

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Агєєв Д.О.</i> СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ	5
<i>Антофій Н.М., Фомішина В.М.</i> ВИРОБНИЦТВО І ЗАЙНЯТІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	11
<i>Гринкевич С.С.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТОК І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ЛІМІТУЮЧІ ТА СТИМУЛЮЮЧІ АСПЕКТИ.....	16
<i>Зінов'єв І.Ф.</i> СТРАТЕГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНИ.....	24
<i>Клименко С.Є.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ КОНЦЕПЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ, ЗАСНОВАНОЇ НА ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОМУ ПАРТНЕРСТВІ	31
<i>Лубенченко О.Е.</i> ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....	38
<i>Макарова І.С.</i> ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	44
<i>Макущенко Л.І.</i> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СМЕРТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ	51
<i>Оліфіренко Л.Д.</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІННІ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД	58
<i>Трохимець О.І.</i> РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	63

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Баєв В.В.</i> КРИТЕРІЇ ЯКОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ПОСЛУГИ.....	68
<i>Іляш О.І.</i> КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СУБРЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	73
<i>Петрушевський Ю.Л.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ЖКГ НА ПІДСТАВІ УРАХУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ	81
<i>Приварникова І.Ю., Паустовський Є.С.</i> ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРОВЕДЕННЯ ЧЕМПІОНАТУ ЄВРОПИ З ФУТБОЛУ ЄВРО-2012 В УКРАЇНІ	87
<i>Пуліна Т.В.</i> ОЦІНЮВАННЯ УМОВ СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	91
<i>Солодовнік О.О.</i> ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	98
<i>Строкаченко О.І.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ.....	104
<i>Тимофєєва О.А.</i> МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ ФІЗИЧНИМ ОСОБАМ ПІД ЧАС БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА.....	110
<i>Фещенко Н.М.</i> ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	116

<i>Фрич А.О.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	124
<i>Чехова І.В., Кислицька І.О., Таранюк Т.З.</i> ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ	128
<i>Шулюк Є.В.</i> ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ УКРАЇНИ.....	134

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Дяченко О.Г.</i> ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ ЯК РІВНЯ ЗАПАСУ	138
<i>Комазов П.В.</i> КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	145
<i>Порохня В.М.</i> ДИФЕРЕНЦІАЛ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛЕВЕРИДЖУ – ГОЛОВНИЙ ЗАСІБ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	149
<i>Хорошенька Л.В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ПОПИТУ НА ЦІЛЬОВОМУ РИНКУ	155

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Антонюк А.А., Шмиголь Н.М.</i> МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
<i>Диленко В.О.</i> ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ У СИСТЕМІ ВИРОБНИКІВ	168
<i>Дутчак Р.Р.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	172
<i>Жилінська Л.О.</i> НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА	178
<i>Закаблук Г.О.</i> ТАРИФНА СИСТЕМА, МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ	185
<i>Кіктенко З.П., Тимофеев А.Д.</i> РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У МЕРЕЖАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	190
<i>Корієв В.Л., Семілетова Г.А.</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	195
<i>Попова В.Д.</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НАПІВПРОВІДНИКОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	201
<i>Семенов Г.А., Квасова А.О.</i> УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	210
<i>Семенов Г.А., Кременчутська Ю.Р.</i> ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТАБІЛІЗАЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	217
<i>Тунік А.Г.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ “МАРГАНЕЦЬКИЙ ГЗК”	223
<i>Ядранський Д.М.</i> ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	227

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Конопля Ю.О.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	232
<i>Покатаєва О.В.</i> ДОЦІЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНОЇ ШКАЛИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	237
<i>Сергєєва Л.Н., Миронов О.А.</i> КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ	245
<i>Скоробогатова Н.Є.</i> ВПЛИВ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ НА ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	249
<i>Мордвінова І.О.</i> ФОРМУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ	254
<i>Пивоваров М.Г.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ОЗНАК МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ КРАЇНИ	259

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 338.26:65.012.2

Д.О. Агєєв

здобувач
Класичний приватний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ

У статті розглянуто світовий досвід упровадження державних цільових програм на прикладі країн Європейського Союзу, США, Канади, Японії, Австралії, Російської Федерації.

Ключові слова: розвиток, планування, програмування, державна політика, моніторинг, економічне зростання.

I. Вступ

Удосконалення нових методів державного регулювання економічного розвитку потребує детального вивчення попереднього досвіду упровадження зазначених методів у світовій практиці державного управління. Дослідження будь-якого процесу в історичній площині дає змогу встановити причинно-наслідкові закони його існування.

Застосування державних цільових програм для підвищення темпів економічного зростання здійснювалося багатьма країнами різних економічних формацій упродовж XX – початку XXI ст. Державні цільові програми є дієвими інструментами державного регулювання у європейських країнах, США, Японії, Австралії, Новій Зеландії, пострадянських країнах. Крім того, досвід застосування програмування як основного методу державної економічної політики активно застосовувався у СРСР.

Досягнення цільового програмування у світі відображено як у дослідженнях вітчизняних науковців – І.В. Запатріної [6], І.Я. Чугунова, О.В. Ярошенка [7], так і в наукових працях зарубіжних дослідників – В.В. Бандурина, В.В. Касаткіна, Р.А. Кочкарова [2], М. Лендьєла [3], В.В. Сєдова [4], С.В. Торопова [1].

Зміна структури світового виробничого процесу, циклічність розвитку економіки викликають необхідність втручання держави в економічний простір як найбільшого інвестора. Саме держава повинна збалансувати економічну систему для ефективного розвитку, забезпечувати поступальний розвиток народного господарства. Відповідним інструментом впливу на соціально-економічний розвиток з боку держави є цільові програми (програми розвитку), які, у свою чергу, забезпечують інноваційно-інвестиційний роз-

виток. Для ефективного впровадження цільового програмування в систему важелів державного впливу на теперішньому етапі розвитку державної політики необхідно вивчати досвід застосування цільових програм у світі.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити досвід запровадження цільового програмування у країнах з розвинутою ринковою економікою, СРСР та Російській Федерації, виділити фактори, що позитивно впливають на економіку досліджуваних країн та народне господарство в цілому.

III. Результати

Досліджуючи етапи розвитку програмування економічних процесів, звернемося до досвіду запровадження цільових програм у СРСР, ЄС, країнах-членах ЄС, Японії, США, Канаді, Новій Зеландії, Російській Федерації та ін.

Багаторічний досвід управління розвитком народного господарства в СРСР дав змогу створити достатньо розвинуту систему планування, засновану на поєднанні всіх трьох видів планування: довгострокового, середнь-строкового (п'ятирічні плани) і короткострокового (річні плани) [1, с. 73].

Ця модель заснована на народногосподарському плануванні, під яким розуміють процес складання і виконання плану розвитку національної економіки на певний період: рік, п'ять років і більше.

План є системою показників, що характеризують стан економіки на кінець планованого періоду. Складання плану передбачає вивчення стану економіки, виявлення наявних проблем та ресурсів, вибір напрямів використання ресурсів і загального економічного розвитку, розробку відповідної системи показників на період планового розвитку.

Уперше директивне планування почало застосовуватися в СРСР із прийняттям

першого плану на 1923/1924 фінансовий рік [4, с. 104]. Цей план включав у себе розробку та впровадження "Державного плану електрифікації Росії" й передбачав широкомасштабну для свого часу спробу комплексної розробки заходів з метою прискореного зростання виробництва та використання електроенергії в Росії [2, с. 32].

З 1928/1929 фінансового року почалося планування на 5 років, до 1991 р. було прийнято 13 п'ятирічних планів.

Основним принципом планування в СРСР був принцип демократичного централізму, який передбачав складання народногосподарського плану на основі його проекту, створеного з пропозицій підприємств і відповідних галузей. У рамках цих пропозицій здійснювалося погодження основних показників плану за ресурсами як між галузями, так і в рамках окремих галузей. Потім цей збалансований проект виносився на затвердження найвищого законодавчого органу – Верховної Ради СРСР. Після законодавчого затвердження народногосподарський план ставав законом, обов'язковим для виконання. З урахуванням народногосподарського плану кожне підприємство отримувало планове завдання, яке було зобов'язане виконати.

