предложены пути реформирования деятельности валютной биржи в Украине.

Ключевые слова: валютная биржа, иностранная валюта, валютный курс, биржевые торги, операции по купле-продаже, система валютного регулирования.

Konoplya J. Functioning of currency exchange and its role is in becoming and development of the system of the currency adjusting

Basic principles of activity of the Ukrainian between bank currency exchange are considered. The features of becoming and development of the system of the currency adjusting are analysed in Ukraine. The role of currency exchange is certain in the modern system of the currency adjusting. Some directions of reformation activity of currency exchange are offered in Ukraine.

Key words: currency exchange, foreign currency, rate of exchange, exchange auctions, operations on a purchase-sale, system of the currency adjusting.

УДК 004:336.741.242

В.В. Остапчук

кандидат наук з державного управління, доцент

А.І. Стьопочкін

аспірант

Донецький державний університет управління

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАЛЮТНОГО МЕХАНІЗМУ

У статті розглянуто сучасні проблеми розробки інформаційної складової організаційно-економічного забезпечення валютного механізму розвитку національної економіки в умовах поширення фінансової глобалізації; обґрунтовано інформаційну модель управління процесом введення режиму повної конвертованості гривні на основі підвищення якості інформації.

Ключові слова: інформатизація, валютний механізм, режим повної конвертованості, національна валюта.

І. Вступ

В умовах подальшого поширення процесів фінансової глобалізації ефективно функціонування системи державного регулювання національною економікою через механізм міжнародного валютного ринку неможливе без формування сучасних інформаційних систем акумуляції, обробки та передачі інформації.

Вперше про розвиток суспільства нової формації – інформаційне суспільство – заговорили японці в 60-х рр. XX ст. Автором терміна “інформаційне суспільство” прийнято вважати професора технологічного інституту Токіо Ю. Хаяши. Згідно з його теорією, “інформаційне суспільство” – це суспільство, в якому обробкою інформації зайнято більше людей, ніж обробкою сировини й матеріалів; це суспільство, в якому циркулює висока за якістю інформація, а також є всі необхідні засоби для її зберігання, розподілу та використання. У суспільстві такого типу інформація легко й швидко поширюється за вимогами зацікавлених людей і організацій та видається їм у звичній для них формі. Вартість користування інформаційними послугами настільки невисока, що вони доступні кожному [1].

Водночас американський соціолог Д. Белл розробив концепцію постіндустріального суспільства, що базується на використанні нових інтелектуальних технологій.

Пізніше в 70-х рр. XX ст. на основі японської й американської ідей набула масового поширення ідеологія інформаційної цивілізації, так званої цивілізації “третьої хвилі” (перша – аграрна, друга – індустріальна). Згідно із цією ідеологією, інформаційне суспільство перейде від виробництва речей до

виробництва послуг, особливо тих, які пов’язані з охороною здоров’я, освітою, науковими дослідженнями й управлінням, а сталий розвиток суспільства такого типу має бути забезпечений стрімким поширенням системи віртуальних фінансів.

Акумулюючи дослідження відомих американських і японських учених Д. Белла, Дж. Бенінгера, М. Кастельса, Е. Маруда, Дж. Нісбета, Т. Стоуньєра, інформацію можна визначити як новий тип знання, що має практичну (комерційну та соціальну) реалізацію та потребує певних систем акумулювання, зберігання, обробки й поширення.

Головною рисою сучасного інформаційного суспільства є поглиблення процесів економічної інтеграції країн на основі формування міжнародного фінансового простору. Сама природа існування міжнародного валютного ринку й участь у ньому окремих країн потребує постійного вдосконалення та інтенсифікації інформаційних процесів на міждержавному й внутрішньодержавному рівнях, що, у свою чергу, збільшує інформаційні потреби державних установ і фінансових інституцій, які формують валютно-курскову політику держави. За таких умов своєчасна й достовірна інформація є основою для побудови високорозвинутої національної економіки, становлення інформаційної держави добробуту.

Тому формування й удосконалення інформаційного забезпечення валютного механізму державного регулювання економіки України є неодмінною умовою сталого розвитку нашої держави. Актуальність порушеної проблеми також підтверджується тим, що у вітчизняній науці й практиці не запропоновано єдиної методики створення інфо-

рмацийного забезпечення механізмів державного регулювання національної економікою.

II. Постановка завдання

Метою статті є формування інформаційного забезпечення державного регулювання національної економіки, що потребує вирішення таких завдань:

- акумуляція й передача інформації в системі державних органів, фінансових установ та інших інституцій;
- проведення аналітичної обробки інформації та прогнозування економічного розвитку країни;
- забезпечення ефективного використання інформації в системі державного регулювання економіки.

III. Результати

За енциклопедичним визначенням, інформаційне забезпечення – це сукупність єдиної системи класифікації й кодування інформації, уніфікованих систем документації, схем циркулюючих інформаційних потоків, а також методологія побудови інформаційних баз. Крім того, під інформаційним забезпеченням слід розуміти забезпечення фактичними даними управлінських структур; використання інформаційних даних для автоматизованих систем управління; використання інформації для забезпечення діяльності різних споживачів (державних установ, корпоративних структур, фінансових інституцій, окремих громадян) [2].

Управлінські структури забезпечуються інформацією передусім за рахунок організацій, що спеціально займаються збором даних (державні органи статистики, наукові центри різного типу). Велику роль в інформаційному забезпеченні управлінських структур відіграють засоби масової інформації, які не лише представляють великий масив інформації, а й формують на її основі громадську думку, що впливає на управлінські рішення.

Інформаційне забезпечення системи управління – це поєднання всієї використаної в ній інформації, специфічних засобів і методів її обробки, а також діяльності фахівців з її ефективного вдосконалення та використання.

Інформаційне забезпечення в системі державного регулювання національної економіки можна визначити як комплекс взаємопов'язаних методів, заходів і засобів (науково-методичного, соціально-політичного, техніко-економічного й організаційно-правового характеру), які реалізують створення та функціонування технології процесу збирання, передачі, переробки, зберігання й відображення інформації, а також використання інформації з метою здійснення ефективної діяльності державних інституцій у соціально-економічній сфері.

Розробка інформаційного забезпечення спрямована на використання технічних засобів управління для постачання необхідної інформації відповідним органам управління з метою організації, по-перше, безперервного процесу збирання, опрацювання, зберігання й пошуку інформації, а також передачі її на різні рівні управління; по-друге, високої надійності та достовірності інформації відповідно до встановлених вимог щодо збирання й опрацювання на кожному рівні управління [3].

Інформаційна складова організаційно-економічного забезпечення валютного механізму державного регулювання національної економіки являє собою сукупність таких систем: системи акумулювання і обробки інформації, системи інформаційних потоків та системи прийняття управлінських рішень, результатом функціонування яких є стабілізація національної економіки на основі введення та підтримки режиму повної конвертованості української гривні.

Основною перевагою формування інформаційного забезпечення валютного механізму державного регулювання економіки України є наявність потенційних можливостей прийняття оперативних рішень з валютного регулювання та своєчасної адаптації фінансового сектору до зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування національної економіки. Реалізація означених можливостей дає змогу здійснити нейтралізацію валютних ризиків соціально-економічного розвитку країни.

Таким чином, з метою забезпечення ефективного функціонування валютного механізму державного регулювання національної економіки держава повинна проводити відповідну валютно-курсову політику й тим самим створювати необхідні фінансово-економічні передумови для введення режиму повної конвертованості гривні.

Першим етапом на цьому шляху є створення системи акумулювання та інформації стосовно поточного стану міжнародного валютного ринку й ситуації на валютному ринку країни. Джерелами такої інформації є звітність Міжнародного валютного фонду, Національного банку України та Державної служби статистики України. На основі цих статистичних даних проводиться аналіз тенденцій розвитку валютного ринку та визначається його вплив на поточний та перспективний стан економічної ситуації в державі; визначається ступінь взаємопроникнення національної й світової фінансової системи; обґрунтовуються перспективи нашої країни на міжнародному валютному ринку та її місце у світовій економіці.

При цьому слід зазначити, що ефективне функціонування системи акумулювання та обробки інформації неможливе без застосу-

вання новітніх технологій обробки інформації й сучасних методів дослідження.

На другому етапі створення інформаційного забезпечення валютного механізму державного регулювання національної економіки необхідно сформулювати систему інформаційних потоків на основі постійного аналізу можливостей введення режиму повної конвертованості гривні та застосування розробленої методики введення режиму повної конвертованості гривні.

Наступним етапом є формування системи прийняття управлінських рішень. Вона повинна містити такі три підсистеми:

- підтримки й прийняття рішень щодо валютного регулювання на державному рівні;
- підтримки та прийняття рішень щодо валютного регулювання на міждержавному рівні;
- підтримки й прийняття рішень щодо валютного регулювання на мікрорівні.

Реалізація визначених підсистем сприятиме створенню фінансових і економічних умов введення режиму повної конвертованості гривні та підвищенню ефективності функціонування економіки України на основі використання переваг конвертованості національної валюти.

До основних переваг запровадження режиму конвертованості національної валюти слід віднести таке.

По-перше, введення режиму повної конвертованості валюти сприяє підвищенню відкритості національної економіки та активізації інтеграційних процесів держави в систему світового господарства на основі інтенсифікації процесів залучення іноземного капіталу та спрощення процедури розрахунків.

По-друге, режим повної конвертованості національної валюти забезпечує економічну свободу в країні на основі введення для національних підприємств режиму конкуренції, який відповідає міжнародним стандартам. Така ситуація ставить вітчизняні підприємства перед необхідністю впровадження в практику господарювання новітніх форм організації процесу виробництва та технологій виготовлення продукції (надання послуг). Що, в свою чергу, є основою для підвищення конкурентоспроможності національного товаровиробника та поліпшення структури платіжного балансу країни.

По-третє, країни, валюта яких є повністю конвертованою, мають можливість здійснення міжнародних розрахунків національними грошима без попереднього нагромадження іноземної валюти, що зменшує витратність національної економіки за рахунок зниження валютних ризиків та сприяє лібе-

ралізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Таким чином, введення режиму повної конвертації національної валюти є інструментом державного регулювання національної економіки на основі зміцнення зв'язку внутрішнього національного ринку зі світовим ринком через гнучкий валютний курс своєї грошової одиниці при максимальній свободі в торгівлі, русі капіталів, робочої сили [4; 5].

У проведеному дослідженні інструменти AllFusion Process Modeler 7 було застосовано для створення інформаційної моделі управління процесом введення режиму повної конвертованості гривні (рис. 1).

Створена модель спрямована на оптимізацію діяльності установ державних органів влади, перевірку обраних аспектів процесів прийняття та корегування управлінських рішень для забезпечення ефективного функціонування інформаційної складової валютного механізму державного управління розвитком економіки України.

Інформаційна модель управління процесом введення режиму повної конвертованості гривні складається з таких процесів:

- визначення основних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави (A1);
- формування валютно-курсової політики держави відповідно до визначених пріоритетів соціально-економічного розвитку (A2);
- реалізація управлінських заходів щодо введення режиму повної конвертації гривні (A3).

Для реалізації процесу A1 на вході повинна бути інформація, що дасть змогу здійснити аналіз поточної макроекономічної ситуації в країні; прогнозування перспектив розвитку національної економіки; обґрунтування економічних і правових умов, необхідних для введення режиму повної конвертації гривні; визначення відповідності поточної макроекономічної ситуації в країні умовам введення режиму повної конвертації гривні. Підсумком обробки цієї інформації має бути визначення основних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави.

На основі визначених основних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави реалізується процес A2, тобто формується валютно-курсова політика держави, що забезпечить введення режиму повної конвертації гривні.

На основі інформації про принципи й методи формування валютно-курсової політики держави відбувається реалізація управлінських рішень щодо введення режиму повної конвертованості національної валюти (процес A3).

Таким чином, формується цілісна картина діяльності органів влади для прийняття рішень щодо управління та реалізації процесів соціально-економічних трансформацій у державі на основі введення режиму повної конвертованості гривні.

IV. Висновки

Розробка інформаційної складової валютного механізму розвитку національної економіки дасть змогу підвищити оперативність, повноту та достовірність інформації, необхідної для ефективної реалізації валютного механізму державного регулювання національної економіки. Використання запропонованої методології побудови інформаційної моделі управління процесом введення режиму повної конвертованості гривні дасть змогу оптимізувати процес прийняття управлінських рішень на рівні держави на основі підвищення якості інформації та її систематизації, а також за рахунок своєчасного задоволення інформаційних запитів відповідних державних структур.

Список використаної літератури

1. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации / Р.Ф. Абдеев. – М. : ВЛАДОС, 1994. – 288 с.
2. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике / Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина. – Владивосток : ВГУЭС, 2005. – 231 с.
3. Паринов С.И. Информационные взаимодействия в экономическом пространстве [Электронный ресурс] / С.И. Паринов. – РВЛЭС, 1999. – Режим доступа: <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/net-model.htm>.
4. Середа Х.В. Вимоги до інформаційного забезпечення інформаційної системи планування наукових досліджень в АПН України. Концептуальна модель даних / Х.В. Середа // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2010. – № 2. – С. 27–38.
5. Трофимов В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / В.В. Трофимов. – М. : Высшее образование, 2009. – 521 с.

Стаття надійшла до редакції 6 березня 2012 р.

Остапчук В.В., Степочкин А.И. Информационная составляющая организационно-экономического обеспечения валютного механизма

В статье рассмотрены современные проблемы разработки информационной составляющей организационно-экономического обеспечения валютного механизма развития национальной экономики в условиях распространения финансовой глобализации; обоснована информационная модель управления процессом введения режима полной конвертируемости гривны на основе повышения качества информации.

Ключевые слова: информатизация, валютный механизм, режим полной конвертируемости, национальная валюта.

Ostapchuk V., Stepochkin A. Information component of the organizational and economic monetary support mechanism

In this article has been considered the contemporary issues of development information component of organizational-economical mechanism of exchange of the national economy in the distribution of the financial globalization, has been substantiated the information model of managing the introduction of full convertibility regime rate by improving the quality of information.

Key words: information technology, foreign exchange mechanism, the regime of full convertibility of the local currency.

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті визначено сутність регіону як складової національної економічної системи. На основі забезпечення ефективного відтворювального процесу виявлено об'єктивні напрями соціально-економічного розвитку регіонів в умовах реалізації трансформаційних процесів регіонального розвитку. Ураховуючи суперечності розподілу продуктивних сил економічного розвитку, розкрито матеріальну основу розвитку виробничо-технологічних трансформацій економічної системи на основі технологічних укладів. Відповідно до структурно-інноваційної моделі економічного розвитку національної економіки та впливу зміни технологічних укладів розроблено загальну схему трансформаційного процесу виробничо-технологічного розвитку регіону.

Ключові слова: регіон, економічна система, продуктивні сили, соціально-економічний розвиток, технологічний уклад, структурно-інноваційна модель, регіоналізм.

I. Вступ

Сучасні світові тенденції економічної глобалізації і конвергенції потребують глибокого аналізу регіоналізму як на світогосподарському рівні, так і на рівні національних економік, де об'єктом аналізу стає її складова – регіон. Найбільш сильним фактором сучасного розвитку національної економіки є соціально-економічний розвиток регіонів. Так, процеси соціально-економічного розвитку регіону на основі територіального розподілу праці, формування економічних ринків, галузевої та функціональної диференціації, торгівлі всіх рівнів і типів, вільного руху капіталів, трудових ресурсів і товарів, інтересів суб'єктів господарювання забезпечують економічну зацікавленість територіальних еліт у розвитку регіоналізму на рівні національної економіки.

Сучасні тенденції регіоналізму зумовлені структурною перебудовою матеріальної основи соціально-економічного розвитку економічних систем. Матеріальна основа, яка формує виробничо-технологічні зв'язки для створення регіонального продукту, трансформується в умовах циклічного економічного розвитку національної економіки, що є складовою світового господарства. Трансформація матеріальної основи спрямована на створення якісно нового регіонального продукту, значною частиною якого має бути інновація. Тому в контексті сучасного економічного розвитку світової економіки доцільним є залучення регіонів України до виробничо-технологічного циклу нового цивілізаційного порядку шляхом зміни їх соціально-економічного розвитку, враховуючи регіональний розподіл праці на основі технологічних укладів.

Дослідженням аналізу розвитку регіонів займалися такі провідні вчені, як: А. Алімов, З. Герасимчук, Б. Данілішин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Л. Зайцева, С. Злупко, О. Калитка, В. Кравців, О. Крайник, А. Мошенець, В. Павлов, В. Пила, Р. Тринько, Й. Тюнен, О. Фіщук, О. Фурдичко та ін. Більшість наукових досліджень стосується теоретичних і практичних питань регіонального розвитку, адаптації зарубіжного досвіду, проте проблемам інноваційно-технологічного розвитку регіону у працях вітчизняних учених не приділено належну увагу.

II. Постановка завдання:

- визначити сутність регіону як складової національної економічної системи;
- виявити об'єктивні напрями соціально-економічного розвитку регіонів в умовах реалізації трансформаційних процесів регіонального розвитку;
- розкрити матеріальну основу розвитку виробничо-технологічних трансформацій економічної системи на основі технологічних укладів;
- розробити схему трансформаційного процесу виробничо-технологічного розвитку регіону.

III. Результати

Перспективи соціально-економічного оновлення України визначаються реаліями сьогодення: економічною політикою держави, її нормативно-правовим забезпеченням, особливостями політичної ситуації, рівнем життя населення тощо. Еволюція соціально-економічних формацій в Україні зумовлює необхідність трансформацій відповідно до ринкових відносин соціально-економічного розвитку на рівні національної економіки та регіонів.

Регіон як складова національної економіки визначається як історично еволюційною, компактна територіальна спільнота, яка складається з фізичного оточення, соціо-економічного, політичного і культурного середовища, а також просторової структури, що є різною для всіх регіонів і територіальних одиниць, таких як місто чи нація. З погляду соціально-економічного розвитку господарства країни регіон, не враховуючи адміністративно-територіальний розподіл праці, вивчається як велика частина території країни з відносно однорідними природними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з наявною і перспективною соціальною інфраструктурою [5]. В. Долятовський [2] пропонує розглядати регіон як складний територіально-економічний комплекс, що має обмежені внутрішні ресурси, власну структуру виробництва, певні потреби у зв'язках із зовнішнім середовищем. В. Поповкін [7] вважає, що регіон становить цілісність природного середовища, матеріального, створеного людиною, середовища, а також соціуму. Причому різні типи регіонів формуються й існують завдяки певним типам взаємозв'язків між цими трьома середовищами. Тобто йдеться про специфічні триєдності. Міцність і сталість таких зв'язків залежить від масштабів регіонів. Вони збільшуються разом зі зменшенням масштабів регіонів за інших рівних умов, скажімо, загальних потенціалів, рівнів господарської освоєності територій.

Як таксономічна одиниця виробничо-територіального устрою країни й форма організації виробничо-суспільного життя населення регіон відрізняється гео економічними, геополітичними, виробничо-господарськими, культурно-етнічними та іншими характеристиками. Водночас регіон повинен розглядатися як підсистема соціально-економічного комплексу країни й одночасно як відносно самостійна його частина із завершеним циклом відтворення, що має свою специфіку [6, с. 188].

Отже, регіон у соціально-економічному вимірі розвитку національного господарства визначається як територіально відокремлена сукупність продуктивних сил економіки, які використовуються або перетворюються у процесі виробництва для подальшого споживання людиною.

Процеси розвитку регіону, перш за все, включають соціально-економічний розвиток як процес, який повинен забезпечити зростання економічного добробуту населення регіону шляхом ефективного використання наявних регіональних ресурсів. При цьому соціальна компонента регіонального розвитку задовольняє базові потреби населення, а економічна – матеріальні потреби вироб-

ництва, які у цілому забезпечують ефективний відтворювальний процес. Тому трансформація соціально-економічного розвитку регіону має враховувати закономірності зміни соціальних і виробничих потреб як регіонального, так і національного господарства.

Реалізація трансформаційних процесів соціально-економічного розвитку регіонів має враховувати такі напрями розвитку регіонів в економічній сфері [12, с. 75]:

- раціональне використання економічного потенціалу;
- укріплення економічної інтеграції регіонів;
- збалансований розвиток, який має здійснюватися на основі оптимального співвідношення регіональних і адміністративно-господарських механізмів;
- структурна перебудова економіки регіонів;
- економічна безпека.

У соціальній сфері регіону існуючі механізми соціально-економічної дії на економіку і населення спрямовані на реалізацію заходів щодо суттєвого покращення параметрів якості та рівня життя.

Слід підкреслити, що реалізована в Україні модель суспільних трансформацій повністю не забезпечила не лише соціальної компоненти розвитку регіонів, а й, що важливіше, дотримання цивілізаційних стандартів і норм суспільної поведінки громадян та утвердження їх як господарів власної країни. Сучасний розвиток світових продуктивних сил відбувається під впливом виробничо-технологічних та соціальних трансформацій в інтегрованих національних економіках і їх регіонах. Зокрема, поглиблення суспільного розподілу праці, прогрес технологічного способу виробництва, урізноманітнення типів і форм економічної власності, динамізація процесів нагромадження капіталу, розвиток ринків, поява нових видів трудової діяльності, а також дія демографічних, економічних, соціальних, природних та інших факторів зумовили формування постіндустріальної моделі розвитку, економічна структура якої характеризується превалюванням нематеріального сектора економіки та ключовою роллю інноваційно-технологічного компонента в її функціонуванні.

Системні зміни економічної структури національної економіки виявляються в якісних трансформаціях економічної системи, тобто у формуванні нових її структурних елементів та зв'язку між ними, ускладненні внутрішніх взаємозв'язків та заостренні суперечностей між структурними елементами системи, що свідчить про перехід технологічного базису суспільства на вищий щабель розвитку. В основі таких глибинних структурних перетворень лежить циклічна зміна технологічних укладів [9, с. 91].

Технологічний уклад – сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва; у зв'язку з науковим і техніко-технологічним прогресом відбувається перехід від нижчих укладів до вищих, прогресивних [1]. Технологічний уклад охоплює замкнений відтворювальний цикл від видобутку природних ресурсів та професійної підготовки кадрів до невиробничого споживання.

Технологічний уклад розуміють як комплекс технологічних процесів, у межах якого здійснюється замкнений виробничий цикл та забезпечується найбільш ефективно поєднання матеріально-речового та особистісного факторів виробництва на тому чи іншому історичному етапі розвитку суспільства [9, с. 92]. Тому у рамках кожного технологічного укладу формується унікальний технологічний спосіб виробництва, виробнича галузева структура, економічна система з притаманними лише йому структурними елементами, типами взаємозв'язків між ними, а також відповідною інфраструктурою та інституційною системою.

Зміна технологічного укладу збігається зі зміною інноваційних хвиль Й. Шумпетера. Відповідно до цієї концепції, світова економіка перебуває на порозі нового – шостого технологічного укладу, основою якого є розвиток нанотехнологій. Причиною існування попередніх п'яти технологічних укладів називаються особливості, притаманні продуктивним силам у різні епохи капіталізму. Провідні галузі та види діяльності, завдяки яким капітал має максимальне зростання, становлять ядро технологічного укладу, а технологічні нововведення, завдяки яким виникло ядро, називають ключовими факторами. Кожному укладу властиві свої особливості соціального життя суспільства, роль держави в управлінні виробництвом, країни-домінанти, їхня політика, перспективні наукові напрями та рівень їхньої значущості у виробництві [8].

На основі “хвильової теорії” М. Кондратьєва пояснюється циклічність технологічного укладу в економічній системі світу, країни чи окремої території. Так, кожний технологічний уклад триває доти, доки зберігаються можливості для прибуткового вкладання капіталу в розширення його виробництв спочатку в масштабі національного ринку, а потім – світових ринків. При цьому, як зазначає Я. Столярчук [9], його розвиток характеризується двома протилежними тенденціями.

Перша тенденція – відбувається зростання кількісної і якісної функціональної залежності між елементами економічної системи, що зумовлює відносну одноманітність їхнього технологічного оновлення, пропорційність нагромадження капіталу між ними та забезпечення оптимального співвідношення між різними підсистемами економіч-

ної системи та між окремими елементами цих підсистем. За таких умов економічна система суспільства до досягнення технологічним укладом свого піку перебуває у стані відносної рівноваги.

Друга тенденція – розвиток технологічного укладу спричиняє посилення тенденції до диференціації окремих галузей і сфер економіки та зростання їхньої відносної самостійності. У результаті досягнення піку в економіці починають нагромаджуватися структурні асиметрії. Тобто галузі, які базуються на технологіях нового укладу, досягають стрімкого зростання продуктивності суспільної праці, стають новими центрами тяжіння капіталу, який, вивільняючись із застарілих галузей, починає порушувати пропорційність між основними елементами продуктивних сил суспільства та складовими технологічного способу виробництва.

Процес триває до відновлення рівноваги між основними елементами продуктивних сил економічної системи. Цей процес охоплює економічні системи на мега-, макро- і мезорівнях. Розроблення і впровадження Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015) “Шляхом європейської інтеграції”, очевидно, стало узагальнювальним наслідком певних соціальних та економічних процесів у національній економіці, зокрема і на регіональному рівні. Стратегічне планування регіонального розвитку в Україні було запроваджено Законом України “Про стимулювання розвитку регіонів” [4]. З цієї метою розроблено Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2015 р., у якій було визначено ключові проблеми розвитку регіонів:

- 1) низькі інвестиційна привабливість та інноваційна активність регіонів;
- 2) нерозвинена виробнича та соціальна інфраструктура;
- 3) зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;
- 4) слабкі міжрегіональні зв'язки (дезінтеграція соціально-економічного розвитку регіонів);
- 5) нераціональне використання людського потенціалу.

Ураховуючи, що основою стратегії випереджального розвитку, яка визначена у Стратегії як перспективна для України, є “... структурно-інноваційна модель економічного зростання, ... утвердження України як високотехнологічної держави” [11], на особливу увагу заслуговують форми і методи досягнення цієї мети. Як уже визначалося, розвиток виробничо-технологічних зв'язків економічних систем пов'язаний з циклічністю технологічних укладів. Трансформаційний процес виробничо-технологічного розвитку регіонів зображено на рис. 1.

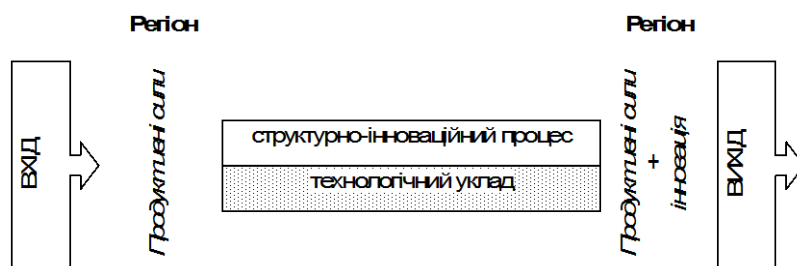


Рис. 1. Трансформаційний процес виробничо-технологічного розвитку регіонів

Результатом вищенаведених тенденцій є формування якісно нового глобального економічного середовища, еволюція та функціонування якого ґрунтується на інноваційній парадигмі економічного розвитку. За цих умов постає проблема створення економічного середовища регіонів, яке б сприяло розвитку структурно-інноваційних процесів, особливо на рівні окремих регіонів, що забезпечувало б якомога ефективніше використання інноваційного потенціалу суспільства.

Інноваційно-технологічний процес розвитку технологічних укладів відображає використання і нагромадження продуктивних сил для створення матеріально-речового продукту чи створення інновації на регіональному рівні. Завдяки результатам реалізації структурно-інноваційної моделі розвитку регіонів на основі циклу технологічних укладів можлива ліквідація проблеми диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів за рахунок переливання капіталів та невпроваджених інновацій чи технологій у регіони, де продуктивні сили використовуються не на повну потужність або дезінтегровані.

Системний підхід до компонентів проблеми та наведене узагальнення механізмів стимулювання інноваційно-технологічного процесу включає:

- необхідність органічного поєднання ринкових і позаринкових засобів стимулювання інноваційної діяльності;
- визнання першочергової значущості підтримки розвитку фундаментальної науки як чинника національної безпеки;
- реалізацію механізму позабюджетного фінансування НТП з боку недержавних фінансово-банківських установ, залучення приватизаційних коштів до інвестування у цій сфері;
- побудову державної системи стимулювання інвестиційного процесу з допомогою прискореної амортизації, податкових преференцій для інноваційної діяльності та наукоємного експорту;
- реалізацію механізму комерційного та промислового використання об'єктів промислової власності на основі концентрації фінансового та науково-технічного потенціалу у формі вітчизняних ко-

рпорацій, інноваційних структур різних типів, технопарків, технополісів, розвитку малого інноваційного підприємництва, істотного зростання вартості робочої сили до світового рівня;

- створення ефективної державної системи міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, запобігання ризикам багатостороннього наддержавного регулювання економічних відносин та конкуренції;
- реалізацію інноваційних програм у пріоритетних галузях та секторах економіки – сільському господарстві, міжнародній транспортно-транзитній сфері, інформаційних послугах, авіакосмічній та суднобудівній галузях, оборонно-промислового комплексу, окремих напрямках науково-технічного прогресу (біотехнологіях, фізиці низьких температур, ядерній фізиці, електрозварюванні, розробленні нових матеріалів);
- збереження і підвищення якості людського потенціалу інноваційного розвитку, модернізації системи освіти та її інтеграції з наукою і виробництвом;
- створення ефективної системи забезпечення державних інтересів у сфері захисту інтелектуальної власності.

Таким чином, у сучасних умовах доцільним є формування агресивної моделі інноваційно-технологічного розвитку, яка спрямована на: активізацію інноваційної діяльності та створення привабливого інвестиційного клімату на регіональному рівні; проведення інституційних змін на державному та регіональному рівнях; посилення міжрегіонального та міжнародного науково-технічного співробітництва і трансферу технологій; підготовку фахівців з трансферу технологій для потреб економіки регіону.

IV. Висновки

Суперечності розвитку регіонів, пов'язані з проблемами диспропорцій та дезінтеграції їх соціально-економічного розвитку, потребують системного підходу до реалізації стратегії регіонального розвитку в умовах структурно-інноваційної моделі розвитку України. Основними напрямками соціально-економічного розвитку регіону у контексті

трансформаційних процесів є економічна і соціальна сфери, які охоплюють раціональне використання економічного потенціалу, укріплення економічної інтеграції регіонів, збалансований розвиток, який здійснюється на основі оптимального співвідношення регіональних і адміністративно-господарських механізмів, структурну перебудову економіки регіонів, регіональну економічну безпеку. Механізми соціально-економічної дії на економіку і населення спрямовані на реалізацію заходів щодо суттєвого покращення параметрів якості та рівня життя.

Матеріальною основою трансформаційних процесів соціально-економічного розвитку регіонів є циклічний характер розподілу продуктивних сил регіонів, що відповідає еволюції розподілу праці, продуктивних сил і регіонального економічного потенціалу. Об'єктивною основою трансформаційних процесів є зміна технологічних укладів виробничо-технологічних ланцюгів економічної системи регіону, яка змінюється відповідно до національної структурно-інноваційної моделі економічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 225 с.
2. Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов / В.А. Долятовский // Регионология. – 1994. – № 2–3. – С. 28.
3. Есин Р.О. Современный регионализм: новые направления в теории / Р.О. Есин // Проблемы управления. – 2009. – № 3 (32). – С. 170–181.
4. Закон України “Про стимулювання розвитку регіонів” від 08.09.2005 р. № 2850-IV (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Некрасов Н.Н. Региональная экономика / Н.Н. Некрасов. – М. : Экономика, 1978. – 343 с.
6. Ольшанська О.В. Регіон як просторова соціально-економічна система / О.В. Ольшанська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 184–191.
7. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці : монографія / В.А. Поповкін. – К. : Наукова думка, 1993. – 220 с.
8. Романюк Т.Ф. Ядро технологічного укладу [Електронний ресурс] / Т.Ф. Романюк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_4/files/EC411_09.pdf.
9. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я.М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2009. – 302 с.
10. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : зб. матер. “круглого столу” / [за ред. С.О. Білої]. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
11. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) “Шляхом Європейської інтеграції” // [авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т. стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
12. Трансформація механізмів управління в механізми хозяйствования : монографія / [под ред. Ф.В. Зиновьева, В.Е. Реутова]. – Симферополь : Феникс, 2008. – 200 с.

Стаття надійшла до редакції 21 лютого 2012 р.

Томарева-Патлахова В.В. Стимулирование инновационно-технологического развития регионов

В статье определена сущность понятия “регион” как составляющей национальной экономической системы. На основе обеспечения эффективного воспроизводственного процесса обнаружены объективные направления социально-экономического развития регионов в условиях реализации трансформационных процессов регионального развития. Учитывая противоречия распределения производительных сил экономического развития, раскрыта материальная основа развития производственно-технологических трансформаций экономической системы на основе технологических укладов. В соответствии со структурно-инновационной моделью экономического развития национальной экономики и влияния изменения технологических укладов разработана общая схема трансформационного процесса производственно-технологического развития региона.

Ключевые слова: регион, экономическая система, производительные силы, социально-экономическое развитие, технологический уклад, структурно-инновационная модель, регионализм.

Tomareva-Patlahova V. Promoting innovation and technological development of the regions

The article considers the essence of region as an element of national economic system. Concerning of providing an effective reproductive process the objective directions of region socio-economic development are found out. The contradictions of distributing of productive forces of economic

development determine the material basis of production-technological development transformations of the economic system according to the technological mode evolution. Regarding to national structurally innovative models of economic development and impact the technological mode shift the author offers a general chart of transforming production-technological development of region.

Key words: *region, economic system, productive forces, socio-economic development, technological mode, structurally innovative model, regionalism.*

БЮДЖЕТНІ ТА ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті досліджено проблеми житлово-комунального господарства, особливості механізмів енергозбереження житлово-комунальної інфраструктури, бюджетні та податкові стимули розвитку житлово-комунального господарства.

Ключові слова: податкова політика, бюджетна політика, фінансове оздоровлення, енергозбереження, комунальне господарство, підприємство, житлово-комунальні послуги.

I. Вступ

Житлово-комунальне господарство (далі – ЖКГ) – це галузь народного господарства, результати фінансово-господарської діяльності якої значною мірою визначають соціально-економічні показники розвитку суспільства. Тому в сучасних умовах реформування економіки забезпечення ефективного функціонування та фінансового оздоровлення ЖКГ має бути одним з основних аспектів трансформації національної економіки.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити механізми фінансування житлово-комунального господарства України.

III. Результати

Теоретичні та прикладні аспекти державної політики у сферах державного і регіонального управління розвитком житлово-комунального господарства досліджено у наукових працях багатьох учених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розвиток цієї проблематики зробили Б. Данилишин, В. Дорофійко, Т. Качала, С. Корнійчук, В. Лобас, І. Осипенко, В. Піла, О. Рибалко, Д. Стеченко, Ю. Хівріч та ін. Проблемами розвитку і реформування ЖКГ займається багато науковців і практиків, зокрема І. Галиця, С. Дзезик, В. Кучеренко, В. Ніколаєв, Т. Рибалка, О. Харламова, Л. Чернишова.

Сьогодні не виникає жодного сумніву, що житлово-комунальний сектор в Україні перебуває у кризовому стані: це виражається у збитковому характері виробництва протягом тривалого часу (питома вага підприємств ЖКГ, які зазнали збитків, становить останні 10 років близько 50%, збитки галузі на 1 січня 2005 р. становили близько 830 млн грн); зношеності основних фондів, за деякими оцінками, – від 65 до 70%. Протягом 2000–2011 рр. темпи зростання обсягів виробництва (наданих послуг) у галузі були у чотири рази нижчі, ніж у промисловості, темпи зростання інвестицій, заробітної плати та про-

дуктивності праці удвічі нижчі, ніж у народному господарству в цілому.

Незадовільний фінансовий стан підприємств ЖКГ не дає змоги модернізувати систему і забезпечити населення якісними послугами. Державне регулювання діяльності підприємств ЖКГ позбавляє їх можливості приймати самостійні рішення щодо ключових питань з реформування й фінансового оздоровлення галузі.

Усе це підтверджує, що ЖКГ потребує проведення термінових заходів щодо його реформування, фінансового оздоровлення як на національному, так і на місцевому рівнях [1, с. 75].

ЖКГ сьогодні є найменш ринковим, найбільш закритим і корумпованим [2]. Нарешті, ці проблеми почали розуміти і на державному рівні, проте реальні механізми виходу підприємств ЖКГ з кризи не задіяні до цього часу. Недарма колишній Президент України Л. Кучма вважав, що “проблеми житлово-комунального сектора сьогодні реально загрожують національній безпеці” [3].

Разом з тим, в умовах формування в державі соціально орієнтованої ринкової економіки теоретичні та прикладні аспекти реформування і фінансування ЖКГ потребують подальшого опрацювання. Це зумовило необхідність дослідження фінансово-економічних аспектів реформування ЖКГ, а також обґрунтування принципів та напрямів фінансового забезпечення і стійкого розвитку цієї галузі.

Останнє десятиріччя інфраструктурні галузі в Україні перебувають на етапі трансформації та реформування. З переходом до засад ринкової економіки активно продовжує відбуватися реструктуризація підприємств ЖКГ. Серед основоположних цілей започаткованих реформ ЖКГ – фінансове оздоровлення підприємств, зменшення державних витрат на утримання галузі та

забезпечення безперебійного і якісного надання важливих для суспільства послуг [4].

Зауважимо, що практично першим документом щодо реформування та фінансового оздоровлення підприємств ЖКГ була прийнята у січні 1999 р. постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Програми проведення житлово-комунальної реформи на 1999–2001 роки”. З метою її ефективної реалізації додатково було прийнято низку постанов уряду, розпоряджень та указів Президента України. У лютому 2002 р. було прийнято Програму реформування та розвитку ЖКГ на 2002–2005 рр. і на період до 2010 р. На жаль, усі ці документи не сприяли фінансовому оздоровленню галузі та реальними позитивними змінам у житлово-комунальному обслуговуванні населення [5, с. 10]. У 2004 р. на рівні закону було прийнято загальнодержавну Програму реформування та розвитку ЖКГ України на 2004–2010 рр. Документ за змістом досить ґрунтовний, включає план заходів з реалізації програми технічного переоснащення галузі, забезпечення умов беззбиткової діяльності та джерела фінансування програми тощо.

Реалізація програми в умовах обмеженого та недостатнього фінансування буде ефективною лише в тому разі, коли здійснюватиметься боротьба не з наслідками складного фінансово-господарського стану підприємств ЖКГ, а з причинами, які їх породжують.

Головними проблемами ЖКГ є такі [4; 6]: незавершеність реформи місцевого самоврядування та міжбюджетних відносин; не ефективне управління галуззю, низький рівень менеджменту; кризовий фінансовий стан підприємств і збитковість їх діяльності; низька віддача та зношеність основних фондів, високе енергоспоживання; відсутність належних умов для нагромадження інвестиційних ресурсів з метою переоснащення об'єктів, проведення політики ресурсо- та енергозбереження; повільний розвиток систем самофінансування комунальних підприємств; припинення належного бюджетного фінансування поточної діяльності та капітальовкладень комунальних підприємств; недосконала державна бюджетно-податкова політика; відсутність належного економічного обґрунтування встановлених тарифів за користування житлово-комунальними послугами (далі – ЖКП); низька якість надання ЖКП споживачам; ухилення платоспроможних споживачів ЖКП від їх сплати; неплатежі між підприємствами ЖКГ; залишковий метод фінансування загальнодержавної програми реформування та розвитку галузі.

Вважаємо за необхідне звернути увагу на те, що в Україні середні нарахування за ЖКП на одного власника особового рахунку

в січні 2010 р. виросли на 1,6% порівняно з аналогічним періодом 2009 р. [7] і становили 21,9% середньомісячної заробітної плати штатного працівника, зайнятого в галузі економіки. Зазначимо, що в розвинених країнах, країнах з перехідною економікою оплата ЖКП не відіграє такої великої ролі в бюджетах домогосподарств і коливається від 3,4–3,7% (Фінляндія і Швеція) до 9,2% (Австрія) сукупного сімейного доходу. На думку фахівців, частка платежів за ЖКП не повинна перевищувати 10% від сімейного доходу, оскільки за межами цієї цифри починається зростання неплатежів. Термін заборгованості населення з оплати ЖКП на 10 лютого 2009 р. становив 6–7 місяців, тоді як на 10 лютого 2008 р. – 8 місяців.

Сучасна бюджетно-податкова політика держави, низький рівень доходів населення, капітальних інвестицій та існуюча тарифна політика призводять до виникнення збитків, що постійно зростають. За підрахунками експертів PADCO, Inc. вони будуть становити близько 400 тис. грн щорічно [3].