Абсолютно очевидно, що директивне планування могло здійснюватися в умовах, коли всі підприємства були об'єктами державної власності.

Національна економіка уявлялася у вигляді одного великого підприємства, яке, подібно до будь-якого підприємства, повинне планувати свою діяльність [4, с. 104].

Цільове програмування розвивалося в СРСР як метод зосередження державних ресурсів на основних напрямках розвитку держави, його метою було подолання суперечності між галузевим та територіальним плануванням. Досить високої ефективності використання програмно-цільового підходу в плановій економіці досягало, передусім, завдяки організаційним можливостям директивного об'єднання ресурсів та виконавців [3, с. 11].

Цільові програми використовуються в інтересах досягнень комбінації різних цілей, тому вони дістали назву "комплексних". Серед регіональних програм у США можна назвати програму "Освоєння і розвиток ресурсів долини ріки Теннессі", розпочату у 1933 р. президентом Ф. Рузвельтом, продовжену в 1970–1990 рр. і пролонговану до наших днів. Це типова комплексна довгострокова програма, що передбачає соціально-економічний розвиток штату Теннессі шляхом спільного вирішення ряду невідкладних завдань. Серед них можна назвати такі: освоєння потенційних гідроенергетичних ресурсів, розширення існуючих і створення нових водойм для поліпшення посушливого клімату і джерел зрошення земель; меліорація й освоєння посушливих земель штату; піднесення сільськогосподарського виробництва; поліпшення умов проживання населення, створення нових робочих місць, поліпшення екології всього штату та ін.

За бюджетні кошти було збудовано каскад гідроелектростанцій, які стали відпускати електроенергію за цінами, що ледь перевищували собівартість. Це залучило значні інвестиції в економіку штату та забезпечило промислове піднесення у величезному регіоні, здійснення електрифікації околиць ферм, створення промислової і соціальної інфраструктури, що мало наслідком велику кількість нових робочих місць.

За масштабами, багатоцільовою спрямованістю державна програма "Освоєння і розвиток ресурсів долини ріки Теннессі" не має аналогів у світі.

У Японії цільове програмування виступає як засіб стимулювання наукових галузей (електроніки, робототехніки, інформаційних систем). Указуючи головні напрями економічної й соціальної політики держави, програми і плани розглядаються як базові орієнтири для приватного підприємництва та національного розвитку в цілому. Економічне програмування в Японії має індикативний характер, метою якого є формулювання даних про майбутню економічну структуру і головні напрями розвитку, для того щоб вирішувати такі завдання:

- орієнтувати приватний сектор;
- зафіксувати сфери, де наявність гострих проблем потребує більш активного державного втручання;
- забезпечити основу для урядового контролю за економікою, встановити масштаби і характер цієї участі.

Державне регулювання в Японії є поєднанням економічних прогнозів із заходами прямого і непрямого регулювання економіки. Незважаючи на індикативний характер, державне програмування дуже впливає на господарське життя країни [7, с. 72–74].

Починаючи із середини 1950-х рр. у Японії розроблено 13 загальнонаціональних планів соціально-економічного розвитку країни. Для розробки довгострокових економічних планів, координування основних заходів та моніторингу впровадження цільових програм у Японії функціонує Бюро планування, Національний інститут прогнозних досліджень, Управління економічного планування [2, с. 23].

Цільові програми також застосовують такі країни Азії, як Індія, Малайзія, Індонезія. У Південній Кореї потужне централізоване планування з використанням середньо- та довгострокових планів і цільових програм із застосуванням деталізованих, виробничих

завдань поєднане з потужною системою моніторингу виробничої діяльності та безжальним економічним й адміністративним вилученням господарюючих суб'єктів, що не досягли позитивних запрограмованих показників [2, с. 30–31].

На сьогодні одним з основних принципів структурної, зокрема й регіональної, політики Європейського Союзу, є принцип програмування, який передбачає розроблення багаторічних планів розвитку та підпорядкованих галузевих чи інтегрованих операційних програм на партнерських засадах між органами влади різних рівнів країн-членів, Європейською комісією, представниками інших суспільних секторів. У цих пріоритетах ураховано пріоритети національної стратегії розвитку, стратегій розвитку окремих галузей, цілі розвитку регіонів.

Для оптимізації управління структурною політикою ЄС на території держав-членів створюють окремі керівні органи для кожної операційної програми та керівний орган реалізації загального (в національних масштабах) плану розвитку.

Для моніторингу реалізації цілей планів розвитку і, відповідно, підпорядкованих операційних програм країни-члени ЄС створюють комісії (комітети) моніторингу для загального плану розвитку і для кожної операційної програми окремо. У практиці оцінювання програм структурної політики ЄС використовують три типи оцінювань: попереднє, проміжне та завершальне.

Крім того, в програмних документах визначають кілька цілей:

- операційні цілі, реалізуються у формі продукту (наслідку), тобто конкретних заходів, які заплановано здійснити;
- специфічні (конкретні) цілі, що досягаються у формі результату, тобто безпосереднього ефекту від реалізації програми;
- стратегічні (загальні) цілі, виконання яких справляє вплив, тобто опосередкований середньо- чи довгостроковий наслідок на розвиток певної сфери.

Одна з головних вимог Європейської комісії – широке оприлюднення звітів про результати оцінювання серед громадськості [3, с. 16–17].

У європейських державах, як правило, програми розробляються для розвитку галузей із тривалим інвестиційним періодом і низькою рентабельністю, що робить невигідним вкладення в них приватного капіталу. Досвід реалізації цих програм показує, що держзамовлення орієнтоване на збереження традиційних галузей – вугільної промисловості, чорної металургії, суднобудування.

Лідером у застосуванні державних цільових програм у регіональній політиці є Західна Європа. Так, за допомогою державних

цільових програм здійснено розвиток двох третин території. До законодавства країн Західної Європи було введено поняття “суспільне завдання”, що в сучасному розумінні відповідає цільовій програмі. Основним напрямом цільової програми було поліпшення регіональної господарської структури, що створило передумови для стимулювання інвестицій у конкретні регіони шляхом виділення субсидій на розвиток промисловості й інфраструктури з державного і земельного бюджетів, а також Європейського фонду регіонального розвитку.

Через державні програми реалізується розвиток 40% території Великобританії, 90% території Норвегії.

Програми регіонального розвитку, регіональні бюджетні фонди і відомства чи спеціальні органи, які їх реалізують, створено в усіх західноєвропейських країнах. У регіонах відповідно до цільових програм створюються державні підприємства, що вкладають бюджетні кошти в розвиток інфраструктури. Так, частка держави у фінансуванні промисловості півдня Італії становить більше ніж половину коштів, намічених програмами соціально-економічного розвитку Італії.

Франція перейшла до індикативного планування наприкінці 1960-х рр. Французький план являє собою стратегічну програму, що не містить обов'язкових обсягів у вартісному і натуральному виразі, а показує бажаний напрям розвитку економіки та координацію всіх учасників. Основу французького досвіду програмування становлять розробка і виконання середньострокових програм економічного і соціального розвитку (на 4–5 років). Саме в ці програми закладаються всі найважливіші параметри економічної політики держави в довгостроковому структурному аспекті – політики розвитку і політики структурної рівноваги. Середньострокові програми доповнюються короткостроковими державними програмами, так званими економічними бюджетами (на один рік), які розробляються незалежно від середньострокових планів. Але, разом з тим, однорічні бюджети доповнюють середньострокові плани. Середньострокові програми й економічні бюджети на рік не є обов'язковими для виконання, тому реальність програм, їх функціональна роль визначається тією мірою, якою вони знаходять втілення в конкретному процесі регулювання, що будується незалежно, але з урахуванням існуючих перспективних рекомендацій [7, с. 73].