Важливим чинником виходу підприємств ЖКГ з кризового стану є енергозбереження. Розроблення економічних механізмів стимулювання енергозбереження на сьогодні залишається невирішеним завданням загальнодержавного значення. Запропоновані на державному рівні заходи, зокрема Указом Президента України “Про прискорення реформування житлово-комунального господарства” від 19.10.1999 р. № 1351/99 та постановою Кабінету Міністрів України “Про невідкладні заходи щодо виконання Комплексної державної програми енергозбереження України” від 27.06.2000 р. № 1040, не виконано. На сьогодні так і не розроблено дієвого фінансово-економічного механізму стимулювання енергозберігаючих заходів і не створено привабливого інвестиційного клімату [8]. Також варто зазначити і те, що на початку 2005 р. ліквідовано Державний комітет з енергозбереження.

До основних чинників, які обмежують впровадження заходів з енергозбереження, можна зарахувати такі: збитковість більшості підприємств ЖКГ, їх непривабливість для інвесторів; відсутність дієвих фінансових важелів і методів фінансового забезпечення впровадження енергозберігаючих інновацій у ЖКГ; низький рівень доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансових ресурсів; спрямування грошових коштів підприємств, як правило, не на розвиток, а на усунення аварійних ситуацій; діяльність владних структур усіх рівнів не сприяє належному рівні капітальним інвестиціям.

Формування системи ринкових відносин у житлово-комунальній сфері передбачає, перш за все, формування умов для фінансового оздоровлення галузі шляхом ефек-

тивного застосування фінансово-кредитного та, зокрема, податкового механізмів.

Низький рівень прибутковості та збитковість підприємств ЖКГ призводять до того, що об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств у них є незначним або взагалі відсутнім. Тому говорити про негативний вплив цього податку на фінансовий стан не доводиться після того, як ставка податку була знижена до 25%. Що стосується податку на додану вартість, то необхідно відзначити, що його навантаження на підприємства також обмежене через природу його нарахування та фактичну сплату кінцевим споживачем робіт, послуг, наданих підприємствами ЖКГ. Проте слід звернути увагу на те, що базові податки підприємства ЖКГ розраховуються за першою подією: або з надання послуги, або з одержання оплати за неї. Відповідно, виникає ситуація, коли об'єктом нарахування податкових платежів є доходи, які, за існуючої платоспроможності споживачів і тенденцій оплати послуг тривалий час наявні лише на папері. Перерахування податкових зобов'язань до бюджету здійснюється за рахунок власних вільних (якщо вони наявні) грошових ресурсів. Відповідно, виникає ситуація, коли через недосконалість податкового механізму і його невідповідність існуючим соціально-економічним умовам відбувається вимивання таких необхідних для підприємств обігових коштів.

Таким чином, механізм розрахунку та сплати основних податків, недофінансування державою належним чином різниці в тарифах, пільги, запроваджені державою для певних категорій споживачів, що не мають реального бюджетного забезпечення, викликають системне явище неплатежів між підприємствами ЖКГ та їхніми контрагентами. У податковому законодавстві України (зокрема, в Податковому кодексі України) відсутні механізми стимулювання впровадження ресурсо- та енергозберігаючих інновацій. Не передбачено це і в інших нормативно-правових актах. Переважно вони мають декларативний характер щодо підтримки реалізації політики ресурсо- та енергозбереження в ЖКГ. Тому, враховуючи позитивний досвід провідних країн світу, необхідно звільнити від оподаткування прибуток підприємств, спрямований на впровадження ресурсо- та енергозберігаючих інновацій. Запропонований вище підхід до оподаткування варто поширити на підприємства всіх галузей народного господарства за існуючих умов інноваційного розвитку економіки України.

На сучасному етапі розвитку підприємств ЖКГ з оптимізмом очікуються інвестиційні та кредитні ресурси у розвиток об'єктів водо-, теплопостачання та водовідведення через кредити банків, небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ, приватні, ко-

мунальні фонди кредитування розвитку підприємств, кошти компаній – стратегічних інвесторів [9].

Важливо зазначити, що Законом України "Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки" було передбачено залучення приватного сектора до реформування ЖКГ, зокрема на умовах оренди та концесії. Очікуване надходження приватних інвестицій і впровадження більш ефективного управління підприємствами мало сприяти досягненню визначених програмою цілей реформування галузі [4].

Досвід багатьох країн світу переконує, що залучення ресурсів приватного сектора може бути одним із найефективніших шляхів покращання діяльності ЖКГ.

Як уже зазначалося, чіткі і прозорі правила гри, встановлені державою, є передумовою для забезпечення позитивного ефекту від залучення капіталу приватного сектора. Регуляторна система визначає правила гри на ринку, що зменшує ризики входження на ринок для приватного інвестора та, відповідно, знижує вартість капіталу [4].

Зауважимо, що в більшості зарубіжних країн відбувається загальне "розчарування" державним сектором у комунальній галузі. Проте це не означає, що роль держави або органів місцевого самоврядування при цьому повинна зменшуватися чи нівелюватися. Навпаки, чим вищою стає міра залучення коштів приватного сектора в галузь, тим суттєвішою має бути роль органів влади центрального чи місцевого рівня. Необхідно додати, що у країнах Центральної Європи приватизація від самого початку розглядалася як основний спосіб виходу з кризової ситуації в галузі ЖКГ [10, с. 17].

Вважаємо за необхідне звернути увагу на комунальні тарифи, які є своєрідним "зачарованим колом" сучасної економіки. Із суто економічного погляду, їх необхідно давно й різко підвищити через ту просту причину, що вони часто й на третину не покривають витрат комунальних підприємств [11, с. 12]. Тарифи на вироблені та надані послуги повинні стимулювати залучення інвестиційних ресурсів у розвиток галузі.

Основною передумовою та причиною проблем встановлення обґрунтованих тарифів є те, що на послуги ЖКГ вони встановлювалися практично довільно. Ні в Радянському Союзі, ні вже в незалежній Україні тарифи з економічного погляду належним чином не обґрунтовували [12, с. 24]. У СРСР вартість послуг водо-, теплопостачання і водовідведення для населення була низькою – лише 5% собівартості послуг – решта покривалася за рахунок бюджету. Уже в 1998 р. відсоток покриття витрат у тарифах виріс до 80%. Проте собівартість

послуг продовжувала зростати: підвищувалися ціни на енергоресурси і, що найголовніше, не вживалися заходи з поліпшення ефективності роботи підприємств, і в результаті цього в 2000 р. тарифи вже покривали лише 60% витрат. Хоча тарифи за роки незалежності неабияк зросли, вони досі не покривають витрат з надання послуг природними монополіями, більшість комунальних підприємств залишаються збитковими.

На сьогодні вирішальне слово в процесі підвищення тарифів належить органам місцевої влади. Відповідно до Закону України "Про житлово-комунальні послуги", Кабінет Міністрів України мав надіслати на місця свої рекомендації та методику розрахунку. За чинним законодавством немає достатньо правових підстав для "призначення" тарифів, їх можна лише рекомендувати. Тому місцеві ради, як правило, приймають рішення визначати лише головні параметри тарифної політики [12, с. 25].

З 1 січня 2005 р. почав діяти п. 4 ст. 31 Закону України "Про житлово-комунальні послуги" від 24.06.2004 р., в якому зазначено, що у разі затвердження цін/тарифів на ЖКП, нижчих від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво, орган, що їх затвердив, зобов'язаний відшкодувати з відповідного місцевого бюджету виконавцям/виробникам різницю між затвердженням розміром цін/тарифів та економічно обґрунтованими витратами на виробництво цих послуг. Тому підвищення цін на ЖКП по регіонах відбувалося нерівномірно.

Нарешті, зазначимо, що відмінність від українського ринку житлових послуг у країнах Західної Європи і США полягає в наявності розвиненого конкурентного середовища. Свої послуги пропонують фірми різних форм власності, що дає споживачам змогу вибирати підприємства, які забезпечують більш високу якість послуг і більш вигідні тарифні схеми та умови платежів. В умовах конкуренції фірми пропонують різні пільги, комплекс додаткових послуг тощо [7].

Отже, втілення реформи державного регулювання природних монополій у сфері ЖКГ неможливе без змін у місцевій політиці щодо соціального захисту, міжбюджетних відносин, визначення джерел фінансування розвитку галузі, механізмів регулювання тарифів і запровадження засад громадянського суспільства [4].

В Україні відсутня цілісна, системна державна політика регулювання діяльності підприємств ЖКГ. Регуляторні повноваження у сфері ЖКГ чітко не розмежовано між місцевими представницькими та виконавчими органами влади. Органи влади, які безпосередньо виконують регуляторні функції, не позба-

влено політичного впливу, що ускладнює ефективне втілення регуляторної політики [4].

Отже, при реформуванні ЖКГ потрібно забезпечувати дотримання принципу субсидіарності у сфері житлово-комунального обслуговування шляхом законодавчого закріплення відповідних повноважень за органами місцевого самоврядування та удосконалення бюджетно-податкової політики щодо переведення бюджетів місцевого самоврядування на власну фінансову основу, забезпечивши їй належний рівень частиною закріплених на постійній основі відрахувань від загальнодержавних податків. Адже це дасть можливість створити фінансову основу, яка забезпечить у повному обсязі виконання повноважень органами місцевого самоврядування у сфері реформування ЖКГ.

Відсутність єдиних принципів та інструментів регуляторної політики (щодо тарифоутворення, ліцензування та стандартизації) не дає змоги підвищити ефективність регіональної політики з урахуванням об'єктивних відмінностей [4].

Держава повинна брати активну участь у фінансуванні заходів енергозбереження у житлово-комунальній сфері та технічного переоснащення об'єктів, насамперед, у депресивних населених пунктах. Кожен орган місцевого самоврядування повинен мати можливість у разі необхідності звернутися за реальною державною підтримкою [12, с. 25].

Підприємства ЖКГ повинні готувати реальні плани капітальних інвестицій, в яких основну увагу слід приділяти впровадженню енергозберігаючих проектів.

При розробці Держжитлокомунгоспом проектів нормативно-правових актів, супроводженні законопроектів при їх розгляді Парламентом України необхідно враховувати те, що реформа ЖКГ відбувається в регіонах, які мають свою специфіку та свої проблеми [5, с. 11].

Слід розробити нову методологію визначення тарифів у сфері ЖКГ, що відповідає б умовам переходу до ринкових методів господарювання. Для того, щоб перейти до тарифної політики, яка б забезпечувала беззбитковість роботи ЖКГ, доцільно звільнити від оподаткування кошти підприємств ЖКГ, що спрямовуються на інвестиції в розширення або модернізацію цих виробництв, ресурсо- та енергозберігаючі інновації.

Уряду потрібно звернути увагу на те, що існує необхідність звільнити підприємства ЖКГ від сплати податку на додану вартість або вдосконалити механізм його обрахування та сплати, передбачити пільгове оподаткування прибутку, спрямованого на ресурсо- й енергозберігаючі інновації. Адже це дасть змогу за існуючих тарифів на ЖКП розширити питому вагу прибутку в ціні та створити реальні передумови й економічні механізми фінансового оздоровлення галузі. Обов'язково,

без обмежень, слід запровадити касовий метод оподаткування підприємств ЖКГ і підприємств паливно-енергетичного комплексу, що приведе до ліквідації явища вимивання обігових коштів. Зазначене вище необхідно врахувати і в Податковому кодексі України.

Держава повинна забезпечити доступ підприємств ЖКГ до довгострокового іпотечно-кредитування шляхом встановлення пільгових відсоткових ставок та передбачити утворення цільових (спеціальних) фондів у структурі бюджету розвитку для фінансового забезпечення заходів житлово-комунальної реформи як на рівні державного бюджету, так і на рівнях місцевих бюджетів.

У найближчій перспективі необхідно перейти на програмно-цільовий метод створення бюджету, а не продовжувати практику фінансування державних програм розвитку за залишковим принципом.

IV. Висновки

Сьогодні майже відсутні потенційні інвестори ЖКГ, крім того, в законодавстві не лише відсутні будь-які стимули для інвесторів, а ще й немає гарантії існуючих правил гри на ринку ЖКП. Відсутність інвесторів може призвести до великих труднощів реформування та розвитку ЖКГ України. Важливим чинником виходу підприємств ЖКГ з кризового стану є енергозбереження. Держава має створити ЖКГ реальні умови фінансового та економічного оздоровлення, щоб забезпечити надалі передумови для переходу галузі на ринкові умови господарювання та привабливість для інвесторів.

Список використаної літератури

1. Ніколаєв В.П. Зміцнення фінансового стану комунальної галузі / В.П. Ніколаєв // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 74–77.
2. Шкіря І. ЖКГ – найбільш закрита і корумпована сфера [Електронний ресурс] / І. Шкіря. – Режим доступу: www.hotline.net.ua.
3. Методологія та досвід організації громадської підтримки стратегічних планів

розвитку підприємств комунальної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tariffreform.padco.kiev.ua.

4. Регуляторна реформа у житлово-комунальному господарстві України [Електронний ресурс] / Програма розробки політики / Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України: аналітична доповідь до проекту. – Режим доступу: www.icps.com.ua.
5. Кучеренко О. Житлово-комунальний комплекс: обличчям до споживача / О. Кучеренко // Дзеркало тижня. – 2005. – № 12 (540). – С. 9–12.
6. Пустовойтенко В. Третій шлях [Електронний ресурс] / В. Пустовойтенко. – Режим доступу: www.pustovoytenko.com.ua/book.php.
7. Українці стали більше платити за комунальні послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.korespondent.net.
8. ЕСКО – механізм стимулювання енергозбереження на комунальних підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tariffreform.padco.kiev.ua.
9. Реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності – основа забезпечення процесу залучення інвестицій в ЖКГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tariffreform.padco.kiev.ua.
10. Житлово-комунальне господарство в очікуванні приватного інвестора // Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. – 2004. – 2 лютого. – С. 16–20.
11. Семена М. Між двох вогнів. Підвищення тарифів порушує питання про якість комунальних послуг і “випускає на волю” нові соціальні проблеми / М. Семена // Дзеркало тижня. – 2005. – № 7 (535). – С. 11–13.
12. Загальнодержавну програму реформування ЖКГ ухвалено. Що далі? // Бюлетень “Партнери”. – 2004. – Серпень-вересень. – № 8–9 (65). – С. 22–26.

Стаття надійшла до редакції 12 березня 2012 р.

Фрич А.О. Бюджетные и налоговые рычаги влияния на развитие жилищно-коммунального хозяйства Украины

В статье исследованы проблемы жилищно-коммунального хозяйства, особенности механизмов энергосбережения жилищно-коммунальной инфраструктуры, бюджетные и налоговые стимулы развития жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: налоговая политика, бюджетная политика, финансовое оздоровление, энергосбережение, коммунальное хозяйство, предприятие, жилищно-коммунальные услуги.

Fritsch A. Budgetary and tax levers of influence on development of housing and communal services of Ukraine

The author examines in the article the problems of housing and communal services, feature of mechanisms of energy-savings of housing and communal infrastructure, budgetary and tax mechanisms of housing and communal services development.

Key words: tax politics, fiscal policy, financial making healthy, energy-savings, communal economy, enterprise, communal services.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 33.338.482.2

Т.А. Капустіна

кандидат економічних наук
Запорізька державна інженерна академія

СУТНІСТЬ І ПОНЯТТЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНИМ БІЗНЕСОМ

У статті визначено сутність поняття “інноваційні технології” та досліджено особливості інноваційного процесу в управлінні готельним бізнесом.

Ключові слова: інновація, технологія, інноваційний процес, інноваційні технології, готельне підприємство.

I. Вступ

Інноваційні технології – радикально нові чи вдосконалені технології, які істотно поліпшують умови виробництва або самі є товаром. Зазвичай мають знижену капіталомісткість, характеризуються більшою екологічністю й меншими енергопотребами.

У низці джерел інновація розглядається як процес. У цій концепції визнається, що нововведення розвивається в часі й має чітко виражені стадії.

Творці інновації (новатори) керуються такими критеріями, як життєвий цикл виробу й економічної ефективності. Їхня стратегія спрямована на те, щоб перевершити конкурентів, створивши нововведення, яке буде визнано унікальним у певній галузі.

Поширення нововведень, як і їх створення, є складовою інноваційного процесу.

Технології в галузі гостинності розвиваються стрімко. Це пов'язано з тим, що перед готельними підприємствами стоять два основні завдання: отримати більше клієнтів і зробити їх постійними відвідувачами. Здійснити ці завдання без інноваційних рішень неможливо, що потребує від готелів модернізації в технологіях, заощадження часу, грошей та енергії. Тому шлях до інноваційних технологій у готелі полягає в заощадженні природної енергії.

Індустрія гостинності є однією з найбільш динамічних галузей сфери обслуговування. Готельний бізнес багатоплановий, а управління ним – складне трудомістке завдання, що потребує впровадження нових технологій. Управління будь-яким бізнесом сьогодні неможливе без активного впровадження інноваційних технологій.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити і показати необхідність упровадження інноваційних технологій у готельному бізнесі.

III. Результати

Термін “інновація” набув поширення в американському менеджменті, але сьогодні активно використовується і в Україні.

У принципі, будь-яке соціально-економічне нововведення, доки воно не набуло масового, тобто серійного, поширення в галузі праці, виробництва й управління, можна вважати інновацією.

Останніми роками з'явився особливий різновид інноваційного підприємництва – ризикове, або венчурне; це здебільшого дрібні фірми, що займаються поширенням нових технологій, тобто технічних інновацій, насамперед, у наукомістких галузях.

Інновації відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку загальнолюдської цивілізації (наприклад, відомий такий феномен як, “хвиля Кондратьєва”) та, зокрема, кожної окремої держави, відповідно, більшість сучасних держав намагаються створити та постійно удосконалювати національні інноваційні системи для підтримки процесу створення й упровадження інновацій [1, с. 394]. Доцільно виділити такі типи інновацій (див. рис. 1).

У 40-ві роки XX ст. австрійським економістом Й. Шумпетером уперше були відзначені інноваційні хвилі, які з часом стають дедалі коротшими. Він підкреслив, що інноваційні хвилі, підрахунки яких ведуть з Промислової революції XVIII ст. в Англії, з'являються та зникають через 50–60 років. Кожна нова хвиля приносить із собою початок чергової “економічної епохи”, що характеризується різким зростанням інвестицій, а потім знову йде спад. Утім, після кожної такої нової хвилі країна в цілому стає дедалі багатшою.



Рис. 1. Типи інновацій

М. Мончев визначає інноваційні технології як радикально нові чи вдосконалені технології, що істотно поліпшують умови виробництва або самі є товаром. Зазвичай вони мають знижену капіталомісткість, характеризуються більшою екологічністю й меншими енергопотребами.

І. Перлак вважає інновацію нововведенням у галузі техніки, технології, організації праці або управління, заснованим на використанні досягнень науки і передового досвіду; кінцевий результат інноваційної діяльності.

В. Хартман визначає інноваційні технології як набори методів і засобів, що підтримують етапи реалізації нововведення.

Розрізняють такі види інноваційних технологій: упровадження, підготовка кадрів та інкубація малих підприємств, консалтинг, аудит, інжиніринг.

Фактори, які визначають інноваційний розвиток:

- ринкова кон'юнктура і конкуренція (як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках);
- середовище (рівень розвитку науки і техніки, законодавча й нормативна база, політична та економічна стабільність);
- кадри (вчені, фахівці, підприємці, менеджери, політичні діячі, державні службовці);
- ресурси (природні, виробничі, фінансові, науково-технічні, технологічні, інфраструктура) [5, с. 174].

Спонукають інновації постійні зміни, що відбуваються в різних сферах людської діяльності (рис. 2). У кожній з них цілями нововведень є впровадження нових процесів або продуктів, які спрямовані на забезпечення сталого та довгострокового економічного зростання.

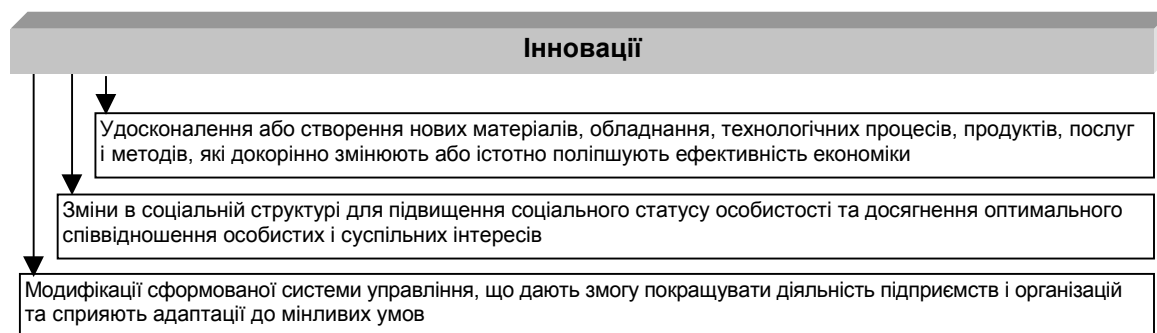


Рис. 2. Сфери діяльності для впровадження інновацій

У сфері послуг інноваціями є принципово нові або суттєво вдосконалені методи їх виробництва та надання (обслуговування), які не можуть бути забезпечені колишніми виробничими методами. Це туристські, банківські, консалтингові послуги, інші сектори з орієнтацією на новітні інформаційні та комунікаційні технології.

До інновацій за характером потреб, що задовольняються можна, зарахувати нововведення, що створюють нові потреби і розвивають існуючі [2, с. 348].

Готельне господарство є однією з основних складових туристської індустрії України. У 2010 р. в Україні налічувалось 1308 готельних підприємств на 949,1 тис. місць. Кіль-

кість готельних підприємств та інших туристичних організацій збільшується у зв'язку з підготовкою України до Євро-2012, яке відбудеться в Україні та Польщі.

За формами власності загальна кількість готельних підприємств розподіляється так: 40% знаходяться у загальнодержавній та комунальній власності, 57% – у колективній і 3% – у приватній власності. Середньорічний коефіцієнт завантаження готелів у 2010 р. у середньому по Україні становив 0,24. При цьому мінімальне використання місткості готелів – 9% – було в Луганській та Миколаївській областях, а максимальне – 78% – у м. Севастополі. У м. Києві цей показник дорівнював 40%.

Якщо відкинути максимальне й мінімальне значення показників завантаженості, то використання місткості українських готелів у 2010 р. становило 0,30. Це значення є більш об'єктивним для характеристики стану готельного бізнесу в Україні. Винятком із цього незадовільного становища є м. Київ, де завантаженість у 2004 р. дорівнювала 0,52, в 2007 р. – 0,35, в 2008 р. – 0,37, у 2010 – 0,40. У більшості регіонів України рівень завантаженості готелів коливався від 0,17 до 0,22.

Усього готелями України надано послуг 358 446 іноземним громадянам, що стано-

вить 10,9% загальної кількості осіб, яким надано послуги. Найбільшій кількості іноземних туристів надано готельних послуг у таких регіонах України: м. Київ (36,1%), АР Крим (10,4%), областях Львівській (9,1%), Одеській (5,3%), Дніпропетровській (5,3%), Київській (4,2%), Донецькій (4,0%).

Середня тривалість перебування однієї особи в готелях становить для громадян України 2,7 доби, для іноземців – 2,6 доби. Середня місткість номера по Україні дорівнює 2,02, у м. Києві – 1,9, а в областях, зокрема Рівненській і Донецькій, – 1,8, в Одеській – 2,2, у Чернігівській і Херсонській – 2,3, у Сумській – 2,6.

Кількість готелів в Україні порівняно з туристськими країнами світу незначна. У Великій Британії, наприклад, функціонує близько 260 тис. готелів. У країнах Європи кількість великих готелів становить 15–25% загальної кількості готельних господарств, 75–85% – мотелі та готелі сімейного типу (див. табл. 1). За даними аналізу структури готельного господарства України, такі форми готельного господарства, як мотелі, кемпінги, молодіжні бази, надзвичайно поширені в інших країнах, в Україні практично не розвинуті.

Таблиця 1

Кількість готелів та інших місць для короткотермінового проживання за типами, од.

Заклади для проживання	Рік		
	2008	2009	2010
Усього по Україні	1328	1326	1308
у тому числі:			
готелів	916	872	866
мотелів	15	21	19
готельно-офісних центрів	6	5	10
кемпінгів	9	10	10
молодіжних турбаз та гірських притулків	11	11	20
інших	371	407	383
у міських поселеннях, усього	1052	1057	1074
у тому числі:			
готелів	831	796	802
мотелів	12	18	16
готельно-офісних центрів	6	5	10
кемпінгів	8	9	7
молодіжних турбаз та гірських притулків	8	7	15
інших	187	222	224
у сільській місцевості, всього	276	269	234
у тому числі:			
готелів	85	76	64
мотелів	3	3	3
готельно-офісних центрів	–	–	–
кемпінгів	1	1	3
молодіжних турбаз та гірських притулків	3	4	5
інших	184	185	159

Готельний бізнес багатоплановий, а управління ним – складне трудомістке завдання, що потребує нових технологій управління. Управління будь-яким бізнесом сьогодні неможливе без активного використання інновацій.

Принципи впровадження інноваційних технологій в управлінні готелем мають дуже великий вплив, оскільки прямо пов'язані з

підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера, так і готелю загалом. Інноваційні технології впливають на конкурентоспроможність готелю на сьогоднішньому ринку.

Готельний бізнес являє собою високонасичену інформаційну галузь. Відомо, що успіх бізнесу деяких галузей економіки прямо залежить від швидкості передачі та об-

міну інформацією, від її актуальності, своєчасності отримання. Це стосується і будь-якого засобу розміщення, тобто успішний розвиток готельного бізнесу передбачає широке використання новітніх технологій як у сфері введення нових готельних послуг, так і в їх просуванні на ринок послуг. Цілком очевидно, що введення інноваційних технологій стало невід'ємною умовою підвищення конкурентоспроможності готельного підприємства, а також сприяє поліпшенню якості обслуговування одночасно при скороченні персоналу [3].

Перешкоди до впровадження інноваційних технологій зазвичай такі: вартість самої інноваційної розробки, необхідність адаптації до неї самого підприємства і, нарешті, те, що управлінці, як правило, зосереджені на отриманні доходу з поточної діяльності підприємства. Довести власнику, що те чи інше інноваційне рішення дасть змогу отримати більший дохід у майбутньому, завдання складне. На жаль, ще не всі зрозуміли, що криза поставила жорсткі умови: або ти приймаєш нові правила, або програєш [4, с. 358]

IV. Висновки

Виходячи з усього вищенаведеного, слід зробити висновок, що застосування інноваційних технологій у роботі готелю підвищує його конкурентоспроможність, якість наданих послуг, а це позитивно впливає на імідж підприємства, збільшуючи потік пос-

тійних клієнтів, і, відповідно, гарантує отримання прибутку підприємством.

Отже, сутність поняття "інноваційні технології" полягає в тому, що це радикально нові чи вдосконалені технології, які істотно поліпшують умови виробництва або самі є товаром. Зазвичай вони мають знижену капіталомісткість, характеризуються більшою екологічністю й меншими енергопотребами.

Список використаної літератури

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Жукова Т. Инновации в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс] / Т. Жукова // Отель. – 2009. – 21 августа. – Режим доступа: http://www.hotelline.ru/technology_article.php?news_cid=540&news_id=641.
3. Нестерук М.М. Инновации в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс] / М.М. Нестерук. – Режим доступа: <http://is.park.ru/doc.jsp?urn=8230836>.
4. Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М.: Академия, 2007. – 358 с.
5. Тільний Є.О. Стратегія інноваційної діяльності як засіб реалізації інноваційних рішень / Є.О. Тільний // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – С. 170–174.

Стаття надійшла до редакції 23 січня 2012 р.

Капустина Т.А. Сущность и понятия технологических инноваций и инновационного процесса в управлении гостиничным бизнесом

В статье определена сущность понятия "инновационные технологии" и исследованы особенности инновационного процесса в управлении гостиничным бизнесом.

Ключевые слова: инновации, технологии, инновационные процессы, инновационные технологии, гостиничное предприятие.

Kapustina T. The essence and idea of technological innovations and innovation process in managing of hotel business

The article defined the essence of the concept of "innovation" and investigate the features of the innovation process in the management of the hotel business.

Key words: innovation, technology, innovative processes, innovative technology, hospitality enterprise.

УДК 332.322.2:631

Н.М. Притулакандидат сільськогосподарських наук
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто питання складових інвестиційної привабливості фермерських господарств та фактори впливу. Дано оцінку сучасному стану розвитку фермерських господарств та їх місцю в аграрній економіці країни.

Ключові слова: фермерські господарства, інвестиційна привабливість, спеціалізація господарств, розміри фермерських господарств, стадія життєвого циклу підприємства.

I. Вступ

Інтенсивність залучення інвестицій в українські підприємства пов'язано з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінювання інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Тому основною метою об'єкта інвестування є підвищення інвестиційної привабливості та залучення максимально можливого обсягу інвестицій.

Рівень інвестиційної привабливості аграрних підприємств у цілому та фермерських господарств зокрема є досить низьким. Однією з основних причин банкрутства значної частини аграрних підприємств є незадовільний стан матеріально-технічної бази, що спричинено низькою платоспроможністю сільськогосподарських товаровиробників. При цьому, аналізуючи досвід провідних аграрних підприємств галузі, варто відзначити, що досягти високої ефективності сільськогосподарського виробництва можна завдяки інвестиціям. Основними джерелами інвестування аграрних підприємств є власні кошти, бюджетні ресурси та кошти, залучені з комерційних джерел. Проте суб'єкти господарювання і державний бюджет не в змозі повною мірою інвестувати внутрішні потреби.

Інвестиційна привабливість фермерського господарства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив економічного розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів. Оцінка інвестиційної привабливості є інтегральною характеристикою внутрішнього середовища фермерського господарства.

Готовність інвесторів до вкладення капіталу в будь-яке аграрне підприємство залежить від існуючого в регіоні та аграрній галузі інвестиційного клімату, а саме від сукупності політичних, економічних, соціальних і юридичних умов, що впливають на результати інвестиційного процесу. Вирішення цієї проблеми

значною мірою пов'язане з побудовою раціонального механізму формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств взагалі та фермерських господарств зокрема. Необхідність дослідження інвестиційної привабливості, створення умов для її зростання визначили актуальність цього дослідження.

Питання інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора, а також інші, пов'язані з ним знайшли відображення у наукових працях В. Амбросова, В. Андрійчука, І. Баланюка, Т. Беня, А. Бортника, П. Гайдуцького, В. Горлачука, В. Горьового, М. Гладія, П. Саблука, В. Шевцової, В. Юрчишина, Е. Якименко та ін. Разом з тим потребують докладного висвітлення питання сучасного розвитку фермерських господарств в умовах жорсткої конкуренції та покращення їх інвестиційної привабливості.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити фактори, що впливають на сучасне становище інвестиційної привабливості фермерських господарств, та визначити її складові.

Виходячи з мети поставлено та вирішено такі завдання:

- проаналізувати фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств галузі, а саме фермерських господарств;
- розглянути такі складові інвестиційної привабливості фермерських господарств, як: ефективність використання інвестиційних ресурсів, зовнішнє середовище підприємства, стадія життєвого циклу, вплив спеціалізації та розміру господарства;
- визначити роль фермерського господарства в економіці аграрного сектора.

III. Результати

Для розгляду й оцінювання інвестиційної привабливості фермерських господарств в Україні необхідно враховувати особливості аграрної галузі, які вносять певні корективи. Перша і найголовніша особливість полягає

в тому, що аграрне виробництво є необхідною діяльністю з метою задоволення потреб населення в продуктах харчування та потреб промисловості в сировині, тому рівень його розвитку повинен забезпечувати продовольчу безпеку держави.

Визначення інвестиційної привабливості будь-якого об'єкта господарювання потребує особливої уваги щодо середовища підприємства, яке розташоване в певному адміністративно-територіальному регіоні держави. Перспективи діяльності фермерських господарств в Україні, їх виробнича стратегія обмежені як внутрішнім, так і зовнішнім середовищем, законодавчим простором, що пов'язаний з економічною ситуацією, станом розвитку ринкової інфраструктури тощо. Стан справ в аграрній галузі України свідчить про високий рівень впливу ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру для всіх потенційних об'єктів інвестування.

Інвестиційна привабливість фермерського господарства як об'єкта інвестування формується під впливом певних умов і факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

До факторів зовнішнього характеру, що негативно впливають на інвестиційну привабливість, належить недосконала законодавча база, високий рівень корупції, земельні відносини, які склалися на сучасному етапі. Однак є і позитивні фактори: низька вартість оренди землі, можливість довгострокової оренди землі (на строк до 49 років), велика кількість земель, що зараз не обробляються, але надалі можуть бути залучені до обробітку.

До факторів внутрішнього характеру, що впливають на інвестиційну привабливість фермерських господарств, ми зараховуємо виробничі, управлінські кадрові та місце розташування, а саме: фінансово-господарську діяльність, ефективність використання інвестиційних ресурсів, матеріально-технічну базу, стадію життєвого циклу підприємства, виробничу спеціалізацію, кадровий склад, родючість та склад ґрунтів господарства.

Ефективність використання активів фермерського господарства слід визначити з погляду наявності та використання всіх можливих джерел їх формування. А тому одна з умов формування інвестиційної привабливості підприємства – це результативність його фінансово-господарської діяльності, яку визначають на основі фінансової та бухгалтерської звітності. Загальні фінансові результати діяльності фермерського господарства повною мірою відображають стан справ на підприємстві і дають змогу визначити ймовірність залучення інвестицій та ефективність їх використання, що відповідає інтересам підприємства й інвестора [8, с. 60].

Необхідно звернути особливу увагу на ефективність використання інвестиційних ресурсів сільськогосподарським підприємством як на необхідну умову формування його інвестиційної привабливості. Визначення ефективності здійснюється шляхом розрахунку індексів, співвідношень і коефіцієнтів, таких, наприклад, як прибутковість коштів і коефіцієнт самозабезпеченості інвестиційними ресурсами. Коефіцієнт самозабезпеченості свідчить про можливість підвищити конкурентоспроможність і ділову активність за рахунок власних коштів. Прибутковість позичених коштів має значно перевищувати прибутковість власних інвестиційних ресурсів тощо.

На інвестиційну привабливість фермерського господарства впливає, також, стадія його життєвого циклу. У теорії ринку виокремлюють шість послідовних стадій життєвого циклу підприємства: “народження”, “дитинство”, “юність”, “рання зрілість”, “остаточна зрілість”, “старіння”.

На стадіях зростання та стабільності (перші 4 стадії) фермерське господарство є більш привабливим об'єктом інвестування. Технічне переозброєння, реконструкція, модернізація тощо, зростання обсягів інвестиційних ресурсів забезпечують привабливість його як об'єкта інвестування. На останніх двох стадіях (“остаточної зрілості” та “старіння”) підприємство практично втрачає свою інвестиційну привабливість, тому що всі свої потенційні можливості воно використало і потребує кардинальних змін.

Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, інвестиційно привабливими вважаються підприємства, що перебувають на стадіях, коли в них збільшуються обсяги продажу, рівень використання виробничих потужностей тощо, тобто покращуються показники їх діяльності. На стадіях “остаточної зрілості” та “старіння” інвестиції вважаються недоцільними, за винятком тих випадків, коли обсяг інвестицій у технічне переоснащення невеликий і вкладені кошти можуть повернутися інвестору в найкоротший термін [2, с. 47–51].

Якщо передбачається перепрофілювання, диверсифікація або реструктуризація фермерського господарства, то інвестування доцільне і на стадії “старіння”. Ці заходи дають змогу економити практично всі види ресурсів, збільшити обсяги продажу за рахунок розширення асортименту сільськогосподарської продукції.

Розглянутий підхід впливу стадії життєвого циклу підприємства доцільніше використовувати в умовах відносної стабільності ринкових відносин. Сьогодні в Україні цей підхід не використовується повною мірою. Це пов'язано з особливостями становлення,

розвитку та функціонування фермерського господарства.

Світовий досвід доводить, що фермерські господарства ведуть високопродуктивне виробництво і повністю вирішують продовольчу

проблему в більшості країн світу. Місце фермерських господарств України у сільськогосподарському виробництві наведено в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Місце фермерських господарств у сільськогосподарському виробництві України

Показник	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.
Частка фермерських господарств у площі с.-г. угідь, %	1,9	5,2	6,2	7,4
Питома вага фермерських господарств у виробництві валової продукції сільського господарства, всього, %	0,6	1,8	3,0	2,7
у тому числі:				
продукції рослинництва	0,9	2,6	4,7	4,2
продукції тваринництва	0,3	0,4	0,4	0,6
Питома вага фермерських господарств у виробництві основних с.-г. культур, %:				
зернових культур	1,5	5,1	8,1	7,7
цукрових буряків	2,2	5,7	6,7	8,4
соняшнику	3,0	10,0	11,0	14,1
картоплі	2,3	4,4	5,5	6,2
овочів	4,3	10,6	11,3	12,3
Питома вага фермерських господарств у виробництві основної продукції тваринництва, %:				
м'яса (у забійній вазі)	0,3	0,5	0,5	0,7
молока	0,2	0,5	0,6	0,6
яєць	0,1	0,1	0,1	0,1

Дані таблиці свідчать про незначну роль фермерських господарств України у виробництві сільськогосподарської продукції. Площа сільгоспугідь фермерських господарств останніми роками збільшилась у 71 раз, а виробництво зерна – в 348 разів, соняшнику – у 220, цукрових буряків – у 388, молока – у 87, яєць – у 44 рази. Разом з тим, частка фермерських господарств у валовій продукції всіх категорій господарств ще залишається низькою. Так, при їх питомій вазі у загальній площі сільгоспугідь 7,4% частка виробленої валової продукції становить 2,7%, у тому числі рослинництва – 4,2% і тваринництва – 0,6%.

Сьогодні найбільш інвестиційно привабливою галуззю фермерських господарств є рослинництво, тому що:

- галузь тваринництва є більш капіталомістким процесом, і в сучасних умовах у фермерів немає необхідних коштів для забезпечення всіх потреб цього виробництва;
- рослинництво продукцію легше зберігати, транспортувати і можна реалізувати у міру необхідності. Вона швидко забезпечує віддачу вкладених коштів порівняно з тваринництвом;
- сезонність виробництва дає можливість фермеру близько половини річного бюджету робочого часу використовувати для власних потреб, на відпочинок, підвищення кваліфікації, комерційну діяльність тощо.

З 2000 р. у зв'язку з приватизацією землі та реорганізацією сільськогосподарських підприємств відбулась активізація процесу створення фермерських господарств, що спричинило збільшення їх загальної кількості до 43000, або на 20%. Середній розмір

одного фермерського господарства зріс із 18,9 га в 1991 р. до 71,9 га в 2010 р. У Луганській, Кіровоградській, Харківській, Рівненській областях він становив від 100 до 120 га. Поряд із цим в Закарпатській та Чернівецькій областях середній розмір фермерського господарства становить 6,5–11,8 га [3, с. 37].

Таким чином, більшість фермерських господарств в Україні має розміри, недостатні для ведення сучасного інтенсивного, високотоварного ефективного виробництва.

Розміри фермерських господарств тісно пов'язані з їх спеціалізацією. З одного боку, виходячи з наявної площі землекористування, фермер підбирає виробничий напрям діяльності з тим, щоб ефективніше використовувати землю і вкладений капітал. З іншого – спеціалізація виробництва і здійснювані заради неї відповідні інвестиції примушують фермера приймати рішення щодо розширення або обмеження земельних угідь. За спеціалізацією в Україні діють фермерські господарства таких типів:

- рослинницькі господарства, що спеціалізуються на вирощуванні зернових, соняшнику, цукрових буряків. У структурі товарної продукції таких господарств більше ніж 50% припадає на два–три основних види продукції рослинництва;
- господарства рослинницько-тваринницького типу: зерно-молочні, зерно-свинарські. На таких фермах раціонально використовується побічна продукція і займаються переважно двома галузями, на які припадає більше ніж 60% товарної продукції;
- господарства з вузькою спеціалізацією, які займаються виробництвом окремих видів продукції тваринництва, як прави-

ло, це птахівництво чи свинарство на купованих кормах, виробництвом овочів або ж нетрадиційними видами продукції (бджільництво, рибництво, квітникарство тощо);

– багатогалузеві господарства.