Цікавий досвід застосування програмно-цільового методу в Новій Зеландії. Запровадження цього методу здійснювалося в межах реформи з уведення в діяльність держави ринкових інструментів і стимулів. У системі державних фінансів країни широко застосовуються контракти на виконання

державних замовлень; контракти з державними службовцями, де фіксуються цільові показники очолюваних ними структур; договори між державою й міністерствами на виконання послуг із реалізації державних функцій; договори між міністерствами та іншими державними організаціями тощо. У 1994 р. тут було ухвалено закон про фінансову відповідальність, який започаткував практику середньострокового бюджетування, спрямовану на безпосередні результати, що краще вимірюються і контролюються. Бюджетний процес у Новій Зеландії передбачає розробку програмної заяви щодо бюджетної політики, звіту про бюджетну політику й довгострокового фінансового та економічного прогнозу [6, с. 5–7].

Конституція Канади як федеративної республіки визначає, що відповідальність за економічний розвиток регіонів поділяють федеративний уряд, уряди провінцій та муніципалітети.

Федеральний уряд Канади наразі використовує кілька інструментів регіональної політики, а саме:

- 1) агентства регіонального розвитку;
- 2) угоди щодо розвитку міст;
- 3) фінансування розвитку інфраструктури;
- 4) партнерства між бізнесом та органами влади.

Відповідальними за реалізацію федеральних програмних заходів є агентства регіонального розвитку, що мають доступ до різних публічних фінансових ресурсів, зокрема до федеральних бюджетних програм для діяльності агентств, ресурсів інших федеральних програм, які діють на території їхніх регіонів, ресурсів, залучених із бюджетів провінцій та муніципалітетів як результат партнерських ініціатив.

Основні пріоритети діяльності агентств – сприяння розвитку малих і середніх підприємств, торгівлі та залученню інвестицій, а також диверсифікації економіки. Це досягається шляхом партнерського співробітництва урядів різних рівнів, приватного сектору, університетів та громадськості.

Відповідальним органом за загальне впровадження, моніторинг та оцінювання цільових програм у Канаді є Рада казначейства [3, с. 15–16].

Так, у 1992 р. спустошливе зникнення запасів тріски біля атлантичного узбережжя призвело до серйозних ускладнень для розвитку Атлантичної Канади, у зв'язку з чим урядом Канади був оголошений мораторій на рибний промисел. Понад 40 тис. рибалок атлантичних провінцій втратили роботу. Атлантичний регіон складається з чотирьох провінцій, розташованих на атлантичному узбережжі, населення яких у 2004 р. становило 2,4 млн осіб. Зважаючи на відносно

малу кількість населення, регіональна економіка тривалий час залежала від природних ресурсів, тобто таких галузей, як рибальство, лісозаготівля, фермерство та гірничо-промисловість. Водночас розвиток наукомістких галузей характеризувався низьким відсотком зайнятого населення. Саме задля структурної перебудови економіки атлантичного регіону було впроваджено регіональні програми розвитку наукомістких галузей, основною метою яких повинно було стати:

- 1) сприяння економічному зростанню та конкурентоспроможності підприємств регіону;
- 2) надання допомоги сільським громадам, щоб вони стали економічно самодостатніми;
- 3) вплив і коригування федеральної політики та спрямування державних інвестицій в економічне зростання Атлантичної Канади.

Для досягнення поставленої мети було створено Агентство розвитку можливостей Атлантичної Канади та Атлантичний інноваційний фонд. Завданням зазначених державних структур є:

- 1) активізація діяльності в напрямі розбудови спроможності до інновацій та наукових досліджень і розробок, які ведуть до створення нових технологій, продуктів, процесів чи послуг, що сприяють економічному зростанню Атлантичної Канади;

- 2) підвищення спроможності до комерціалізації продуктів наукових розробок;

- 3) зміцнення інноваційної спроможності регіону шляхом підтримки досліджень, розробок і комерціалізації партнерських зв'язків та об'єднання приватних фірм, університетів, дослідних інститутів та інших організацій Атлантичної Канади;

- 4) підвищення спроможності регіону щодо доступу до фінансових ресурсів, спрямованих на виконання федеральних програм.

На вирішення поставлених завдань урядом Канади було спрямовано 300 млн канадських доларів за 2005–2009 рр. Успішна діяльність фонду, спрямування коштів на попереднє оцінювання впровадження програми привели до того, що вже на початковому етапі було отримано додатково 1,14 дол. на кожен долар, інвестований у державну цільову програму розвитку атлантичного регіону, значно зміцнилися зв'язки в інноваційній системі регіону, збільшилась кількість наукових досліджень, відбувся процес комерціалізації технологій [3, с. 92–94].

Цільові програми розвитку використовуються і в Російській Федерації як один з ефективних інструментів економічного зростання та соціального розвитку. Федеральні цільові програми і міждержавні цільові програми, у здійсненні яких бере участь Російська Федерація, – це пов'язаний за завдан-

нями, ресурсами і термінами здійснення комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, що забезпечують ефективне вирішення системних проблем у сфері державного, економічного, екологічного, соціального і культурного розвитку Російської Федерації.

Цільові програми є одним з найважливіших засобів реалізації структурної політики держави, активної дії на її соціально-економічний розвиток і мають бути зосереджені на реалізації великомасштабних, найбільш важливих для держави інвестиційних і науково-технічних проектів, спрямованих на вирішення системних проблем, що входять у сферу компетенції федеральних органів виконавчої влади.

Цільова програма в Російській Федерації може включати декілька підпрограм, спрямованих на вирішення конкретних завдань у рамках програми. Поділ цільової програми на підпрограми здійснюється виходячи з масштабності і складності вирішуваних проблем, а також необхідності раціональної організації їх вирішення.

Цільові програми в Росії групуються за такими розділами:

- розвиток соціальної інфраструктури (“Житло” на 2002–2010 рр., “Соціальний розвиток села до 2012 року” та ін.);
- розвиток транспортної інфраструктури (“Модернізація транспортної системи Росії (2002–2010 рр.), Підвищення безпеки дорожнього руху у 2006–2012 роках”);
- нове покоління (“Діти Росії” на 2007–2010 роки, програма розвитку освіти на 2006–2010 рр., “Розвиток фізичної культури та спорту в Російській Федерації на 2006–2015 роки” та ін.);
- безпека та екологія (“Світовий океан”, “Збереження та відновлення родючості ґрунту земель сільськогосподарського призначення та агроландшафтів як національного здобутку Росії на 2006–2010 рр. та на період до 2012 року” тощо);
- розвиток науки та технологій (“Розвиток Калінінградської області на період до 2014 року”, “Південь Росії (2008–2012 роки)” та ін.);
- розвиток державних інститутів (“Розвиток державної статистики в 2007–2011 роках”, “Розвиток судової системи Росії на 2007–2011 роки”) [5].

Отже, цільові програми в Російській Федерації є невід’ємною частиною функціонування ефективної бюджетної політики, спрямованої на врегулювання найважливіших проблем, які неможливо вирішити за допомогою ринкових механізмів.

IV. Висновки

Світовий досвід запровадження державних цільових програм як одного з основних важелів впливу на соціально-економічні процеси доводів їх дієвість та ефективність. Державні цільові програми активно застосовують уряди країн з розвинутою ринковою економікою – США, країн-членів ЄС, Австралії, Нової Зеландії, Японії. Крім того, значний досвід застосування програмування у сфері державних фінансів мають країни пострадянського простору, оскільки планування і програмування було невід’ємною частиною державної фінансово-кредитної політики СРСР.

Еволюціонування системи цільового програмування привело до удосконалення методів контролю та відповідальності виконавців (розпорядників коштів, координаторів) цільових програм за досягнуті результати.

За допомогою дослідження світового досвіду цільового програмування встановлено, що державні цільові програми – це ефективний важіль державного регулювання економіки та соціальної сфери країни, дієвий інструмент державної політики, перевірений часом, а також єдиний механізм вирівнювання диспропорцій розвитку окремих регіонів та галузей країни.

Вивчення та запозичення світового досвіду запровадження в систему важелів управління економікою країни обґрунтоване необхідністю достовірної оцінки ефективності досягнутих вітчизняними програмами показників, обсягів державних ресурсів, що були витрачені на їх досягнення, важливістю досягнутих показників для економіко-соціального розвитку, удосконалення вітчизняної системи цільового програмування.