На початку господарювання фермерам притаманна багатогалузева модель розвитку. Ведення господарства при такій спеціалізації пояснюється ще й тим, що це є однією з можливостей зменшити ризик банкрутства. Виробництво декількох видів продукції дасть змогу у разі невдачі, збитки від одного виду продукції перекрити чи урівноважити прибутками від інших. На думку багатьох науковців, цей вид спеціалізації є стартовим, характерним тільки для початкового періоду [1, с. 4].

Спеціалізація фермерських господарств зони Степу на вирощуванні зерна, переважно зерна озимої пшениці, пояснюється сезонністю цього виробництва та порівняно низькими витратами матеріальних ресурсів та праці на один гектар. Останніми роками спостерігається збільшення частки посівів соняшнику, що, насамперед, пов'язано з високою дохідністю цієї культури. Незначне зростання частки посівів кормових культур свідчить про поступове відновлення обсягів виробництва продукції тваринництва. З цим пов'язане майже дворазове зростання поголів'я тварин у цих організаційних структурах.

Спеціалізація виробництв зумовлює підвищення продуктивності праці; використання маркетингу, набагато ефективніше використання наявної техніки.

У США вважають, що для підтримки нормального рівня життя (за американськими мірками), займаючись тільки сільським господарством, фермерська сім'я повинна обробляти 240 га землі. Але найефективнішими є ферми з площею землекористування близько 1000 га. Водночас дрібні ферми більш конкурентоспроможні з погляду реагування на зміну кон'юнктури ринку, фінансової і цінової політики держави. Проте дрібні ферми не сприяють ефективному використанню технічних засобів і не гарантують фермеру і членам його сім'ї необхідних доходів, що доволі часто потребує при подоланні фінансових труднощів шукати роботу на стороні.

Отже, існує значна диференціація фермерських господарств за площею угідь по регіонах. Так, із 41945 фермерських господарств, що мають землі на кінець 2010 р., 3118 (7,2%) мали середню площу до 3 га; 3559 (8,3%) – до 5 га; 4758 (11,1%) – до 10 га; 5656 (13,1%) – до 20 га і 15692 (36,5%) – до 50 га. Лише 21,3% фермерських господарств мають середні розміри понад 50 га сільськогосподарських угідь, але в

них зосереджені 76,3% усіх земель фермерських господарств [7].

Наступний фактор, що впливає на інвестиційну привабливість фермерського господарства, – матеріально-технічна база, яка формується за рахунок довгострокових капітальних вкладень, обігових коштів, матеріально-технічних ресурсів, і являє собою сукупність ресурсів, предметів і засобів праці, що використовуються у виробництві та забезпечують нормальну діяльність господарства.

При найзагальнішому підході до фермерства, виходячи з об'єктивних і суб'єктивних причин, початкового капіталу в українського фермера на придбання засобів виробництва не виявилось. Саме можливість придбання технічних засобів є одним з найістотніших чинників, який припиняє розвиток фермерства. Низький рівень забезпечення фермерських господарств технічними засобами значною мірою зумовлений обмеженням їх придбанням у господарствах колишнього колективного сектора. Значна частина фермерів придбали перші технічні засоби саме у сільськогосподарських великих підприємств, де ці засоби у більшості випадків дуже довго експлуатувалися і відслужили свій термін. Відомо, що на 9–10-му році експлуатації тракторів і зернозбиральних комбайнів їх річний виробіток зменшується порівняно з першими трьома роками на 15–20%, а експлуатаційні витрати збільшуються в 1,8–2 рази. Проте і такі можливості обмежені, а починаючи з 2000 р. – вичерпані. І лише окремі фермери змогли купити технічні засоби механізації.

Ефективність використання сучасної сільськогосподарської техніки залежить від розмірів фермерського господарства. Коли воно збільшується, то підвищується завантаженість техніки та зростають показники ефективності її використання.

Згідно з даними Держкомстату України, в 2010 р. на 100 фермерських господарств припадало 65 тракторів, 20 комбайнів, 19 автомобілів, 30 сівалок. Разом з тим, згідно з рекомендаціями Інституту аграрної економіки УААН, на одне фермерське господарство має припадати 2,46 трактора, 0,46 комбайна різних типів, а також 0,51 вантажного автомобіля. Для досягнення такого рівня оснащення технічними засобами господарству необхідно витратити 464 тис. грн, а в цілому по Україні – 26,5 млрд грн. При цьому на кінець 2010 р. вартість усіх основних засобів фермерського господарства в середньому становила лише 34,4 тис. грн. Не набагато краще становище із забезпеченням фермерських господарств ґрунтообробною технікою, іншими технічними й транспортними засобами та обладнанням

для тваринництва, будівельними матеріалами [5, с. 6].

Як свідчить світова практика, основним елементом виробництва та формування ресурсів у фермерських господарствах є наявність робочої сили, здатної використовувати наявні засоби виробництва. Результативність господарської діяльності ферми значною мірою залежить від забезпеченості її трудовими ресурсами, їх професійно-кваліфікаційного рівня, здатності реалізувати свою потенційну продуктивну силу.

Фермерські господарства, як і будь-які інші сільськогосподарські підприємства, характеризуються сезонним використанням праці. Узимку зайнятість у господарстві протягом дня в 2–2,5 раза менша, ніж улітку. Зайнятість і трудова активність фермера великою мірою визначається спеціалізацією виробництва, оскільки в господарствах тваринницького напрямку фермер працює фактично щодня, в тому числі у вихідні та святкові дні. Відповідно, в цих господарствах буде вища зайнятість працівників.

Фермерське господарство, відповідно до законодавства, – це, насамперед, сімейне господарство з незначним залученням на сезонні роботи найманої робочої сили. У країнах Європейського Союзу третина всіх витрат праці припадає на фермера, 30–40% – на членів сім'ї, решта – на найманих працівників. У Великобританії частка найманих працівників перевищує 40%. Очевидно, що в аграрній сфері України в найближчому майбутньому наймання працівників утвердиться у фермерських господарствах, діяльність яких без найму спеціалістів та інших категорій працівників неможлива.

Фермери ведуть виробництво переважно на сімейній основі, і тому рівень забезпеченості їх трудовими ресурсами по регіонах залежить від розмірів сім'ї та площ землекористування господарств. Так, у більшості степових і лісостепових областей кількість працюючих у розрахунку на 100 га угідь та на одне господарство близька до середніх по Україні. Проте у зв'язку із малоземеллям та

великою густотою населення в Закарпатській, Чернівецькій, Івано-Франківській, Львівській, Тернопільській областях кількість працівників на одне господарство удвічі, а в розрахунку на 100 га угідь – в 5–6 разів більша. Це свідчить про значні потенційні можливості цих областей для розвитку інтенсивних трудомістких галузей (тваринництво, овочівництво, плодівництво) [9, с. 60].

Ефективність господарювання являє собою комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу. Ознакою ефективності може слугувати необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами громадської праці або часу.

Для підвищення інвестиційної привабливості фермерських господарств та для зростання прибутковості діяльності сьогодні необхідно створити оптимальні за розмірами масиви фермерських господарств за рахунок оренди паїв. Досвід багатьох господарств переконує, що ефективність виробництва значно вища там, де розміри землекористування перевищують 500 га. За цих умов досягається повна трудова активність фермера, а ефективність використання фондів найвища.

З метою оптимізації розмірів фермерських господарств, а відповідно, і підсилення інвестиційної привабливості слід створити такі умови виробництва, за яких ці підприємства були б конкурентоспроможними на світовому ринку. Досвід країн Західної Європи переконує, що ефективність виробництва значно вища там, де розміри землекористування перевищують 100 га, а у США – 400 га. За цих умов ефективність використання фондів є найвищою.

Вітчизняними вченими-аграрниками визначено оптимальні розміри фермерських господарств, які володіють землею у межах 250–400 га. Оптимальний розмір ферми, безумовно, залежить від регіону, сфери функціонування і спеціалізації (табл. 2) [4, с. 78].

Таблиця 2

Рациональні розміри фермерських господарств України

Напрямок спеціалізації	Степ	Лісостеп	Полісся
Зерновий	300–500	300–400	250–350
Зерновий з вирощуванням соняшнику	300–500	–	–
Зерново-буряківничий	–	300–400	–
Картоплярський	–	–	100–150
Овочівницький	25–50	25–50	25–50
Плодогідний	30–60	30–60	25–50
Виноградарський	20–50	–	–
Виробництво: молока	250–400	250–400	200–300
яловичини	300–500	350–500	300–400
свинини	250–400	200–400	200–400
продукції вівчарства	200–300	200–300	–
продукції птахівництва	250–300	250–300	150–200

Рациональні розміри землекористування зумовлені двома головними чинниками:

1) ефективним завантаженням (використанням) техніки;

2) можливістю вести раціональне землеробство з дотриманням сівозмін.

Для фермера, як і будь-якої підприємницької структури, створення відповідної ресурсної бази, узгодженості і збалансованості її окремих елементів є особливо важливим. Адже саме з цього і, зокрема, з обмежених можливостей розширення земельних наділів, придбання технічних засобів фермер виходить при формуванні своєї виробничої програми. Однак сьогодні вирішення цих питань не можливе без втручання держави. Саме при державній підтримці можна вирішити питання економічного розвитку підприємств аграрної сфери. За допомогою економічних важелів (цілових субсидій, податкових пільг тощо) держава має стимулювати модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції і послуг. Вона надає фермерам цільові кредити та інші види допомоги.

Сьогодні прибуткова підприємницька діяльність можлива лише в разі одночасного поєднання приватної власності та державного регулювання макроекономічних ринкових механізмів, що забезпечить, зокрема в аграрному секторі економіки, створення інвестиційно привабливих, ефективних, із оптимальним розміром господарств.

IV. Висновки

Отже, особливості аграрної сфери значним чином впливають на формування інвестиційної привабливості фермерських господарств. Низький рівень інвестиційної привабливості зумовлений малою платоспроможністю сільськогосподарських товаровиробників, застарілою матеріально-технічною базою, недостатнім кадровим забезпеченням, неефективним використанням інвестиційних ресурсів.

На формування інвестиційної привабливості фермерських господарств значним чином впливають ефективність використання інвестиційних ресурсів, насамперед, власних та позичених; зовнішнє середовище підприємства – законодавчий простір, рин-

кова інфраструктура, зональні умови та особливості виробництва; стадія життєвого циклу. Специалізація фермерського господарства прямо впливає на його інвестиційну привабливість, оскільки зумовлює підвищення продуктивності праці, набагато ефективніше використання наявної техніки та земельних ресурсів.

Фермерські господарства в економіці аграрного сектора на сьогодні відіграють незначну роль. Найбільш привабливою галуззю виробництва є рослинництво, а саме спеціалізація на вирощуванні зернових та сояшнику як найбільш рентабельних культур.

Список використаної літератури

1. Амосов О.Ю. Фермерство як форма підприємництва в аграрній сфері / О.Ю. Амосов // Агросвіт. – 2008. – № 8. – С. 4–6.
2. Гриньова В.Н. Інвестування / В.Н. Гриньова, В.О. Корда. – К.: Знання, 2008. – С. 47–51.
3. Горьовий В.П. Кооперація фермерських господарств / В.П. Горьовий // Агроінком. – 2007. – № 9–10. – С. 35–40.
4. Кропивко М.М. Інвестиційне забезпечення селянських (фермерських) господарств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 / М.М. Кропивко; Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2003. – 272 с.
5. Мельник Л.Л. Фермерство в сучасній аграрній сфері економіки країни / Л.Л. Мельник // Агросвіт. – 2007. – № 5. – С. 4–8.
6. Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua.
7. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.

Стаття надійшла до редакції 28 грудня 2011 р.

Питула Н.М. Особенности инвестиционной привлекательности фермерских хозяйств Украины

В статье рассматриваются вопросы составляющих инвестиционной привлекательности фермерских хозяйств и факторы влияния. Дана оценка современному состоянию развития фермерских хозяйств и их месту в аграрной экономике.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, инвестиционная привлекательность, специализация хозяйств, размеры фермерских хозяйств, стадия жизненного цикла предприятия.

Prytula N. Features of investment attractiveness farm in Ukraine

The article examines the components of investment attractiveness of farming, and environmental influences. This assessment of the current state of development of farms and city in the agricultural economy.

Key words: *the farms, investment attractiveness, specialty farms, farm size, stage of the life cycle of the enterprise.*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан страхування сільськогосподарських ризиків в Україні, визначено основні проблеми, що стримують розвиток цієї сфери страхових відносин, та запропоновано деякі напрями оптимізації страхового захисту підприємств агропромислового комплексу.

Ключові слова: страхування, ризик, сільськогосподарське підприємство, страхова компанія, страховий тариф, договір страхування, страхова субсидія.

I. Вступ

За підсумками 2011 р. кількість сільськогосподарських підприємств становила більше ніж 15 тисяч суб'єктів та 43 тисячі фермерських господарств, з них 57,4% були прибутковими, причому рентабельність операційної діяльності становила 5,2% [13]. Однією з найголовніших причин низьких фінансових показників підприємств цієї галузі можна назвати велику кількість ризиків, тобто залежність від факторів, що важко піддаються контролю людини, а їх вплив призводить до майнових втрат суб'єкта господарювання внаслідок порушення нормального ходу виробничого процесу. При цьому такими порушеннями є зміни в процесах органогенезу (росту й розвитку рослин) у рослинництві, які призводять до ушкодження й загибелі сільськогосподарських культур, а у тваринництві порушення виробничих процесів призводить до хвороб і загибелі тварин.

Як переконує досвід країн з ринковою економікою, серед джерел покриття збитків, зумовлених ризиками в сільському господарстві, перше місце належить фондам, створеним методом страхування.

У вітчизняній науковій літературі страхуванню сільськогосподарських ризиків приділяється багато уваги, що зумовлено актуальністю та необхідністю розвитку цих відносин у сучасних умовах. Зокрема, розробкою основних теоретичних аспектів здійснення агрострахування займаються В.Д. Базилевич, К.Г. Воблий, Н.М. Внукова, В.І. Грушко, Я.П. Шумелда та ін. Однак поряд із цим залишаються не повною мірою висвітленими

питання стосовно організації страхового захисту виробництва продукції рослинництва залежно від рівня прояву природно-кліматичних ризиків. Попри розуміння важливості розвитку сільськогосподарського страхування, а також визначення для досягнення щодо заходів, на сьогодні в Україні досі немає чіткого стратегічного плану щодо покращення ситуації в страхуванні сільськогосподарських ризиків.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати сучасний стан страхування ризиків агропромислового комплексу на предмет пошуку проблем розвитку аграрного страхування в Україні та розробити шляхи оптимізації страхового захисту підприємств агропромислового комплексу.

III. Результати

Важливою особливістю діяльності вітчизняних аграрних підприємств є залежність від природних умов, а тому кліматичні ризики є одними з основних у цій галузі (табл. 1). Зокрема, вимерзання, заморозки, град, злива, буря, ураган, посуха, повінь, селі, пожежі, вимокання, випрівання внаслідок стихійного лиха завдають щороку значних збитків сільськогосподарським підприємствам. Так, наприклад, через важкі погодні умови зимових місяців 2012 р. вітчизняні аграрії не матимуть можливості зібрати великі врожаї. Експерти оцінили 30–35% площ з озимими культурами як недостатньо вкриті снігом. А через різкі перепади температури збитки сільськогосподарських підприємств можуть становити більше ніж 800 млн грн [8].

Таблиця 1

Найбільш характерні сільськогосподарські ризики для регіонів України [5]

Регіон України	Характерні агроризики
Західний Лісостеп	Приморозки, град, часті зливи
Центральний Лісостеп	Вимерзання, посухи, град
Східний Лісостеп	Град, вимерзання, посухи та пожежі
Північний Степ	Зливи, посуха та пов'язані з нею пожежі
Донецька височина	Сильні зливи, іноді з градом, загроза сильної посухи та локальних пожеж
Південний Степ	Посуха та пожежа, небезпечними також є зливи з градом

За таких умов аграрні підприємства вимушені шукати засоби й методи мінімізації наявних ризиків та наслідків їх реалізації. З цієї метою вони можуть упроваджувати системи точного землеробства, використовувати альтернативні технології вирощування культур, нові засоби та системи захисту рослин тощо. При цьому для використання зазначених способів управління агроризиками необхідні значні фінансові ресурси, які для більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств є недоступними.

Альтернативним варіантом регулювання майнових втрат у результаті настання непередбачуваних подій для юридичних осіб може бути передача відповідних ризиків іншому суб'єкту господарювання, зокрема страховій компанії.

Досвід економічно розвинутих країн переконує, що страхування – найбільш ефективний механізм управління ризиками, особливо в аграрному секторі економіки. Основною метою страхування сільськогосподарських ризиків є повна чи часткова компенсація сільгоспвиробникові майнових втрат через несприятливі природні умови та покращення його фінансового становища, у тому числі кредитоспроможності [4].

В умовах сучасного розвитку страхування сільськогосподарських ризиків для вітчизняних підприємств є незаперечно актуальним. Проведене дослідження ринку агострахування свідчить, що навесні 2011 р. було укладено майже 2000 договорів страхування, що перевищило показник 2010 р. більше ніж у два рази. При цьому із загальної кількості укладених договорів в осінньо-зимовий період 338 припадає на страхування озимої пшениці (середній тариф за такими договорами – 7,2%, платіж – 152 грн / га), на озимий ріпак – 258 договорів (тариф – 6%, платіж – 88 грн / га), озимий ячмінь – 112 договорів (тариф – 5,6%, платіж – 67 грн / га) [12]. Найбільше договорів страхування озимих культур було укладено в Полтавській (147 договорів), Кіровоградській (83 договори), Херсонській (63 договори) та Одеській (61 договори) областях. Значні площі посівів у 2011 р. були застраховані в Херсонській та Полтавській областях (36,5 та 35,3 тис. га, відповідно), а найменший обсяг застрахованих площ був у АР Крим (2 тис. га), у

Донецькій (3,6 тис. га), Київській (3,8 тис. га) та Харківській (6,6 тис. га) областях [7].

У 2010–2011 рр. агострахування здійснювали 15 страхових компаній: “Оранта”, “Уніка”, “Провідна”, “ІНГО-Україна”, УАСК, РЗУ, HDI, “Брокбізнес”, УПСК, “АСКА”, “АСКО-Донбас Північний”, “Українська Екологічна Страхова Компанія”, “Оранта-Січ”, “Універсальна” та страхова група “ТАС”. На перші шість компаній припадає 87,7% зібраних премій і 86,03% здійснених виплат [12]. Крім цього, частка агострахування становить 0,006% усього страхового ринку [6], що свідчить про непривабливість цього сегмента ринку для вітчизняних страховиків.

Аналіз вартості страхових програм для сільськогосподарських підприємств дає можливість стверджувати, що найнижчі страхові тарифи у 2011 р. зафіксовані в АР Крим (2,27%), Донецькій (2,19%) та Київській (4,08%) областях, а найвищий розмір страхових тарифів при страхуванні агроризиків був у Полтавській (8,96%), Хмельницькій (7,98%), Вінницькій (7,11%) та Миколаївській (6,84%) областях. Це можна пов'язати з мірою ризику, котрий притаманний цим регіонам, кліматичними умовами та кількістю потенційних страхувальників, більшість з яких зосереджена в центральній частині України.

Крім цього, переважна кількість страхових компаній, які сьогодні здійснюють страхування сільськогосподарських ризиків, мають незначний досвід ведення такої діяльності, оскільки лише 63% страховиків розпочали страхувати сільськогосподарські ризики після 1995 р. Цей факт дає змогу стверджувати про наявність двох спільних для всіх компаній проблем: відсутність надійних статистичних даних про факти настання несприятливих для сільськогосподарського виробництва природних явищ та обсяги недоотриманого з цих причин врожаю, недостатність знань і досвіду в оцінюванні ризиків сільськогосподарського виробництва [2, с. 325]. Як наслідок, за оцінками страховиків, збитковість цього виду страхування становить 140% [10].

У 2011 р. значних збитків зазнали сільськогосподарські товаровиробники Сумської області, де загальна площа постраждалих посівів становила 5,2 тис. га. У цьому регіоні страхові компанії навесні 2011 р. виплатили відшкодування за 22 договорами, а сума

страхових виплат становила 3,5 млн грн. Значні площі посівів постраждали також у Чернігівській (6 виплат, 3 тис. га, виплачено 1,45 млн грн), Херсонській (15 виплат, 2,8 тис. га, виплачено 1,4 млн грн), Одеській (17 виплат, 2,7 тис. га, виплачено 2,35 млн грн), Полтавській (18 виплат, 2,33 тис. га, виплачено 2,1 млн грн) та Кіровоградській (16 виплат, 2,23 тис. га, виплачено 1,98 млн грн) областях [7].