Список використаної літератури

1. Бандурин В.В. Проблемы реформирования системы управления государственной собственностью : монография / В.В. Бандурин, В.В. Касаткин, С.В. Торопов. – М. : Изд-во Полиграфресурсы, 2000. – 336 с.
2. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка / Р.А. Кочкаров. – М. : Финн. Акад. при Пр-ве РФ. : Экономика, 2007. – 223 с.
3. Лендьел М. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / М. Лендьел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак. – К. : К.І.С., 2007. – 120 с.
4. Седов В.В. Экономическая теория : в 3 ч. : учеб. пособ. / В.В. Седов. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2002. – Ч. 3. Макроэкономика. – 115 с.
5. Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.programs-gov.ru>.

6. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.

7. Ярошенко О.В. Програмно-цільовий метод управління на регіональному рівні: зарубіжний досвід і Україна / О.В. Ярошенко // Економіка та держава. – 2008. – № 3. – С. 71–75.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2012 р.

Агеев Д.А. Мировой опыт внедрения государственных целевых программ

В статье рассмотрен мировой опыт внедрения государственных целевых программ на примере стран Европейского Союза, США, Канады, Японии, Австралии, Российской Федерации.

Ключевые слова: развитие, планирование, программирование, государственная политика, мониторинг, экономический рост.

Ageyev D. The world experience of state goals programs implementing

The article deals with the world experience of implementing state goals programs for example countries of the European Union, the USA, Canada, Japan, Australia, Russian Federation.

Key words: development, planning, programming, state policy, monitoring, economic growth.

УДК 330.101.541

Н.М. Антофій

доктор економічних наук, доцент
Новокаховський політехнічний інститут

В.М. Фомішина

кандидат економічних наук, доцент
Херсонський національний технічний університет

ВИРОБНИЦТВО І ЗАЙНЯТІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

У статті викладено основні теоретичні аспекти концепції людського розвитку, яка сьогодні набуває все ширшого застосування у практиці господарювання країн світу. Показано, що основною передумовою успішної реалізації цієї концепції є динамічне, ефективне національне виробництво, яке забезпечує мотивацію населення до офіційної зайнятості і високопродуктивної праці.

Ключові слова: людський розвиток, суспільний прогрес, матеріальне виробництво, сфера послуг, зайнятість, економічно активне населення.

I. Вступ

У посттрадиційній концепції розвитку економічних систем на перше місце серед чинників виробництва виходить людський капітал. Уже упродовж другої половини ХХ ст. традиційні джерела національної могутності поступилися таким факторам, як розвиток сфери інформаційних технологій, розбудова суспільства знань, розвиток людського капіталу. Згодом теорія людського капіталу стала вихідним пунктом у становленні концепції людського розвитку.

У концепції людського розвитку на першому місці не здатність до продуктивної праці (тобто економічна цінність індивіда), а розвиток людини шляхом розширення можливостей вибору завдяки зростанню доходу, тривалості життя й освіти. Людина розуміється не тільки як економічний ресурс, а і як кінцева мета суспільно-економічного розвитку. Набувають нового звучання соціально-економічні аспекти підходу до визначення місця й ролі людини в економічних системах. У такому разі стають значущими не тільки ті фактори, що впливають на економічний розвиток через кількісні характеристики виробництва і споживання, через формування людського капіталу як головної продуктивної сили (головна ресурсна складова розвитку), а й ті, які зумовлюють якість життя в широкому сенсі та формують сприйняття людини як загальноцивілізаційної єдиної цінності.

Концепція людського розвитку наголошує, що суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовані важливі для людини можливості, зокрема: мати доступ до засо-

бів існування, що забезпечують гідний рівень життя; прожити довге й здорове життя; здобувати, розширювати, удосконалювати й оновлювати знання. У класичному визначенні метою людського розвитку є “створення середовища, що надає людям можливість насолоджуватися довгим, здоровим і творчим життям” [2, с. 25].

Значну увагу проблемам людського розвитку в Україні приділяють такі вітчизняні вчені, як: О. Грішнова, Т. Драгунова, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Хмелевська та ін. Активно досліджуються основні соціальні складові людського розвитку – демографічні аспекти людського розвитку (здоров'я, тривалість життя, старіння, народжуваність, репродуктивне здоров'я); вплив освіти на людський розвиток; роль держави; гендерна нерівність; проблеми охорони навколишнього середовища. Водночас економічні аспекти (виробництво і зайнятість), що лежать в основі всіх компонентів людського розвитку, забезпечуючи доступ до споживання засобів існування, які становлять матеріальну і духовну основу людського розвитку, часто залишаються поза увагою дослідників. Хоча ідея матеріального споживання поступається ширшій концепції людського розвитку, яка дає змогу переглянути основні життєві цінності, більш рівномірно розподілити їх у системі існування людства, проте матеріальні цінності і матеріальне споживання, на нашу думку, є необхідним елементом будь-якої концепції розвитку, а економічний простір являє собою ту основу, яка доповнюється, урізноманітнюється, оновлюється, проте існує вічно.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити процеси у суспільному виробництві (де створюються споживчі блага, матеріальні блага та послуги) та зайнятості (яка забезпечує виробництво благ та водночас доступ до вироблених споживчих благ), що справляють найбільший вплив на забезпечення рівних можливостей у споживанні і досягненні гідного рівня життя як складової людського розвитку.

III. Результати

Безпосередній вплив на потенційні можливості поточного споживання населення країни справляють обсяги виробництва в

галузях сільського господарства, легкої і харчової промисловості, сфери послуг. Більш опосередкований і довготривалий – виробництво в галузях добувної і переробної промисловості, будівництва та ін.

За роки реформ суттєво змінилися узагальнювальні показники діяльності вказаних сфер і галузей економіки України (табл. 1). За 20-річний період істотно скоротилися обсяги виробництва галузей, які мають інвестиційне та споживче призначення. Питома вага енерго- і матеріаломістких, а також екологічно небезпечних виробництв зростає.

Таблиця 1

**Галузева структура валового випуску товарів і послуг
(валовий випуск = 100%) [3, с. 185; 9]**

Роки	Промисловість	Будівництво	Сільське господарство	Разом промисловість, будівництво, сільське господарство	Сфера послуг
1991	56,3	7,0	17,0	80,3	19,7
1992	56,3	6,8	13,3	76,4	25,6
1995	45,3	5,8	13,0	64,1	35,9
1996	42,0	5,3	14,4	61,7	38,3
1997	39,4	4,5	13,9	57,8	42,2
1998	40,4	4,2	13,9	58,5	41,5
1999	43,4	3,9	12,7	60,0	40,0
2000	47,0	3,8	14,5	65,3	34,7
2001	42,6	4,0	14,4	61,0	39,0
2002	42,8	3,8	13,2	59,8	40,2
2003	43,4	4,3	10,9	58,6	41,4
2004	44,1	4,7	10,6	58,2	41,8
2005	44,1	4,6	9,5	58,2	41,8
2006	42,5	5,4	8,3	56,2	43,8
2007	41,4	6,0	7,2	54,6	55,4
2008	40,7	5,7	7,5	53,9	46,1
2009	36,1	4,0	8,1	48,2	51,8
2010	40,0	3,8	8,1	51,9	48,1

Частка галузей сфери матеріального виробництва скоротилася із 80,3% у 1991 р. до 59,1% у 2010 р., що в цілому є відображенням загальноцивілізаційного мейнстриму в напрямі економіки знань. Проте незадовільним показником є скорочення не тільки питомої ваги, а й абсолютних значень випуску матеріальних благ у вітчизняній економіці, адже потреби в матеріальних благах у сучасних економічних системах не скорочуються, а зростають. У передових економіках скорочення питомої ваги галузей матеріального виробництва компенсується формуванням диверсифікованої сфери послуг, підви-

щенням продуктивності праці, переміщенням виробництв до країн “третього світу” зі збереженням контролю головною компанією [10].

Скорочення відбувається в усіх галузях матеріального сектору. У будівельному секторі зменшення обсягів будівельних робіт становило у 2010 р. 5,4% (за 2009 р. – 48,2%). У промисловості, яка є основою народногосподарського комплексу будь-якої економіки, матеріальною основою її розвитку, спостерігається тенденція до втрати галузю лідуючих позицій (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво окремих видів промислової продукції в Україні [9]

Види продукції	1990 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Нафта та газовий конденсат, млн т	5,3	4,5	4,5	4,3	4,0	3,6
Бензин моторний, млн т	8,4	3,9	4,2	3,2	3,3	2,9
Масла, інші, тис. т	709	210	214	188	110	119
Волокна хімічні, тис. т	179,2	39,9	40,3	34,8	15,7	15,6
Шини – всього, тис. шт.	11203	9245	7411	6631	4805	5430
Верстати, шт.	37000	289	336	307	97	76
Експаватори, шт.	11162	813	1044	921	143	114
Автомобілі легкові, тис. шт.	156	267	380	402	65,7	75,3
Автобуси, тис. шт.	12,6	7,7	9,1	10,2	1,5	2,7
Автомобілі вантажні, тис. шт.	27,7	12,1	11,4	11,8	2,5	4,9

У галузевій структурі валового випуску товарів і послуг частка промисловості ско-

рочувалася протягом останніх 20 років від 56,3% у 1991 р. до 40% у 2010 р. В Україні

звуження промислової діяльності провокує некомпенсоване збільшення безробіття, особливо в регіонах з промисловою спеціалізацією. Кількість найманих працівників у промисловості України у 2010 р. скоротилася порівняно з 1990 р. на 61,1% [9].

Переважає у промисловості низьких та середніх технологій, критичні показники зношеності основного капіталу, недостатнє інвестування, низька інноваційна активність, значна залежність від кон'юнктури на зовнішніх ринках, висока питома вага енерго- і матеріаломістких виробництв із низькою часткою доданої вартості – такі характеристики промислового комплексу України.

У результаті галузь виявилася вразливою до проявів кризи: глибина падіння обсягу промислового виробництва у 2009 р. сягнула 21,9%. У цілому 2009 р. закінчився падінням ВВП на 15,1%, будівництва – на 48,2%, інвестицій в основний капітал – на 65,1%. Індекс споживчих цін становив 112,3%, рівень безробіття збільшився до 8,8% [7].

З початку 2010 р. у промисловості відбуваються певні позитивні зрушення, що сприяє подоланню негативних наслідків впливу світової фінансово-економічної кризи та соціально-економічному розвитку країни. Однак відновлення економіки все ще має нестійкий характер, що потребує формування та реалізації в Україні політики довгострокового економічного зростання з урахуванням екзогенних викликів та внутрішніх проблем економічного розвитку.

З огляду на позиціонування кількох останніми урядами України як країни, що претендує на місце одного із провідних аграрних виробників, здатних конкурувати на світових ринках продовольства, та враховуючи, що сільське господарство є основою вітчизняної харчової та легкої промисловості, які забезпечують населення продуктами харчування, одягом та предметами першої необхідності, коротко проаналізуємо обсяги сільськогосподарського виробництва (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяги виробництва продукції сільського господарства, % до 1990 р. [8, с. 8–9]

Роки	Загальний обсяг виробництва, % до 1990 р.	Виробництво основних видів продуктів тваринництва		
		М'ясо (у живій вазі), млн т	Молоко, млн т	Яйця, млрд шт.
1990	100	6,4	24,5	16,3
2000	53,4	2,6	12,7	8,8
2001	58,8	2,3	13,4	9,7
2002	59,5	2,5	14,1	11,3
2003	53,0	2,6	13,7	11,5
2004	63,4	2,4	13,7	12,0
2005	63,5	2,4	13,7	13,0
2006	65,1	2,6	13,3	14,2
2007	60,9	2,8	12,3	14,1
2008	71,3	2,7	11,8	15,0
2009	70,0	2,7	11,6	15,9
2010	69,3	2,9	11,2	17,1

Як видно з даних табл. 3, обсяги виробництва в галузі сьогодні становлять лише 69,3% від рівня 1990 р. Виробництво м'яса у живій вазі скоротилося більше ніж удвічі, як і молока. Забезпечення рівноваги на ринку цих продуктів може досягатися або шляхом зростання цін, або унаслідок зростання пропозиції шляхом імпорту із відповідними наслідками як для споживачів, так і для виробників продукції.

Посилюється диспропорційність структури виробництва продукції рослинництва. Відбувається зростання виробництва технічних культур (наприклад, насіння соняшнику – із 44264 тис. т у 1990 р. до 13749 тис. т у 2010 р.), проте зменшується виробництво зернових і зернобобових культур (у 1990 р. – 51009 тис. т, у 2010 р. – 39271 тис. т) [4]. Оскільки ці культури є основними для забезпечення населення продовольством, зменшення обсягів їх виробництва стало несприятливим чинником забезпечення продовольчої безпеки України.

Низьким залишається рівень матеріально-технічного та фінансового забезпечення вітчизняних аграріїв. За даними НБУ, у грудні 2010 р. відсоткові ставки за кредитами для сільського господарства становили 14,9%, тоді як середні в економіці України – 14,0%. Через низький рівень оплати праці гострою проблемою для агросектору є брак кваліфікованих кадрів.

У цілому розвиток сільськогосподарського виробництва у 2010 р. свідчить, що цей вид економічної діяльності не набув нових якісних стимулів для зростання. Його динаміка в умовах відсутності рішучих кроків з метою модернізації, структурного реформування та вирішення фінансових потреб виробників залежить майже виключно від природно-кліматичних чинників, що створює високі ризики для сільськогосподарських виробників [3, с. 57].

Рівень технологічного розвитку та співвідношення між галузями й секторами національної економіки зумовлюють структуру

національної економіки із відповідною структурізацією виробленого продукту, зайнятості, доходу, споживання і рівня життя. Застаріла технологічна структура, секторальні та міжгалузеві диспропорції зумовлюють концентрацію основної частини працюючих у секторах та на посадах із низькими доходами. Зайнятість і наявність роботи для більшості населення в країні не є гарантією забезпечення гідного рівня життя: 79% бідних становлять домогосподарства, в яких проживає хоча б одна працююча особа. Встановлена в багатьох сферах (зокрема, в бюджетній) заробітна плата не дає змоги перетнути цю межу незалежно від якості праці. Низька заробітна плата у промисловості та сільському господарстві, в таких бюджетних сферах, як освіта, охорона здоров'я, культура тощо, й надалі залишається основною причиною різкого зниження престижу професії педагога, медика, культурно-освітнього працівника, відпливу з галузей висококваліфікованих фахівців і, як наслідок, невпинного старіння кадрів.

Більшість представників низки професійних груп, які утворювали середній клас, сьогодні опинилися серед бідних. Їх масовий перехід до групи з низьким легальним доходом мав негативні наслідки: не відбулася передача позитивних суспільних цінностей новому поколінню, звужилися можливості формування зрілої особистості та гуманітарного потенціалу суспільства, знизилася відповідальність за результати праці, зникла довіра до держави як гаранта соціальної безпеки осіб, які працюють на відтворення її цінностей, трудові відносини в багатьох сферах стали напівлегальними [3, с. 27].

Зокрема, у сфері охорони здоров'я на початок 2010 р. не було укомплектовано понад 48 тис. посад медичного персоналу, зросла питома вага працюючих осіб пенсійного віку, з яких 23% – лікарі, понад 15% – медичні сестри [3, с. 79]. Безробіття або низький статус на ринку праці, а також нестача доходів, що перешкоджає доступу до ресурсів, товарів та послуг, є основними рушійними силами відторгнення від економічного життя. Праця перестала сприйматися як спосіб подолання бідності, а отже, не формується трудова мотивація. Це підтверджує аналіз демографічних показників, економічної активності та зайнятості населення в Україні. Так, за даними Держкомстату, станом на кінець 2010 р. кількість населення в Україні становила 45,8 млн осіб. Економічно активне населення становило 22,1 млн, з них 20,2 млн зайнятих, безробітних – 1,9 млн осіб [4]. Водночас інша статистика неодноразово надавалася урядовими інституціями під час обговорення пенсійної реформи. За словами міністра соціальної політики С. Тігіпка, станом на 01.04.2011 р. в

Україні кількість працевлаштованих громадян, платників внесків до Пенсійного фонду на постійній основі становила 14 млн осіб [1]. Платниками єдиного внеску, відповідно до п. 2 ч. 1 ст. 4 Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”, є працівники – громадяни України, які працюють на підприємствах, в установах та організаціях, в інших юридичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством [5]. Отже, офіційно зайнятими за таких умов є 14 млн осіб.