Рівень збитковості цього виду страхування для операторів страхового ринку вище ніж 100% був зафіксований у дев'яти областях, а саме в: Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Луганській, Одеській, Сумській, Харківській, Черкаській та Чернігівській. Варто зауважити, що лише в Одеській та Харківській областях високий рівень збитковості спостерігався при тарифі в регіоні вище від середнього значення на ринку, або рівному йому (6,52 та 6,36%, відповідно, середній страховий тариф на ринку – 6,39%). Решта сім областей мали рівень збитковості вище ніж 150% при середньому страховому тарифі значно нижче від середнього на ринку [7]. Це свідчить про те, що в деяких областях регіональні підрозділи страхових компаній демпінгують вартість послуг страхування, забуваючи про те, що дуже часто така практика призводить до значних збитків. Окреслена тенденція відповідає загальнодержавній тенденції – формальності агрострахування.

Крім цього, вітчизняні страховики здійснюють великі витрати на проведення страхових оцінювань і процедур визначення розмірів збитків після настання страхових подій. Як результат, це впливає на вартість страхових послуг для сільськогосподарських виробників. Не існує єдиних стандартів для розрахунку страхових сум і визначення розмірів збитків [3, с. 278].

Також для вітчизняних страхових компаній у сфері агрострахування великою проблемою є перестрахування ризиків. Особ-

ливо це виявляється при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур. Успіх перестрахування на розвинутому західному ринку договорів страхування врожаю сільськогосподарських культур залежить від правильності розрахунку розміру страхового тарифу. Зокрема, західні перестраховики можуть прийняти на перестрахування договори за мультиризики за тарифом не менше ніж 5%, франшизою не менше ніж 30% та за умови моніторингу посівів силами власних експертів, що значно підвищує адміністративні витрати на здійснення страхування. Витримати такі умови українським страховикам досить важко [2, с. 326].

З 2005 р. Законом України “Про державну підтримку сільського господарства України” передбачено створення Фонду аграрних страхових субсидій (ФАСС). ФАСС є державною спеціалізованою установою, яка створюється для надання страхових субсидій виробникам сільськогосподарської продукції. Фонд здійснює витрати на надання страхової субсидії у розмірі 50% вартості страхових премій, а також на надання страхової субсидії у розмірі 50% страхової франшизи при настанні страхового випадку [1].

Незважаючи на це, ефективну систему агрострахування за державної підтримки створити не вдалося. В Україні бюджетні кошти для страхування сільськогосподарських ризиків виділяються в недостатніх обсягах або не виділяються взагалі, а ті кошти, які виділяються, йдуть переважно на підтримку так званого “псевдострахування” [9]. Так, у 2005 р. у бюджеті було передбачено 54 млн грн на часткове здешевлення сільськогосподарським підприємствам страхових премій. Така підтримка діяла чотири роки, і весь цей час обсяги страхування зростали (табл. 2). Пік державного субсидування припадає на 2008 р., коли сільгоспвиробникам на зазначені цілі було виплачено майже 73 млн грн. З 2009 до 2011 р. кошти на страхування агро-виробництва держава не виділяла [11].

Таблиця 2

**Основні показники страхових компаній
зі страхування сільськогосподарських ризиків у 2005–2010 рр.**

Показник	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Страхові премії, млн грн	12,8	28,5	117,1	155,4	42	84
Розмір державної підтримки, млн грн	5,8	12,5	47,8	72,8	0	0
Обсяг застрахованої площі, 10 тис. га	39	67	236	117	51	55
Кількість договорів страхування, шт.	910	1330	4397	1637	1980	1960

Складено за [5].

Наприкінці 2011 р. Верховна Рада України прийняла Закон України “Про особливості страхування сільгосппродукції з державною підтримкою”, де передбачено запровадження деяких суттєвих змін у практиці здійснення страхування агроризиків. Документом передбачено відновлення державних субсидій для здешевлення страхових

платежів, а також встановлено, що всі агро-страховики повинні увійти в Аграрний страховий пул. Також вказано, що субсидії в бюджеті будуть передбачені з липня 2012 р. в розмірі до 200 млн грн [6].

Представники страхових компаній позитивно оцінюють прийнятий Закон та сподіваються, що новостворене об'єднання буде

ефективно функціонувати й розвиватися. Слід звернути увагу на те, що вітчизняні страховики вже мали досвід організації подібних пулів. Так, у 2003 р. було створено два страхові сільськогосподарські пули. До першого пулу увійшло 16 компаній, і його очолила УСКА "АСКА", другий пул об'єднав сім страховиків на чолі з ЗАТ "Кредо-класік". Пулами були укладені договори перестраховування з швейцарськими та французькими перестраховиками, але через невелику кількість договорів страхування сільськогосподарських ризиків і, відповідно, невеликі суми страхових платежів активну роботу на ринку сільськогосподарського страхування пули не вели. На противагу цьому, майбутнє об'єднання страховиків включатиме всі страхові компанії, що займаються агрострахуванням, а це, у свою чергу, дасть можливість уникнути більшості проблем пулів, які діяли у минулому.

У результаті проведених досліджень розвитку страхування сільськогосподарських ризиків в Україні виявлено низку причин недосконалого формування цього сектора ринку страхових послуг, зокрема: кризовий стан сільського господарства; відсутність конкурентоспроможних та широких за асортиментом страхових послуг; ризиковість і збитковість страхового бізнесу в сільському господарстві порівняно з іншими видами страхової діяльності; висока вартість страхових послуг; відсутність єдиних підходів та сукупних статистичних даних щодо обґрунтованості страхових тарифів; складна процедура оформлення страхового договору; відсутність страхового аудиту та інформації про діяльність страхових компаній, кваліфікованих спеціалістів зі страхування агроризиків; відсутність страхової культури у страхувальників; відсутність суттєвої фінансової державної підтримки; низька страхова культура страхувальників та недостатній рівень кваліфікації працівників страхових компаній; недовіра потенційних страхувальників до страхових компаній; відсутність постійної прозорості й доступної інформації щодо діяльності страховиків, які здійснюють цей вид страхування.

IV. Висновки

Вітчизняний досвід організації системи страхування сільськогосподарських ризиків вказує на те, що досі не створено ефективного механізму взаємодії агропідприємств, страхових компаній та держави, хоча кожного року потреба суб'єктів господарювання сільськогосподарської галузі у страховому захисті зростає, зважаючи на непередбачуваний характер реалізації кліматичних ризиків. Тому першочерговим завданням є створення та налагодження ефективного функціонування механізму страхування сільськогосподарських ризиків, у вирішенні якого

ключову роль має відіграти держава. А на початковому етапі становлення такої системи страхування фінансова допомога з державного чи місцевих бюджетів стане запорукою вдало проведеної реформи.

Одним з перспективних напрямів оптимізації страхового захисту підприємств агропромислового комплексу є запровадження ліцензії на страхування сільськогосподарської продукції, що дасть змогу вирішити проблему відсутності інформації та достатнього контролю за здійсненням страховиками цього виду страхування. Потребує подальшого дослідження ідея організації страхування сільськогосподарських ризиків шляхом створення неприбуткових кооперативних товариств взаємного страхування виключно на добровільній основі. Основна ідея формування таких товариств в аграрному секторі полягає в тому, що сплачені страхові платежі рано чи пізно повертаються в тому чи іншому вигляді до страхувальника за мінусом поточних витрат на ведення страхових угод. При цьому довіра селян до таких товариств буде значно більшою, ніж до великих страхових компаній.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Мних М.В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення : навч. посіб. / М.В. Мних. – К. : Знання України, 2004. – 428 с.
3. Плиса В.Й. Страхування : навч. посіб. / В.Й. Плиса. – К. : Каравела, 2005. – 392 с.
4. Яворська Т.В. Страхові послуги : навч. посіб. / Т.В. Яворська. – К. : Знання, 2008. – 350 с.
5. Агροстрахування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-insurance.com>.
6. Агροстрахование (страхование агрорисков) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/?t22>.
7. Більше всього відшкодування весною 2011 року за договорами страхування озимих культур страховики виплатили на Сумщині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroins.com.ua/producers/info?nid=news%7C33>.
8. Збитки аграріїв від цьогорічних морозів можуть бути катастрофічними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.0532.com.ua/article/113976>.
9. Построение системы страхования сельскохозяйственной продукции в Украине нуждается в комплексном подходе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/10/03/15/4062>.

10. Стан та перспективи розвитку страхування сільськогосподарських ризиків в Україні: аналіз результатів анкетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yur-info.org.ua/doc/1899117.jsp>.
11. Украинскому рынку агрострахования необходимы новые правила игры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/11/10/31/4408>.
12. Український ринок агрострахування в 2011 р. демонструє розвиток – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finagent.com.ua/uk/news/4158>.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 5 березня 2012 р.

Носенко М.С., Лобач О.О. Современное состояние и проблемы развития страхования сельскохозяйственных рисков в Украине

В статье проведен анализ современного состояния страхования сельскохозяйственных рисков в Украине, определены основные проблемы, сдерживающие развитие этой сферы страховых отношений, и предложены некоторые направления оптимизации страховой защиты предприятий агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: страхование, риск, сельскохозяйственное предприятие, страховая компания, страховой тариф, договор страхования, страховая субсидия.

Nosenko M., Lobach O. The modern state and problems of development of insurance of agricultural risks in Ukraine

In the article the modern state of insurance of agricultural risks is analysed in Ukraine, basic problems that restrain development of this sphere of insurance relations and some directions of optimization of insurance defence of enterprises of agroindustrial complex are offered are certain.

Key words: insurance, risk, agricultural enterprise, insurance company, insurance tariff, contract of insurance, insurance subsidy.

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ НА ОСВІТНЮ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті досліджено сучасну бюджетну політику країни та методи посилення відповідальності держави за свої витратні зобов'язання, а також підвищення якості та ефективності фінансового управління державними витратами як у цілому, так і по ключових позиціях формування інноваційної системи вищої освіти.

Проналізовано результативність державних видатків як користь або вигоду, отриману від результатів діяльності, а показники результативності – як індикатори змін за певний період та індикатори відповідності результату поставленим цілям.

Ключові слова: *видатки, бюджетна політика, наукова діяльність, ефективність фінансового управління.*

I. Вступ

Бюджетна політика країни спрямована на вирішення стратегічного завдання переходу від системи масової освіти, характерної для індустріальної економіки, до створення інноваційної соціально-орієнтованої економіки безперервної вищої освіти.

Зважений підхід до збільшення нових витратних зобов'язань, зумовлених необхідністю виділення додаткових фінансових ресурсів для розвитку інноваційної складової освітньої діяльності, потребує підвищення якості фінансового менеджменту в бюджетному секторі та використання сучасних методів оцінювання ефективності витратної політики держави в цій сфері. Проблема підвищення ефективності бюджетних витрат сьогодні є однією з найбільш актуальних у нашій країні.

Питанню теорії та практики фінансового забезпечення вузівської науки та наукової сфери в цілому приділяли увагу такі українські вчені: Т.М. Боголіб, Є.М. Бойко, О.Д. Василюк, В.М. Гельман, Т.М. Гребнева, А.І. Даниленко, В.В. Євсєєв, С.В. Каламбет, В.І. Куценко, Н. Кравчина, В.І. Новіков, К.В. Павлюк, Г.О. П'ятаченко, П.Т. Каблук, Л.І. Федулова, Н.Я. Якимчук, А.О. Монаєнко.

Вивченню питання фінансового забезпечення науки присвячені праці таких російських вчених, як: А.І. Анчишкін, В.Г. Афанасьєв, В.І. Басов, С.А. Беяков, С.М. Вишнев, О.А. Врублевська, Г.С. Григорян, А.Б. Дайновський, В.І. Єрошин, В.А. Жалін, Є.Н. Жильцов, С.Л. Костанян, Г.Б. Полян, С.Г. Струмилін, Л.П. Суботіна, Д.І. Чупрунов, Ю.Д. Чур'янов, М.К. Шерменєв та ін.

Серед західних економістів, які досліджували питання теорії та практики фінансування науки, можна назвати Г. Беккера, Ч. Бексона, М. Блага, Григорі Дж. Брока, Дж. Вейзе, Є. Деннісона, П. Друкера, Є. Кола, Я. Мінсента, Б. Шеннота, Б. Мадда, Ф. Махлупа, Т. Шульца та ін.

Надбання названих вчених є значним внеском в теорію, методологію та організацію науки.

II. Постановка завдання

Мета статті – уточнити поняття результативності державних витрат, встановити її показники та визначити переваги й недоліки основних методів вимірювання ефективності державних витрат.

III. Результати

Результати діяльності органів влади й органів місцевого самоврядування в більшості випадків відстежуються у вигляді продуктів діяльності в кількісному виразі. Продукт – це кількість наданих послуг або матеріальних цінностей, кількість людей, які отримали послугу. Проте продукт не є показником результативності діяльності органів влади. Результативність державних витрат необхідно розглядати як користь або вигоду, отриману від результатів діяльності, а показники результативності – як індикатори змін за певний період та індикатор відповідності результату поставленим цілям.

Індикатор (лат. indicator – показчик) у буквальному розумінні – пристрій для символічного відображення інформації про процеси, які відбуваються в предметі управління, а також вимірник, що дає змогу певною мірою передбачати, в якому напрямі слід чекати розвитку соціально-економічних процесів.

Наприклад, один з показників результативності надання соціальної послуги в майбутньому році полягає в тому, щоб 70% споживачів послуги були нею задоволені (показник попереднього року – 60%). Зміну цього показника характеризує результативність здійсненої діяльності.

На відміну від показника результативності, показники продуктивності й ефективності характеризують витрати, які потрібні для отримання продукту та результату.

Показники продуктивності – це відношення продукту або результату до обсягу засобів, які були витрачені на їх отримання, тоді як показники ефективності демонструють, які витрати припадають на одиницю виробленого продукту (послуг) і результату. Як приклад приведемо показники ефективності для продукту й результату освітньої діяльності:

- кількість робочого часу викладача, тобто кількість контактного годинного навчального курсу (дисципліни);
- кількість робочого часу професорсько-викладацького складу, витраченого в процесі реалізації однієї освітньої програми, результатом якої є випуск студентів.

Слід зазначити, що результат у цьому випадку близький за змістом до ефекту. Проте ефект не завжди пов'язаний із здійснюваною діяльністю, і його не завжди можна відстежити відразу після закінчення роботи. Проте, коли це можливо, слід оцінювати ефект від надання послуг і виконання програм.

Підвищення ефективності бюджетних витрат може здійснюватися двома основними способами: шляхом зниження (економії) витрат і шляхом збільшення кількості (якості) результатів від використання запланованої суми грошових коштів.

У першому випадку найбільш ефективним може бути визнаний такий варіант витрачання бюджетних коштів, при якому мінімізуються витрати на досягнення заздалегідь визначеного результату.

На цій моделі побудована, наприклад, конкурсна система державних закупівель. Найбільш ефективним визнають той варіант, при якому необхідний обсяг товарів для державних потреб купується за найменшою ціною.

Проте зведення проблеми ефективності бюджетних витрат тільки до економії бюджетних коштів уявляється багатьом дослідникам дуже обмеженим. Другий варіант підвищення ефективності бюджетних витрат означає досягнення максимального результату при заданому (плановому) обсязі бюджетних ресурсів. Наприклад, найбільш ефективним може вважатися фінансування такого методу навчання, що гарантує не

мінімум витрат, а максимум випускників, які успішно засвоїли освітню програму при плановому обсязі фінансування.

Другий варіант визначення ефективності заснований не на мінімізації витрат, а на максимізації корисного ефекту. При цьому підході наскільки ефективно бюджет виконує своє функціональне призначення, настільки повно та якісно задовольняються колективні потреби в суспільних благах.

Затребуваність представлених підходів до підвищення ефективності бюджетних витрат зростає при переході до інноваційної траєкторії розвитку вітчизняної економіки в цілому і сфери вищої освіти як ключової ланки в цьому процесі.

Протягом останніх п'ятдесяти років економічна наука приділяє велику увагу методам, механізмам та інструментам, використовуваним для розвитку інноваційної діяльності на макро- і мікрорівнях. Актуальність підвищення ефективності фінансування інноваційної діяльності розкрито в багатьох працях зарубіжних та вітчизняних учених і практиків. Багато дослідників акцентують увагу на проблемах формування та розвитку як інноваційного менеджменту в цілому, так і окремих моделей фінансування нововведень. Цій проблематиці присвячені праці таких учених, як: В.М. Аньшин, А. Баркер, В.Я. Гарфункель, Ю.Б. Зеленський, Г.І. Іванов, С.Д. Ільєнков, М. Клейтон, А.І. Пригожий, Р.А. Фатхутдінов, В.А. Швандер, Дж. Шумпетер та ін. Проблеми фінансування освіти досліджені у працях Р.С. Беккера, Х.М. Богова, А.Б. Віфлєємського, Е.Н. Жільцова, Л.Ф. Колесникової, Е.Ст. Маркіної, Ст. Улюкаєва, Д.Я. Харітонова та ін.

У більшості праць вітчизняних і зарубіжних дослідників запропоновано різні методи вимірювання ефективності державних витрат. Перший метод – аналіз індексів, що полягає в зіставленні ефективності діяльності організації з показниками попередніх періодів, показниками аналогічної організації в порівнянні альтернативних підходів. Для цього розраховується собівартість одиниці кожного виду державних послуг, а також відношення вхідних ресурсів до випуску.

В освітній діяльності ВНЗ вхідні ресурси – це обсяг державних асигнувань, що виділяються на одного студента, а випуск – кількість студентів, які успішно закінчили ту або іншу освітню програму. У методі аналізу індексів є і переваги, і недоліки. Перевагами методу можна вважати його простоту і невеликі витрати на вимірювання ефективності, а недоліками – той факт, що аналіз індексів не дає змоги врахувати впливи чинників, які зумовили зміни в освітній діяльності ВНЗ порівняно з попередніми періодами або з іншими ВНЗ. Цей метод доцільно використовувати при оцінюванні діяльності держав-

них підприємств або державних корпорацій, але не державних освітніх установ.

Другий метод – регресійний аналіз державних витрат на освіту, за яким ефективність цих витрат оцінюється на основі аналізу відхилень від середнього без орієнтації на максимальну результативність. Проблеми його використання в системі оцінювання ефективності фінансування освітньої діяльності полягають у тому, що причинно-наслідкові зв'язки, які зумовили той або інший результат діяльності ВНЗ, неможливо точно й однозначно оцінити без додаткової інформації. Ще один недолік цього методу – те, що ефективність оцінюється на основі аналізу відхилень від середнього значення. Це означає, що така оцінка не сприятиме орієнтації на максимально високу результативність освітньої діяльності.

Третій метод – аналіз пакетів даних. За цим методом діяльність ВНЗ визнають неефективною, якщо її результативність нижче за передовий рівень або собівартість послуг перевищує показник, визнаний ефективним у системі вищої освіти. Цей метод припускає достатньо високу частку суб'єктивності в оцінюванні ефективності тієї або іншої діяльності організації, оскільки реальні дані, використовувані для оцінювання, базуються на усереднених показниках, а для проведення оцінювання вони можуть бути і модифіковані. Таким чином, метод аналізу пакетів даних не відповідає вимогам розпорядників бюджетних асигнувань ВНЗ, оскільки не дає змоги пояснити причинність досягнення того або іншого рівня результативності освітньої діяльності через недостатність обсягу об'єктивної інформації та її асиметрію.

В Україні методичними рекомендаціями щодо оцінювання ефективності інвестиційних проектів і їх відбору для фінансування встановлено такі основні показники ефективності інноваційного проекту:

- комерційна (фінансова) ефективність, що враховує фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;
- бюджетна ефективність, що відображає фінансові наслідки здійснення проекту для державного, регіонального і місцевого бюджетів;
- народно-господарська економічна ефективність, що враховує витрати і результати, які пов'язані з реалізацією проекту та виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту й допускають вартісне вимірювання.

Комерційну ефективність інвестицій при співфінансуванні спільних проектів коштами бюджетів різних рівнів визначають шляхом співвідношення фінансових витрат і результатів, що забезпечують необхідну норму

прибутковості. Таку ефективність розраховують як для проекту в цілому, так і для окремих учасників з урахуванням їх вкладень.

Показники загальноекономічної ефективності відображають ефективність інноваційного проекту з погляду інтересів економічного розвитку в цілому, а також для регіонів, що беруть участь у здійсненні проекту, галузей, організацій.

При розрахунках показників економічної ефективності на рівні економіки країни до складу результатів проекту включають (у вартісному виразі):

- кінцеві виробничі результати (виручку від реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках усієї виробничої продукції, крім продукції, споживаної українськими організаціями-учасниками). Сюди ж зараховують і виручку від продажу майна й інтелектуальної власності (ліцензій на право використання винаходу, ноу-хау, програм для ЕОМ тощо), створених учасниками в ході здійснення проекту;
- соціальні й економічні результати, розраховані, виходячи із спільної дії всіх учасників проекту на підвищення рівня освіти, здоров'я населення, соціальну та екологічну обстановку в регіонах;
- прямі фінансові результати;
- кредити та позики іноземних держав, банків і фірм, отримані від імпортерів.

Необхідно враховувати також непрямі фінансові результати – зумовлені здійсненням проекту зміни доходів сторонніх організацій і громадян.

Соціальні, екологічні, політичні та інші результати, які неможливо оцінити у вартісному виразі, розглядають як додаткові показники народно-господарської ефективності і враховують під час прийняття рішення про реалізацію або державну підтримку інноваційних проектів.

До складу сукупних витрат проекту включають передбачені в ньому і необхідні для його реалізації поточні й одноразові витрати всіх учасників здійснення проекту, обчислені без повторного врахування однакових витрат одних учасників у складі результатів інших учасників. Тому в розрахунок не включають:

- витрати організацій – споживачів нової продукції (послуг) на придбання її у виготовників – інших учасників проекту;
- амортизаційні відрахування по основних засобах, створених (побудованих, виготовлених) одними учасниками проекту і використовуваних іншими учасниками;
- усі види платежів українських організацій-учасників у дохід державного бюджету, зокрема податкові платежі. Штрафи та санкції за невиконання еко-

логічних нормативів і санітарних норм ураховують до складу народно-господарських витрат тільки в тому разі, якщо екологічні наслідки порушень норм не виділені особливо у складі екологічних результатів проекту і не включені до складу результатів проекту у вартісному виразі;

- витрати іноземних учасників.

У цілому, на думку аналітиків і практиків, основна трудність вибору методу оцінювання результативності вкладень у певний вид освітньої діяльності ВНЗ полягає в тому, що відсутня пряма залежність результату від використовуваного методу. І зарубіжні, і вітчизняні аналітики сходяться на тому, що при виборі методу визначення ефективності державних витрат необхідно орієнтуватися на потреби користувачів інформації, для чого на основі індикаторного аналізу слід не тільки виявляти і показувати конкретні групи показників ефективності освітньої діяльності, а і включати їх у річні звіти установ освіти. Так, наприклад, у зарубіжній практиці встановлено прямий взаємозв'язок між введенням у дію подібної системи й ефективністю соціальних послуг у рамках спеціалізованих програм і проектів.

Як відомо, управління державними витратами є важливою частиною бюджетної політики і значною мірою визначається напрямом бюджетного процесу, порядком планування, затвердження і виконання бюджету стосовно витрат, а також контролем над його виконанням. Заходи вдосконалення бюджетного процесу можуть давати локальний ефект або приводити до радикальних змін. Саме такі зумовлює впровадження бюджетування, орієнтованого на результат, або програмно-цільового бюджетування, що докорінно змінює не тільки зміст усіх стадій бюджетного процесу, а й саму концепцію управління державними витратами.

Планування результатів має на увазі встановлення якісних і кількісних цілей і результатів, які повинні бути досягнуті за підсумками реалізації тієї або іншої програми. При цьому обов'язковим етапом бюджетування є контроль за виконанням поставлених завдань на основі якісних і кількісних індикаторів і подальше коректування майбутніх цілей з урахуванням досягнутих результатів. Такий механізм дає змогу відсікати неефективні (як з економічного, так і з соціального погляду) заходи і статті витрачання бюджетних коштів.

Система управління результатами включає чотири фази: стратегічне планування, складання бюджету, виконання бюджету, формування і надання звітності. На всіх етапах задіяні показники моніторингу (індикатори), які дають можливість визначити очікувані результати (ефект), отримані ре-

зультати, а також результативність та ефективність здійснюваної діяльності. При стратегічному плануванні діяльності розробляють показники, що дають змогу визначити результати (ефект), які очікуються через 3–5 років, та інші показники, безпосередньо пов'язані з розробкою бюджету на черговий рік.

Створення системи планування і моніторингу соціально-економічної результативності й ефективності бюджетних витрат на основі якісних і кількісних індикаторів є одним з головних методів підвищення ефективності бюджетних витрат. Ця система дає можливість:

- забезпечувати фінансуванням ті суспільні блага і послуги, кількість, якість, вартість, час і місце надання яких найбільшою мірою відповідають потребам громадян (соціальна ефективність);
- відмовлятися від спрямування коштів на витрати, здійснювані без належного соціально-економічного обґрунтування;
- здійснювати планування на тривалішу перспективу;
- встановлювати відповідальність органів влади за кінцевий результат (як у кількісному виразі, так і в якісному);
- реально оцінювати фінансове становище і фінансові можливості бюджету;
- підвищувати обґрунтованість прийняття управлінських рішень, зокрема з приводу оптимізації мережі бюджетних установ.

Заходи щодо підвищення ефективності державних витрат актуальні практично в усіх країнах незалежно від того, виконується їх державний бюджет з дефіцитом або профіцитом.

Так, наприклад, індикативне планування широко представлене у світовій практиці формою державного планування макроекономічного розвитку. За допомогою методу індикативного планування держава перетворюється на єдиний і головний координувальний і регулятивний центр фінансової системи соціальної сфери, що активно впливає на індикатори її функціонування і траєкторію розвитку.

Розробка й реалізація інноваційних та інвестиційних державних цільових програм розвитку вищої освіти в рамках цільового програмування мають здійснюватися на основі конкретних регулятивних механізмів. У зв'язку з цим законодавчо-інформаційна база, що регламентує процес створення державних цільових програм інноваційного розвитку вищої школи, повинна бути представлена на двох рівнях, відповідних рівням індикативного планування: макрорівень (рівень головних розпорядників фінансових асигнувань у сфері вищої освіти) і мікрорівень (рівень адміністраторів бюджетних коштів). В основу розробки консолідованого бюджету

вищої освіти мають бути покладені законодавчо встановлені нормативи, які визначають рівень бюджетних витрат за певними напрямками інноваційної політики, а також програмно-цільовий підхід до планування і здійснення цих витрат.

Разом з плануванням витрат на інноваційну діяльність вищої освіти індикаторний аналіз дає змогу здійснювати вимірювання ефективності інноваційної політики ВНЗ за допомогою системи показників (індикаторів) за трьома напрямками:

- вимірювання результатів інновацій щодо основної діяльності;
- вимірювання ефективності інноваційної політики, яку реалізують окремі структурні одиниці;
- вимірювання ефективності роботи управляючої ланки.

Більш деталізовано параметри управління ефективністю можна визначити за:

- мірою використання методів непрямого оцінювання якісних і кількісних показників;
- мірою використання оцінювання дій, процесів, ініціатив;
- пріоритетними сферами вимірювання (ефективність, результативність, якість, економічність).

Різка зміна пріоритетів планування державних витрат має підвищити відповідальність органів управління освітою за точність розрахунку витрат і їх функціональну доцільність.

Стратегічні цілі ВНЗ – головні соціально значущі цілі на середньо- і довгостроковий періоди їх функціонування.

Програма або підпрограма у сфері вищої освіти – сукупність заходів щодо досягнення стратегічних цілей, що має чіткі терміни початку й закінчення, конкретні очікувані результати, координовані Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України.

Поточна програма вищої освіти – програма, спрямована на виконання функцій державного управління відповідно до зако-

нодавчих актів, що мають постійний характер або передбачають проведення разових заходів у сфері вищої освіти.

Програма розвитку вищої освіти – програма, спрямована на соціально-економічний та інституційний розвиток державного сектора вищої освіти, включаючи розвиток людських ресурсів.

Фінансування освітніх установ включає і обсяги асигнувань на поточний зміст, і фінансування цільових програм. У свою чергу, неефективна освітня діяльність характеризується недостатнім рівнем кваліфікації і стажу педагогічного й управлінського персоналу, недостатньою кількістю затребуваних випускників на ринку праці, великим відсотком відрахувань контингенту тих, хто навчається.

IV. Висновки

Проведене дослідження дає змогу зробити висновки про те, що результативність державних витрат необхідно розглядати як користь або вигоду, отриману від результатів діяльності, а показники результативності – як індикатори змін за певний період та індикатор відповідності результату поставленим цілям.

На нашу думку, основна трудність вибору методу для оцінювання результативності вкладень у певний вид освітньої діяльності ВНЗ полягає в тому, що відсутня пряма залежність результату від використаного методу.

Список використаної літератури

1. Василик О.Д. Державні фінанси України : навч. посіб. / О.Д. Василик. – К. : Вища шк., 1997.
2. Гикиш Л.В. Финансы : учеб. пособ. / Л.В. Гикиш. – К. : МАУП, 2000.
3. Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике : пер. с нем. / Х. Зайдель, Р. Теммен. – М. : Дело ЛТД, 1994.
4. Романів М.В. Роль Міністерства фінансів у забезпеченні контролю за рухом фінансових ресурсів держави / М.В. Романів // Фінанси України. – 1998. – № 9.

Стаття надійшла до редакції 23 січня 2012 р.

Куликов А.И. Результативность государственных затрат на образовательную деятельность

В статье исследуется современная бюджетная политика государства и методы усиления ответственности государства по своим затратным обязательствам, а также повышения качества и эффективности финансового управления государственными затратами как в целом, так и по ключевым позициям формирования инновационной системы высшего образования.

Проанализировано результативность государственных затрат как полезность или выгода, а показатели результативности – как индикаторы изменений за определенный период и индикаторы соответствия результата поставленным целям.

Ключевые слова: *затраты, бюджетная политика, научная деятельность, эффективность финансового управления.*

Kulikov A. Estimation of efficiency of self-finance of scientific innovations

An author is investigate the modern fiscal policy of the state and strengthening of responsibility of the state for the заправне obligations, and also upgrading and efficiency of financial management by state expenses both on the whole and on key positions of forming of the innovative system of higher education.

Effectiveness of state expenses as utility or benefit, and indexes of effectiveness is analysed – as indicators of changes for certain period and indicators of accordance to the result to the put aims.

Key words: *expenses, fiscal policy, scientific activity, efficiency of financial management.*

УДК 378.1

А.П. Пашков

кандидат технічних наук, доцент
Національний університет "Кієво-Могилянська академія"

Л.А. Нападовська

кандидат економічних наук
Київський національний торговельно-економічний університет

ЯКІСТЬ ПРОФЕСОРСЬКО-ВИКЛАДАЦЬКОГО СКЛАДУ ВНЗ – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

У статті досліджено рейтинги ВНЗ за 2011 р. Представлено інноваційну методологію якості освіти та ефективної підготовки фахівців. Уперше запропоновано та обґрунтовано кращу десятку ВНЗ за кількістю професорів (докторів наук) і доцентів (кандидатів наук) на одного студента.

Ключові слова: людина, вища освіта, дослідження, моніторинг, рейтинг, якість освіти, наукометрія.

I. Вступ

Успішне вирішення завдань, пов'язаних з удосконаленням науково-освітньої діяльності вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ), залежить, перш за все, від якісного та ефективного кадрового потенціалу, який є ключовою ланкою системи вищої освіти. Суспільство усвідомлює, що стратегічний успіх національної економіки в усіх сферах, розвиток науки і культури залежать від якості людських ресурсів. Рушійною силою розвитку є високоінтелектуальна еліта та високопрофесійні працівники [1; 2].

Сьогодні загострюються проблеми якості освіти у зв'язку з швидким збільшенням обсягів людських знань і постійним ускладненням соціальних та технологічних процесів. У світі у 2004 р. налічувалося близько 130 млн студентів у ВНЗ, тоді як у 1991 р. кількість студентів становила 68 млн. Більше ніж половина від загальної кількості студентів – жителі Східної Азії та Океанії, Північної Америки і Західної Європи [3].

У сучасному українському суспільстві проблема якості освіти та надання якісних освітніх послуг проголошена національним пріоритетом і передумовою національної безпеки держави, додержання міжнародних норм та вимог законодавства України щодо реалізації права громадян на освіту. Актуальним завданням стало забезпечення доступності здобуття якісної освіти протягом життя для всіх громадян. Якісний рівень освіти забезпечується за допомогою впровадження відповідних механізмів, що відображають стан освіти та її складових на всіх етапах освітнього процесу. Один із таких механізмів, який одержав назву моніторингу, дає змогу отримувати дані при функціонуванні освіт-

ньої системи з метою безперервного відстеження її стану і прогнозу розвитку. Моніторинг якості загальної освіти може здійснюватися на різних рівнях – міжнародному, національному, регіональному, муніципальному та на рівні окремого навчального закладу [4].

Питання моніторингу якості освіти на державному рівні, пов'язані з процесами розроблення механізмів забезпечення якісної сучасної освіти, розглянуті і проаналізовані у дослідженнях О. Андрюшиної, В. Брюховецького, О. Байназарової, Т. Волобуєвої, І. Зварича, Г. Козлакової, О. Локшиної, О. Ляшенко, Т. Лукіної, В. Луначека, О. Оніщенко, Л. Тарасюка, С. Хайтуна та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду якості освіти та обґрунтування пропозицій щодо покращення якості освіти в Україні, враховуючи і зарубіжний досвід.

III. Результати

Проведення моніторингових досліджень на кожному рівні має окремі чітко визначені завдання і мету. Із зарубіжного досвіду цікавою є освіта у Японії. Над загадкою Японії, Китаю та Південної Кореї вже багато років ламають голови фахівці з історії, економіки та соціології. Що допомогло цим країнам здійснити небачений в історії прорив у галузі високих технологій, стати лідерами у виробництві роботів, комп'ютерів та різних приладів з електронікою? Освіта в Японії – це культ, який підтримують родина, суспільство та держава. У Японії – близько 600 університетів, включаючи 425 приватних. Загальна кількість студентів – близько 2,5 млн осіб. У середньому в одному університеті Японії навчається 4167 студентів. В одному із стародавніх та престижних навчальних закладів Японії – Токійському університеті –

разом із слухачами магістратури та докторантури загальна кількість студентів сягає 10 тис. осіб. Серед них 2 тис. – іноземці, є і декілька російських студентів, які вивчають, переважно, математику. Та головне, що викладають та займаються різною допоміжною діяльністю в університеті 8 тис. викладачів та адміністративних працівників, тобто на кожного студента престижного університету в Японії припадає 0,8 викладача та адмінпрацівника [5].

У Японії вища освіта є *обов'язковою*, і вона наче об'єднана із загальною системою професійної освіти. Система вищої освіти включає в себе такі заклади: університети повного циклу (4 роки), університети прискореного циклу (2 роки), професійні коледжі та технічні інститути. Японські коледжі за статусом можуть бути прирівнені до українських технікумів. Вони поділяються на молодші, технологічні та коледжі спеціальної підготовки. Налічується близько 600 молодших коледжів, які пропонують дворічні програми підготовки в галузі гуманітарних, природничих, медичних та технічних наук. Молодші коледжі на 90% *приватні* і дуже популярні серед молоді. Кількість бажаючих вступити до них щорічно в 3 рази перевищує кількість місць. Близько 60% коледжів призначені тільки для жінок. У технологічних коледжах вивчають електроніку, машинобудування та інші дисципліни. Випускники таких коледжів влаштовуються на роботу на фірми та дослідні центри, пов'язані з розробкою нової сучасної технології та ноу-хау.

Термін навчання в усіх університетах Японії – 4 роки. Медики, стоматологи та ве-

теринари навчаються на 2 роки довше та після закінчення навчання отримують ступінь бакалавра (Gakushi). Найкращі випускники, які виявили здібності до дослідницької роботи, можуть продовжити навчання для здобуття ступеня магістра (Shushi) ще 2 роки. Ступінь доктора філософії (Hakushi) вимагає ще 3 років навчання для магістрів чи 5 років для бакалаврів.

Цікавим є досвід освіти в Британії, що здобула славу однієї з найкращих у світі. Вважають, що якість британської освіти тримається на *“трьох китах”*: це чудове оснащення шкіл та вищих навчальних закладів, інноваційність освітніх технологій та відмова від пасивної системи на користь активної самостійної роботи [6]. До того ж найстаріші університети Оксфорд (1096 р.) і Кембридж (1284 р.) і досі залишаються міжнародними центрами освіти.

Міжнародні дослідження з моніторингу якості освіти переконливо свідчать, що якість підготовки фахівців у ВНЗ суттєво залежить від доуніверситетської освіти.

За результатами вступної кампанії 2011 р. перше місце за популярністю серед абітурієнтів, які отримали найвищу оцінку (200 балів) за результатами зовнішнього незалежного оцінювання, посідає КНУ ім. Т. Шевченка (644 заяви), друге – НУ “Києво-Могилянська академія” (512 заяв), третє – Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут” (381 заява) (табл. 1) [7].

Топ-10 ВНЗ, за студентські квитки у яких змагалось найбільше учасників вступної кампанії 2011 р., наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Найбільш популярні ВНЗ серед 200-бальників в Україні

Кількість заяв	ВНЗ
644	КНУ ім. Т. Шевченка
512	НУ “Києво-Могилянська академія”
381	НТУУ “Київський політехнічний інститут”
357	Львівський національний університет ім. І. Франка
252	КНЕУ ім. В. Гетьмана

Примітка: громадське спостереження за вступною кампанією 2011 р. здійснювалося Громадською мережею “ОПОРА” за підтримки Освітньої програми Міжнародного фонду “Відродження” та Програми сприяння захисту прав абітурієнтів.

Таблиця 2

ТОП-10 ВНЗ України за кількістю заяв від абітурієнтів у 2011 р.

ВНЗ	Кількість заяв
Національний ун-т “Львівська політехніка”	25 922
Львівський нац. ун-т ім. І. Франка	24 044
Національний авіаційний ун-т	23 870
НТУУ “Київський політехнічний ін-т”	22 007
Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка	21 595
КНЕУ ім. В. Гетьмана	17 684
Дніпропетровський нац. ун-т ім. О. Гончара	14 759
Київський нац. торговельно-економічний ун-т	14 414
Національний педагогічний ун-т ім. М. Драгоманова	14 326
Національний ун-т “Києво-Могилянська академія”	11 591

Отже, кращих студентів із 200 балами в Україні у 2011 р. отримали такі ВНЗ (у % до кількості заяв): на першому місці – Націона-

льний університет “Києво-Могилянська академія” – 0,0442%; на другому – Київський національний університет ім. Т. Шевченка –

0,0298%; на третьому – Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут” – 0,0173%; на четвертому – Львівський національний університет ім. І. Франка – 0,0148% та на п'ятому – КНЕУ ім. В. Гетьмана – 0,0143%.

Надалі ефективність підготовки фахівців у ВНЗ залежить від забезпеченості кваліфікованими вченими кадрами (професорами і доцентами наук, доцентами і кандидатами наук), практичного досвіду роботи на підприємствах та в науково-дослідних установах відповідної галузі чи спеціальності, яку викладач читає. Про те, що більшість вітчизняних університетів перестали бути місцем створення нових знань, говориться вже відкрито [8].

На думку В. Ковтунця, в Україні є ВНЗ, які можуть увійти до світових рейтингів, і є вчені, котрі регулярно публікують свої праці у виданнях, що читають їх зарубіжні колеги. Разом з тим, в Україні чинним Законом України “Про вищу освіту” встановлено надто високий показник навчального навантаження на викладачів – 900 год на рік, як зазначає викладач НУКМА І. Совсун. Для порівняння: у Європі цей показник становить 200–300 год. В Україні весь науково-викладацький склад ВНЗ можна умовно поділити на три категорії [1]:

- основний штатний персонал – особи, для яких науково-викладацька діяльність у цьому ВНЗ є основним місцем роботи;
- персонал, що працює на умовах штатного сумісництва – це викладачі, для

яких науково-викладацька робота не є основним місцем роботи;

- персонал, який бере участь у навчальному процесі на умовах погодинної оплати праці.

Штатні основні викладачі ВНЗ зазвичай працюють на повну ставку. До цієї категорії належать як досвідчені науково-педагогічні кадри (професори та доктори наук, доценти, старші наукові співробітники і кандидати наук), так і молоді викладачі.