З огляду на те, що частка осіб працездатного віку (15–60 років) у 2010 р. становила 61,4% (тобто 28,1 млн), відсутність трудової мотивації підтверджується як мінімум для 6,0 млн осіб у першому випадку та для 14,4 млн осіб у другому випадку. Звісно, певну частку в загальному обсязі працездатного населення становлять учні та студенти, але навіть з урахуванням цього фактора кількість непрацюючого населення є невинуватено високою. Беручи до уваги, що значна його частина розраховує на соціальні виплати та пільги, слід зважити на виступ заступника міністра соціальної політики В. Коломійця на конференції “Гідна праця: глобальна мета і її реалізація в Україні”, який наголосив, що, безумовно, найкращий соціальний захист працездатного населення – це наявність роботи і гідної заробітної плати. Тому підвищення рівня зайнятості населення та розвитку ринку праці визначено одним з основних стратегічних напрямів вирішення проблеми людського розвитку в Україні [6].

IV. Висновки

Людський розвиток визнаний світовим співтовариством як стратегічна мета соціально-економічного поступу будь-якої країни. Людський розвиток ґрунтується на забезпеченні гідного рівня життя, рівному доступі до освітніх благ та послуг охорони здоров'я. Головним засобом реалізації людського розвитку є ефективне, зростаюче суспільне виробництво, яке забезпечує як наявність високооплачуваних робочих місць, так і мотивацію зайнятості населення.

Список використаної літератури

1. В Україні кількість пенсіонерів зрівнялася з кількістю працюючих [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/v-ukrayini-kilkist-pensioneriv-zrivnyalasya-z-kilkistyu-pracyuyuchih.html>.
2. Звіт з людського розвитку за 2010 рік [Електронний ресурс]. – ПРООН, 2010. – Нью-Йорк: Оксфорд університи пресс. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru/>.
3. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне послання Президенту

- та України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 5. Платнику внесків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ckpfu.gov.ua/content/view/363/47/>.
 6. Прес-служба Міністерства соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244591707&cat_id=244276429.
 7. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік : Закон України від 20.05.2010 р. № 2278-VI //
 - Голос України. – 2010. – 2 липня. – № 120.
 8. Соціально-економічний розвиток України за січень–березень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/poland/pl/48680/tutaj.pdf>.
 9. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Сухоруков А. Напрями підвищення ефективності інвестиційно-будівельної діяльності у промисловості України : Аналітична записка [Електронний ресурс] / А. Сухоруков, Т. Крупельницька. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/659/>.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

Антофий Н.Н., Фомишина В.Н. Производство и занятость в обеспечении экономического пространства человеческого развития

В статье изложены основные теоретические аспекты концепции человеческого развития, приобретающей сегодня широкое понимание в практике хозяйствования стран мира. Показано, что основной предпосылкой успешной реализации этой концепции является динамическое, эффективное национальное производство, обеспечивающее мотивацию населения к официальной занятости и высокопродуктивному труду.

Ключевые слова: человеческое развитие, общественный прогресс, материальное производство, сфера услуг, занятость, экономически активное население.

Antofiy N., Fomishyna V. Production and employment in the economic area of human development

The article presents the basic theoretical aspects of human development concept, which now gets more and more widely used in practice management world. Shown that the main prerequisite for successful implementation of this concept is a dynamic, efficient domestic production. Which provides motivation of the population to official employment and effective work.

Key words: human development, social progress, material production, service Industries, employment, economically active population.

**ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ,
РОЗВИТОК І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ:
ЛІМІТУЮЧІ ТА СТИМУЛЮЮЧІ АСПЕКТИ**

У статті визначено основні групи ризиків впливу лімітуючих та стимулюючих факторів зі встановленням домінантної чутливості складових трудового потенціалу; виявлено вплив лімітуючих та стимулюючих факторів з конкретизацією можливих ризикових проявів на трудовий потенціал країни в довготривалій перспективі; розкрито негативні наслідки впливу міграційних процесів на трудовий потенціал країни.

Ключові слова: трудовий потенціал, стимулюючі фактори, лімітуючі фактори, депопуляція, міграція, деінтелектуалізація.

I. Вступ

Трудовий потенціал виступає фундаментом прогресивного розвитку суспільства й відіграє провідну роль у забезпеченні стабільності та конкурентоспроможності економіки України. За сучасних умов саме його якість та повнота використання визначають рівень економічного й соціального розвитку країни та її перспективи на майбутнє.

Сутнісне розуміння трудового потенціалу, необхідності підвищення ефективності його використання в сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства, де знання й інформація є передовими ознаками людського розвитку, вимагає особливих підходів до формування концепції факторного впливу на його формування, розвиток та використання. Вітчизняна наука яскраво демонструє глибокі й активні наукові пошуки за цим напрямом.

Найбільш важливими дослідженнями в цій царині визнано праці провідних учених: Д.П. Богині, М.І. Долішнього, С.М. Злупка, Е.М. Лібанової, О.А. Грішнєвої, І.Л. Петрової, В.М. Новікова, М.В. Семикіної, Л.В. Шаульської, Л.Т. Шевчук та ін. Серед зарубіжних авторів наукових публікацій виділяються дослідження М. Амстронга, Є.К. Медведєва, В.Д. Патрушева, С.Д. Сінка, М. Слезінгера, Ф.І. Тейлора, С.В. Шекшни, І. Шумпетера.

Практично кожен науковець, який обирав предметом свого дослідження трудовий потенціал, звертався до питання впливу на нього відповідних факторів. Проте цілісного бачення особливостей такого впливу за різними критеріальними підходами, зокрема в розрізі формування, розвитку та використання трудового потенціалу, ми не знаходимо, що унеможливорює формування єдиної концепції державного регулювання тру-

дового потенціалу з урахуванням сучасних вимог інформаційного суспільства.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити особливості впливу лімітуючих та стимулюючих факторів на формування, розвиток і використання трудового потенціалу України.

III. Результати

Доцільність розподілу факторів впливу на формування, розвиток і використання трудового потенціалу на макrorівні зумовлена необхідністю теоретико-методологічного обґрунтування пріоритетів державного впливу в контексті покращення показників компонентної структури потенціалу у відповідних напрямках (майже завжди – покращення). За таких вимог досить ефективним є аналіз факторного впливу на трудовий потенціал країни за розподілом факторів на лімітуючі та стимулюючі. Проведення такого аналізу потребує врахування низки специфічних особливостей факторів, серед яких можна виділити таке:

- *по-перше*, не завжди можливе однозначне віднесення фактора до лімітуючого чи стимулюючого. Можливою є ситуація, коли один і той самий фактор може справляти різнобічний вплив на різні компоненти трудового потенціалу, а також у розрізі фаз його формування, розвитку й використання;
- *по-друге*, висока динамічність умов зовнішнього середовища може в короткотривалій перспективі (залежно від характеру конкретного фактора) трансформувати лімітуючий фактор у стимулюючий і навпаки;
- *по-третє*, у межах країни може спостерігатись суттєва міжтериторіальна диференціація в оціночних характеристиках впливу стимулюючих і лімітуючих факторів. Більше того, за умов нерівномірної ресурсної скерованості на соціально-економічний розвиток територій

(централізований аспект) і низької ефективності використання фінансових, у тому числі бюджетних та інвестиційних, матеріально-технічних, людських, часових, ресурсів (локальний аспект), один і той самий фактор може виражатись стимулюючим характером для одного регіону й лімітуючим для іншого;

- *по-четверте*, теоретичний і прикладний аспект характеристики фактора з визначенням його належності до лімітуючого чи стимулюючого може бути досить дискусійним. Це означає, що теоретична модель його впливу повинна б була виражатись стимулюючими ефектами відповідно до підходів економічної теорії та інших положень світової науки. Разом з тим, закони ринкового середовища, переплетеність взаємовпливів багатьох факторів різної рівневої належності та відмінних параметрів, територіальна специфіка, часовий фактор у прикладному аспекті можуть видозмінювати характер і наслідки впливу відповідного фактора.

Динамічність зовнішнього середовища та висока ймовірність трансформацій стимулюючих факторів у лімітуючі вимагає конк-

ретизації можливих форм ризику та переваг від таких впливів. Доцільно констатувати, що і стимулюючий, і лімітуючий вплив факторів на формування, розвиток та використання трудового потенціалу може спричинити деякі дисонанси й деструктиви його складових. Тому важливо встановити основні групи ризиків впливу лімітуючих та стимулюючих факторів з виявленням доміантної чутливості складових трудового потенціалу, а також можливі переваги для формування, розвитку й використання трудового потенціалу внаслідок такого впливу (рис. 1).

З-поміж вказаних груп ризиків демографічний найбільшою мірою зумовлює вплив на демографічну й медико-біологічну складові трудового потенціалу, знаннєвий – на інтелектуальну, освітню, мотиваційну та деякою мірою психологічну (здобуття знань як психофізіологічна потреба, що відповідає творчому типу трудової поведінки) складові, культурно-духовний – на культурну й соціальну складові, комунікаційний – на соціальну й організаційну складові, а також економічний – на економічну складову.

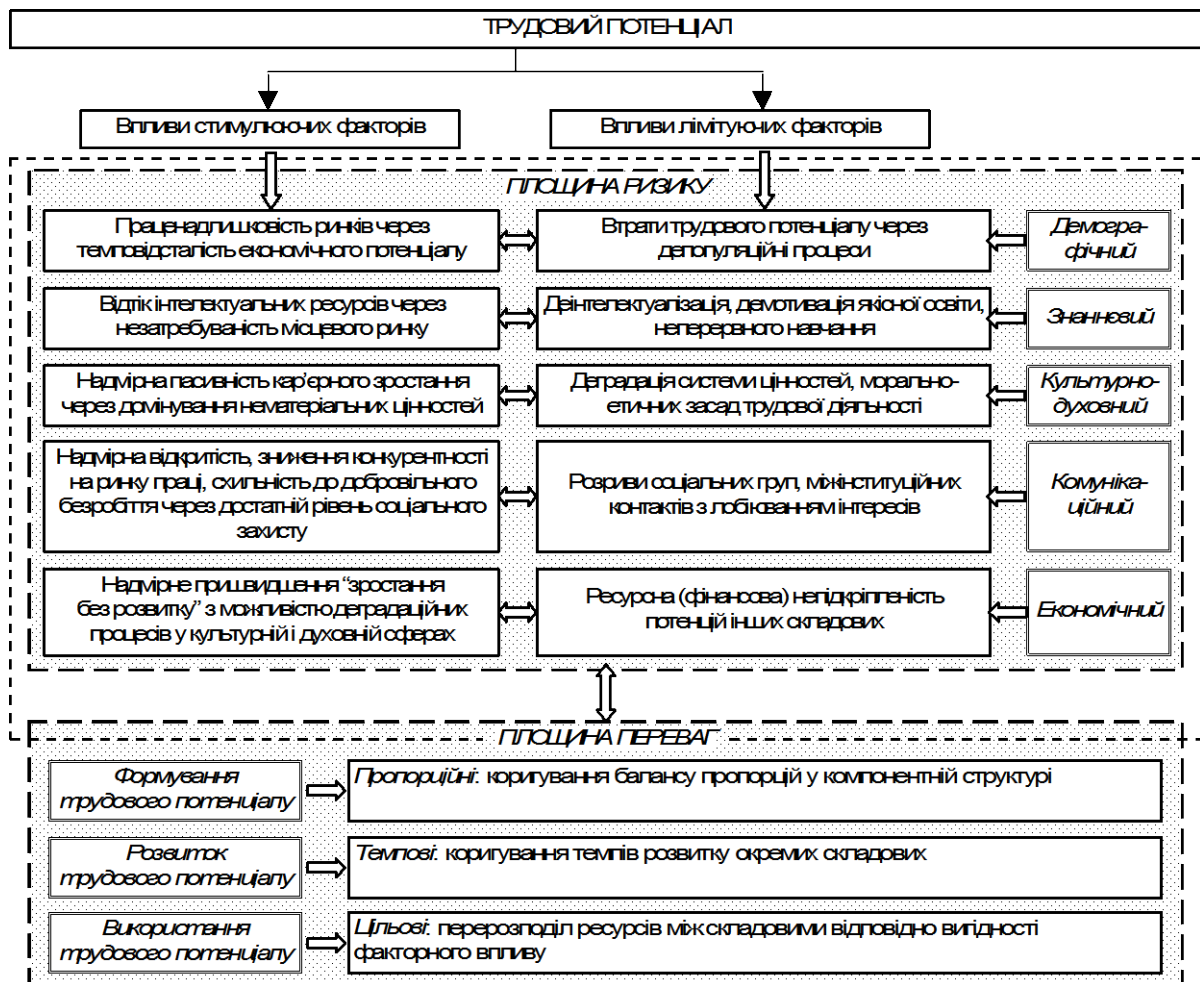


Рис. 1. Формування ризиків і переваг лімітуючого та стимулюючого факторного впливу на трудовий потенціал країни

Сучасна ситуація у сфері соціотрудових відносин загалом та щодо формування, розвитку й використання трудового потенціалу зокрема в Україні вимагає бути набагато кращою. Звичайно, це накладається на глибокі системні диспропорції в національній економічній системі, викривлення на фінансових ринках з надмірними впливами суб'єктивних сил, суттєві проблеми в процесах державо- і націєтворення, становлення

загальнодержавних ціннісних орієнтацій. Як наслідок, перелік тих явищ і процесів, які лімітують чи, навпаки, стимулюють формування, розвиток та використання трудового потенціалу країни, може бути досить розгорнутим.

Вплив найбільш важливих факторів з конкретизацією можливих ризикових проявів у довготривалій перспективі систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1

Лімітуючі та стимулюючі фактори впливу на трудовий потенціал країни

№ з/п	Назва фактора	Характеристика впливу	Наслідки впливу	Загрози в довготривалій перспективі
Лімітуючі фактори впливу				
1	Демографічні	Зміна кількості населення, його якісних характеристик, у тому числі стану здоров'я; демографічні, інтелектуальні втрати внаслідок еміграційних процесів	Депопуляція населення, поширення девіантних проявів, поглиблення диспропорцій у статевовіковій структурі (демографічні навантаження)	<i>Демографічний ризик:</i> зростання імміграційних процесів. <i>Культурно-духовний ризик:</i> поглиблення поліетнічності. <i>Знаннєвий ризик:</i> втрата інтелектуального потенціалу нації
2	Економічні	Поширення, укорінення практики створення неналежних умов праці, у тому числі її оплати; поширення тіньових форм зайнятості	Розрив між працею й капіталом, експлуатація праці, психологічна плинність кадрів	<i>Демографічний ризик:</i> зростання еміграційних процесів. <i>Знаннєвий ризик:</i> знецінення інвестицій у людський капітал. <i>Економічний ризик:</i> зниження продуктивності праці
3	Соціальні	Формування в суспільстві стереотипів недобросовісних соціальних зв'язків, знецінення інституту сім'ї	Деінтелектуалізація, добровільне безробіття, соціальне напруження через високу трудову мобільність	<i>Знаннєвий ризик:</i> втрата інтелектуального потенціалу нації. <i>Комунікаційний ризик:</i> руйнація інституту етики бізнесу, довіри до влади, інших комунікаційних зв'язків
4	Культурні	Відсутність, нерозвиненість, викривлення ціннісних орієнтацій, працелюбства, інших моральних засад трудової діяльності	Деградація цінності праці чи окремих аспектів трудової діяльності	<i>Культурно-духовний ризик:</i> духовне зубожіння, втрата генетичної пам'яті нації як працелюбного народу. <i>Комунікаційний ризик:</i> укорінення корупційних схем, недобросовісної конкуренції на ринку праці
Стимулюючі фактори впливу				
1	Природні	Зростання можливостей виходу на міжнародний ринок через вигідне геополітичне розташування, транскордонність, сприятливий клімат і ресурсне забезпечення	Визначення потреб у праці з відповідною спеціалізацією, посилення конкуренції, додаткова мотивація розвитку	<i>Демографічний ризик:</i> зростання еміграційних процесів. <i>Економічний ризик:</i> неефективне використання ресурсного потенціалу
2	Соціальні	Дія (вже дещо залишкова) традицій якісної освіти, широкої спеціалізації знань і досвіду	Адаптація населення до умов праці, швидка перекваліфікація; високий рівень інвестицій у людський капітал (витрати на освіту)	<i>Демографічний ризик:</i> зростання трудової мобільності. <i>Економічний ризик:</i> втрати на інвестиціях у підготовку фахівців (державна форма навчання) через їх еміграцію
3	Культурні	Підтримка через впливи релігійних інститутів позитивних рис трудової діяльності	Готовність працювати в умовах затримки заробітної плати, волонтерська діяльність	<i>Знаннєвий ризик:</i> зниження прагнення саморозвитку, підвищення рівня кваліфікації. <i>Комунікаційний ризик:</i> надмірний вплив релігійних інститутів на трудову поведінку населення

Як бачимо, здебільшого лімітуючий характер виявляється за впливами демографічних, економічних, соціальних і культурних факторів. Щодо стимулюючих, то тут звууже-но поле дослідження до виявлення позитивного впливу природних, соціальних і культурних факторів, які, разом з тим, також можуть спричиняти певні загрози для формування, розвитку та використання трудового потенціалу в довготривалій перспективі.

Огляд вітчизняних наукових джерел демонструє високий інтерес учених до виявлення деструктивного впливу тих чи інших факторів на соціотрудову сферу в цілому та

трудова потенціал зокрема. З-поміж низки сформульованих аспектів привертають увагу дослідження з виявленням проблем, що стосуються демографічної складової трудового потенціалу. Серед основних негативних факторів впливу на характеристики трудового потенціалу в демографічному розвитку України вчені найчастіше виділяють такі, як: депопуляція населення, трудова міграція до більш розвинутих країн, зменшення народжуваності, погіршення показників здоров'я, смертність населення працездатного віку, старіння нації тощо [4, с. 35]. Серед таких факторів, по суті, найбільш негатив-

ним явищем є, звичайно ж, депопуляція. Низька народжуваність, що в старіючому населенні повсякчас “підживлює” депопуляційні тенденції, вже стала однією з характерних ознак демографічної реальності сьогодення. За рівнем народжуваності Україна наразі належить до групи європейських держав із найнижчими її показниками, хоча тенденції в міжкризовий період (2002–2008 рр.) можна вважати позитивними. На тлі переважання стагнаційних процесів у царині смертності та тривалості життя населення України саме обнадійлива динаміка народжуваності, детермінована комплексом специфічних умов і факторів, привертає пильну увагу з боку державних структур та громадськості [5, с. 4]. Незважаючи на такі позитивні й дещо “натягнуті” твердження, депопуляційні процеси залишаються потужними лімітуючими факторами впливу на трудовий потенціал, передусім на його формування. І це підтверджують результати комплексного демографічного прогнозу України до 2050 р., згідно з яким чисельність населення України (за умов найбільш імовірного варіанта “середній-середній-середній”) оцінюється на рівні 36 158,4 тис. осіб. За умови працездатного віку 16–59 (для жінок 16–54) років на 1000 осіб у працездатному віці припадатиме 727 у непрацездатному [3, с. 108].

До цієї проблеми звертається В. Терещук, вказуючи, що депопуляція в Україні вийшла з латентної фази та набула сталого й довготривалого характеру з початку 90-х рр. ХХ ст. Населення країни швидко скорочується як за рахунок падіння народжуваності, у цілому притаманного всім відносно розвинутим країнам, так і внаслідок скорочення тривалості життя, що сьогодні характерно для найбідніших країн світу [11, с. 21]. Таким чином, демографічна та медико-біологічна складові трудового потенціалу за таких умов суттєво лімітуються, а довготривалий характер впливу

демографічних факторів з наслідком депопуляції, крім належності до групи лімітуючих, також можна зарахувати до довготривалих. Це підтверджує й Л. Чалапко, вказуючи, що соціально-демографічні процеси мають дуже тривалий лаг та велику інерцію, тобто для них властивий тривалий проміжок часу між виникненням причин і проявом наслідків. Тому непогана ситуація сьогодні може мати дуже негативні наслідки в майбутньому [12, с. 33].

Разом з наслідками депопуляції населення вже тривалий час залишається актуальним питання міграції, зокрема вже не тільки еміграційних процесів, а й імміграційних, оскільки тенденції до зростання міграційних потоків “зі сходу” осіб переважно азійського походження виявляються дедалі більшою мірою. На жаль, сьогодні міграція перетворилась на характерну рису сучасного способу життя значної частини українського населення. В умовах кризи вона стала не лише показовим індикатором реагування людей на зміни в системі суспільних відносин (етносоціальних, економічних, політико-культурних), а й почала диктувати об’єктивну необхідність розробки нових пріоритетів розвитку України як великої європейської держави [10, с. 8].

Очевидно, що інтенсивні, неконтрольовані міграційні рухи містять у собі негативні риси. Так, в Україні міграційні ризики мають стосунок до різних деформацій. Особливо вони насторожують у контексті аналізу простору держави, а саме його демографічної деформації, соціальної деградації, екістико-поселенської декомпозиції, економічної дезінтеграції та інформаційної дезорієнтації [10, с. 10]. Усі ці групи ризиків (особливо демографічної деформації та соціальної деградації) справляють суттєвий деструктивний вплив на формування, розвиток та використання трудового потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

Наслідки впливу міграційних процесів на трудовий потенціал країни: ризиковий аспект*

№ з/п	Група міграційного ризику*	Загальна характеристика ризику	Наслідки впливу на трудовий потенціал		
			Формування	Розвиток	Використання
1	Демографічна деформація	Втрати економічно активного населення	“Вимивання” осіб репродуктивного віку	Еміграція осіб з високим інтелектуальним потенціалом	Розбалансування статевовікової структури населення
2	Соціальна деградація	Порушення соціальної структури населення	Незатребуваність інтелекту та знань на ринках праці	Знецінення рівня інтелекту й знань	Хвороба “білих комірців” (брак кваліфікованих кадрів при високому рівні безробіття)
3	Екістико-поселенська декомпозиція	Викривлення системи розселення	Втрати економічно активного населення менш потужних ТСС	Демотивація трудової діяльності в менш потужних ТСС	Відтягування виробничих ресурсів з менш потужних ТСС
4	Економічна дезінтеграція	Дисонанс продуктивності й оплати праці	Погіршення стану здоров’я (у тому числі психічного)	Демотивація розвитку й підвищення кваліфікації	Погіршення умов праці, надмірна експлуатація
5	Інформаційна дезорієнтація	Поширення зарубіжних культур і цінностей, що ідеологічно суперечать національним	Порушення етнічної структури населення (гетерогамні шлюби)	Труднощі розвитку окремих соціальних груп унаслідок суб’єктивного ставлення	Труднощі трудової діяльності внаслідок неповної соціальної адаптації

* Складено автором на основі джерела: [10, с. 10].

Серед зазначених у табл. 2 груп ризиків особливу увагу хочемо звернути на екстико-поселенську декомпозицію, зокрема втрати менших за потужностями територіальних суспільних систем (ТСС) супроти великих міст з кращими умовами праці, наслідком чого є зростання маятникових міграційних процесів. В Україні вони найчастіше