До *другої категорії* належать, як правило, науковці та виробничники Національної академії наук України, науково-дослідних інститутів, провідних підприємств і організацій. Недоліком залучення фахівців цієї категорії є невисока мотивація педагогічного самовдосконалення. Проте ці викладачі на своєму місці займаються актуальними дослідженнями та розробками і спроможні передати свій багатий досвід студентській молоді, а це особливо важливо сьогодні, коли часто немає повноцінної літньої практики студентів на сучасних підприємствах.

До *третьої категорії* викладацького складу ВНЗ входять працівники цього та інших вищих навчальних закладів, яких не можна чи недоцільно оформляти на умовах штатного сумісництва, наприклад, через невеликий обсяг педагогічного навантаження.

Авторами статті уперше запропонований національний моніторинг якості освіти ВНЗ в Україні за критерієм наявності професорів і докторів наук у конкретному ВНЗ (табл. 3).

Таблиця 3

Найкраща десятка ВНЗ України за відсотком професорів, докторів наук на одного студента

Місце	ВНЗ	Наявність проф., докт. наук у ВНЗ*	Кількість студентів у ВНЗ*	Відсоток проф. та докт. наук на одного студента
1	Національна музична академія України ім. П.І. Чайковського	178	1186	0,1500
2	Львівська національна музична академія ім. М.В. Лисенка	46	750	0,0613
3	Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)	73	1200	0,0608
4	Національний університет “Києво-Могилянська академія”	105	3382	0,0310
5	Тернопільський державний медичний університет ім. І.Я. Горбачевського	82	3000	0,0273
6	Львівська національна академія мистецтв	23	902	0,0255
7	Вищий державний навчальний заклад України “Українська медична стоматологічна академія” (м. Полтава)	84	3500	0,0240
8	Академія адвокатури України	40	1800	0,02222
9	Національний університет біоресурсів і природокористування України	222	14049	0,0158
10	Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)	179	11791	0,0152

*Примітка: дані взяті із “Довідник. Усе для абітурієнта 2009–2010”. – К. : Майстер-клас, 2009. – Вип. 14. – 672 с. (рекомендований МОН України).

Аналіз табл. 3 свідчить, що перші три сходинки наведеного рейтингу займають ВНЗ з досить невеликою кількістю студентів, але вони відомі як в Україні, так і за її межами.

У десятці найкращих ВНЗ України за відсотком професорів і докторів наук на одного студента найвищі сходинки посідають університети, де кількість студентів становить у середньому 1965 осіб. При цьому ВНЗ, де

кількість студентів перевищує 10000, – це два відомі мега-університети, такі як Національний університет біоресурсів і природокористування України та Національний гірничий університет – посідають, відповідно, лише 9 і 10-те місце. Це свідчить про те, що у великих ВНЗ України, де кількість студентів понад 10 тис., досить часто ведуть заняття викладачі, які не мають наукового

ступеня та вченого звання, а мають лише певний досвід роботи.

Прикро, але у рейтинзі за цим критерієм відсутні 9 найвпливовіших університетів з першої десятки Консолідованого рейтингу ВНЗ України за 2011 р., крім Національного університету “Києво-Могилянська академія”.

Не менш цікавим є ТОП-10 ВНЗ України за відсотком доцентів та кандидатів наук на одного студента, наведений у табл. 4.

Таблиця 4

Найкраща десятка ВНЗ в Україні за відсотком доцентів та кандидатів наук на одного студента

Місце	ВНЗ	Наявність доц. та канд. наук у ВНЗ	Кількість студентів у ВНЗ	Відсоток доц. та канд. наук на одного студента
1	Львівська нац. музична академія ім. М.В. Лисенка	111	750	0,1480
2	Вищий державний навч. заклад України “Українська медична стоматологічна академія” (м. Полтава)	444	3500	0,1268
3	Тернопільський державний медичний ун-т ім. І.Я. Горбачевського	271	3000	0,0903
4	Кременчуцький національний ун-т ім. М. Остроградського	400	4630	0,0864
5	Буковинський державний медичний ун-т (м. Чернівці)	282	3500	0,0805
6	Національний ун-т “Києво-Могилянська академія”	260	3382	0,0768
7	Національна музична академія України ім. П.І. Чайковського	86	1186	0,0725
8	Львівська національна академія мистецтв	65	902	0,0721
9	Академія внутрішніх військ МВС України (м. Харків)	120	1690	0,0710
10	Львівська державна фінансова академія	85	1200	0,0708

Аналіз табл. 4 свідчить, що за цим показником до десятки найкращих ВНЗ, як і в попередньому рейтингу, входять такі університети: Тернопільський державний медичний університет ім. І.Я. Горбачевського, Національний університет “Києво-Могилянська академія”, Львівська національна музична академія ім. М.В. Лисенка, Національна музична академія України ім. П.І. Чайковського.

Виконані дослідження, як і інші наукометричні методи, мають ймовірне подання і є статистичними. Але як індикатор беремо не число “символів” – “кількість рейтингів”, як це визначалося в попередніх моніторингах, а більшу ємність, оскільки вона прив’язана до одного знаменника, тобто до одного студента ВНЗ. Адже саме студент отримує якісну освіту у ВНЗ від викладача – професора, доктора наук, доцента, кандидата наук, і це має дуже суттєве значення щодо якості освіти. Долю науки і вищої освіти треба вирішувати не на засіданнях уряду чи в кабінетах державних службовців, а, за словами В. Ковтун ця, “це можуть зробити краще тільки самі вчені, праця яких визнана у світі; таких небагато, але вони в Україні ще є” [8].

Наука перетворюється сьогодні у безпосередньо продуктивну міць суспільства. Реалізація досягнень науки забезпечує в розвинутих країнах до $\frac{3}{4}$ приросту національного продукту. Існують різноманітні визначення наукометрії. В.В. Налімов і З.М. Мультченко визначають наукометрію як “кількісні методи вивчення науки інформаційного процесу”. Б.Я. Брусиловський пропонує ви-

значати наукометрію як “математичні коректні методи вивчення науки” [9]. На нашу думку, зарахування до наукометричних лише кількісних методів аналізу науки, як це роблять і деякі інші автори, є не зовсім виправданим, оскільки в цьому випадку наукометричні методи аналізу науки дорівнюють соціологічним, психометричним методам вимірювання тощо. Крім того, відсутність чіткої дефініції наукометрії не дає змоги відокремити її від математичного моделювання науки чи від теорії прийнятих рішень, ускладнює постановку завдань для наукометричних досліджень. Тому й має сенс, наприклад, у дослідженні науки з якості освіти виділити особливу дисципліну – наукометрію, що має виявляти об’єктивні кількісні та якісні закономірності. Наукометричними виявляються, без сумніву, кількість учених, кількість викладачів без ступеня, загальна кількість викладачів та вчених у ВНЗ, кількість студентів у ВНЗ, а їх відношення певною мірою визначає і якість освіти. Найкраща десятка ВНЗ України за цим критерієм наведена в табл. 5.

Існують і інші визначення наукометрії як якості освіти – за кількістю винагород, отриманих студентами ВНЗ державної та недержавної форм власності і за галузями. Аналіз розподілу винагород між студентами ВНЗ III і IV рівнів акредитації у Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт з природничих, технічних та гуманітарних робіт у 2010–2011 навчальному році наведено в табл. 6 та 7.

Таблиця 5

**Найкращі ВНЗ України за відсотком викладачів, учених та науковців
до кількості студентів у ВНЗ**

ВНЗ	Загальна кількість викладачів та вчених у ВНЗ*	Загальна кількість студентів у ВНЗ*	Відсоток викладачів та вчених у ВНЗ до кількості студентів ВНЗ
Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)	1132	1200	0,94333**
Львівська нац. академія мистецтв	287	902	0,308204
Тернопільський нац. педагогічний ун-т ім. В. Гнатюка	842	3000	0,280666
Нац. ун-т "Києво-Могилянська академія"	944	3382	0,279125
Нац. музична академія України ім. П.І. Чайковського	311	1186	0,26222
Буковинський державний медичний ун-т (м. Чернівці)	869	3500	0,248285
Кременчуцький нац. ун-т ім. М. Остроградського	1110	4630	0,239741
Київський нац. ун-т театру, кіно і телебачення ім. І.К. Карпенка-Карого	314	1331	0,235913
Академія внутрішніх військ МВС України (м. Харків)	398	1690	0,235503
Львівська державна фінансова академія	272	1200	0,22666

Примітка: * наведені дані використані з джерела "Довідник. Усе для абітурієнта. 2009–2010". – К.: Майстер-клас, 2009. – Вип. 14. – 672 с. (рекомендований МОН України).

** саме такі дані Нац. металургійної академії відповідають найкращим зарубіжним університетам (для порівняння: Токійський університет Японії має загальну кількість слухачів 10000 осіб, а кількість викладачів, вчених у ВНЗ – 8000 осіб, тобто 0,8%).

Таблиця 6

Розподіл нагород між студентами ВНЗ за галузями у 2010–2011 н.р.

ВНЗ	Кількість ВНЗ	Кількість нагороджених студентів	Середня кількість нагороджених студентів на один ВНЗ
ВНЗ державної форми власності			
Класичні навчальні заклади	29	432	14,9
Педагогічні та гуманітарні	31	161	5,19
Технічні	68	647	9,51
Економічні	25	146	5,84
Юридичні	6	31	5,17
Аграрні	21	93	4,43
Медичні	15	49	3,27
Культури та мистецтв	5	10	2
Фізичного виховання	4	11	2,75
Інші	30	68	2,27
В середньому по галузі	–	–	5,53
ВНЗ недержавної форми власності	83	37	0,45
По Україні	317	1685	5,3*

Примітки: дані взяті із статистичної довідки Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт за 2010/2011 н.р. (лист № 1.4/18 – 3970 від 12.12.2011 р. МОНМС України. – Інститут інноваційних технологій та змісту освіти).

* В Україні близько 817 ВНЗ, тому середня кількість нагороджених студентів на один ВНЗ становитиме близько $1685 : 817 = 2,06$.

Таблиця 7

**Кращі ВНЗ України за відсотком нагороджених студентів у 2011 р.
до загальної кількості студентів у ВНЗ**

ВНЗ	Кількість нагороджених студентів	Загальна кількість студентів	% нагороджених студентів до загальної кількості студентів ВНЗ
Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)	10	1200	0,0083
Кременчуцький національний ун-т ім. М. Остроградського	38	4360	0,0082
Харківський національний автомобільно-дорожний ун-т	38	13 430	0,0028
Сумський державний ун-т	59	22 000	0,0027
Донецький національний ун-т	46	19 941	0,0023
Донецький нац. технічний ун-т	38	17 360	0,0022
Дніпропетровський нац. ун-т ім. О. Гончара	29	13 370	0,0022
Нац. технічний ун-т "Харківський політехнічний інститут"	50	26 000	0,0019
Харківський національний ун-т радіоелектроніки	21	11 177	0,0019
Криворізький технічний ун-т	20	14 000	0,0014
Буковинський державний медичний ун-т (м. Черновці)	5	3500	0,0014
Львівський нац. ун-т ветеринарної медицини та біотехнологій	5	4000	0,0013
Запорізький національний ун-т	17	13 000	0,0013
Національний ун-т "Києво-Могилянська академія"	4	3382	0,0012
Львівська нац. академія мистецтв	1	902	0,0011

Як свідчать дані табл. 6, найвищу середню кількість нагороджених студентів мають класичні навчальні заклади з показником 14,9 на один ВНЗ; на другому місці технічні

заклади з показником 9,51; на третьому – економічні ВНЗ – 5,84. І в середньому по галузі цей показник становить 5,53. Викликають занепокоєння ВНЗ недержавної фор-

ми власності, в яких кількість нагороджених студентів на один ВНЗ становить лише 0,45. На думку авторів, до більшості ВНЗ недержавної форми власності у МОН молоді та спорту України мають бути запитання як щодо якості підготовки таких наукових робіт, так і щодо якості освіти в цілому.

Слід відзначити, що за загальною кількістю винагород саме ВНЗ-організатори мають найкращі показники: Сумський державний університет – 59, Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут” – 50 та Донецький національний університет – 46. Проте 40% ВНЗ із 15 найкращих мають кількість студентів до 5 тис., а перші два місця посідають саме такі ВНЗ, як Національна металургійна академія України та Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, де загальна кількість студентів становить 1200 та 4360, відповідно. До того ж лідерами за кількістю винагород на одного студента ВНЗ у 2011 р. стали переважно не столичні ВНЗ України.

На думку авторів, у наступні роки у вищій школі доцільно продовжувати стимулювати підготовку спеціалістів з міждисциплінарних напрямів, оскільки саме вони зумовлюють появу нових професій, скорочення термінів апробації та впровадження в практику професій майбутніх поколінь, а головне – вони забезпечують майбутньому спеціалістові професійну мобільність під час вступу до еволюційного ринку праці та включення у підприємницьку діяльність, суттєво поширюють функціональні процеси, які відбуваються в природі та суспільстві.

Про правильність цього напрямку свідчить і досвід Великобританії, де частка студентів, які навчаються за напрямом “Міждисциплінарні науки”, залишається стабільно високою – у межах 10,5–11,3% [10]. Застосовані системи якості освіти в Україні повинні коригувати з відповідними компонентами системи якості ЮНЕСКО, а саме: з якістю педагогічного персоналу; якістю навчальних програм (зміст навчання); якістю студентів; якістю інфраструктури (ресурси) та якістю управління навчальними закладами [11].

Для визнання українських дипломів ВНЗ у світі в Україні повинна бути створена Рада з якості вищої освіти та регіональні Ради з фінансування вищої освіти за зразком Англії, Шотландії, Уельсу чи Північної Ірландії. До Ради з якості освіти в Україні слід залучати закордонних експертів (фахівців, учених). Можливо, такий підхід забезпечить не лише дійсне підвищення якості освіти, а й належну прозорість та об’єктивність присвоєння університету статусу “національний”, “дослідний”.

Україна крокує до Європи, де вищі стандарти якості освіти і якості життя. Вітчизняна ж законодавча база потребує доопрацю-

вання. Так, в урядовому законопроекті “Про вищу освіту” (ст. 55) передбачено здобуття наукового рівня доктора філософії та ще окремо доктора наук. Але, ж відомо, що філософія – це наука. *По-перше*, це не відповідає Європейському законодавству з вищої освіти, де визначено такі рівні освіти: бакалавр, магістр, доктор філософії; *по-друге*, це видає намагання окремих урядовців і вчених вмонтувати “старий” Закон України “Про вищу освіту” в “новий”, де залишається подвійний захист ступеня доктора наук в Україні [12].

Зразками вищої освіти в Україні є національні та дослідні університети, де поєднується навчання студентів з науковою роботою, вони залучені до участі у науково-дослідній роботі, наукових школах і навіть беруть безпосередню участь у проведенні фундаментальних досліджень. Певний досвід з цих питань має Національний університет “Києво-Могилянська академія” та Київський національний торговельно-економічний університет.

Державні дипломи, які видають Національний університет “Києво-Могилянська академія” та Київський національний торговельно-економічний університет, є, перш за все, свідченням того, що їх володарі успішно опанували зміст відповідних програм і стандартів вищої освіти в Україні. Кваліфікація цих ВНЗ передбачає спроможність самостійно вирішувати проблеми, які виникають, та прилаштовуватися до умов нестабільного середовища.

Про високий рівень освіти в НУКМА та КНТЕУ свідчать консолідовані рейтинги ВНЗ України (за ЮНЕСКО, КОМАС та Вебометрикс), де Києво-Могилянська академія посідає третє місце, а КНТЕУ – 22, проте серед економічних ВНЗ також третє місце. Серед найкращих київських ВНЗ НУКМА та КНТЕУ посідають, відповідно, 3-тє та 7-ме місце, але серед економічних ВНЗ КНТЕУ має 2-ге місце. До того ж НУКМА посідає 2-ге місце серед кращих класичних університетів в Україні. За інформаційним ресурсом “Освіта.ua” PhD програми НУКМА та КНТЕУ визначені як зразкові. НУ “Києво-Могилянська академія” посідає 1-ше місце в оцінюванні соціальних та політичних наук в Україні, а КНТЕУ посідає 2-ге місце в оцінюванні економічних наук в Україні.

Таким чином, постійне підвищення якості освіти в цих ВНЗ робить їх одними з основних ньюз-мейкерів в Україні в галузі освіти.

IV. Висновки

Щоб бути конкурентоспроможними в умовах сучасної економіки з її науковими технологіями викладачам слід ширше запроваджувати інновації у викладанні дисципліни, а це не складно для вчених, які мають практичний досвід в університетах, на

виробництві, у науково-дослідних інститутах та пройшли стажування за фахом за кордоном або є членами міжнародних академій.

Для визнання дипломів українських ВНЗ у світі ми пропонуємо створення Ради з якості вищої освіти із залученням до 50% закордонних експертів (фахівців, учених).

Виконані дослідження переконливо свідчать, що якість освіти ВНЗ характеризується не загальною кількістю студентів у ньому, а, насамперед, співвідношенням кількості студентів у ВНЗ до загальної кількості викладачів, які мають вчене звання та науковий ступінь, а також якістю доуніверситетської освіти.

Список використаної літератури

1. Мікульонюк І. Забезпечення якості професорсько-викладацького складу ВНЗ – основа ефективної підготовки фахівців / І. Мікульонюк // Вища школа. – Л., 2011. – № 5–6. – С. 12–20.
2. Брюховецький В. Дослідження реорганізаційних проектів у процедурі вступу до ВНЗ України на прикладі “Києво-Могилянської академії” / В. Брюховецький, О. Кірієнко, В. Ковальчук // Вища школа. – Л. – 2011. – № 7–8. – С. 38–51.
3. Глобальні проблеми світу : атлас. – 2-ге вид. світового банку реконструкції і розвитку. – К. : ДНВП “Картографія”, 2009. – 144 с.
4. Андрушина О. Освітні інвестиції в контексті національного моніторингу якості загальної освіти (досвід США) / О. Андрушина // Вища школа. – Л. – 2011. – № 3. – С. 62–68.
5. Образование в Японии: секрет невиданного прорыва // Сучасна освіта. – 2011. – № 12. – С. 28–29.
6. Оксфорд, Кембридж – витoki лідерства // Сучасна освіта. – 2011. – № 12. – С. 28–29.
7. Результати громадського спостереження за вступною кампанією 2011 року (1–10 серпня) // Сучасна освіта. – 2011. – № 9. – С. 24–25.
8. Онiщенко О. Коли в наші університети повернеться наука? / О. Онiщенко // Дзеркало тижня. – К. – 2012. – № 1 (49). – С. 12. – 14–20 січня.
9. Хайтун С.Д. Наукометрия. Состояние и перспективы / С.Д. Хайтун. – М. : Наука, 1983. – 344 с.
10. Тарасюк Л.Н. Квалиметрические показатели высшего образования в Великобритании / Л.Н. Тарасюк // Квалиметрия человека и образования. Методология и практика. – М., 2000. – Кн. 4: Мониторинг качества образования и опыт. – С. 92–97.
11. Пашков А.П. Вища освіта з БЖД людини (на прикладі “Києво-Могилянської академії”) / А.П. Пашков // Безпека життя і діяльності людини – освіта, наука, практика : зб. наук. праць 10-ї Міжн. наук. – метод. конф. – К., 2011. – С. 499–507.
12. Законодавство України про освіту // Збірник офіційних текстів законів станом на 1 лютого 2012 року. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 272 с.

Стаття надійшла до редакції 21 лютого 2012 р.

Пашков А.П., Нападовская Л.А. Качество профессорско-преподавательского состава вузов – залог эффективной подготовки специалистов

В статье исследованы рейтинги вузов за 2011 г. Представлена инновационная методология качества образования и эффективной подготовки специалистов. Впервые предложена и обоснована лучшая десятка вузов относительно количества профессоров (докторов наук) и доцентов (кандидатов наук) на одного студента.

Ключевые слова: человек, высшее образование, исследование, мониторинг, рейтинг, качество образования, наукометрия.

Pashkov A., Napadovska L. The quality of universities teaching staff – a pledge of effective specialists training

We give a survey of contemporary university rankings for 2011. We present an innovative methodology for the quality of education and effective training. The best ten of Institutions of higher learning is first offered and reasonable after the amount of professors (doctors) and Associate Professors (PhD) per student.

Key words: man, higher education, research, monitoring, rating, quality of education, knowledge.

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською, російською та англійською мовами (до 100 слів).

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат .doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора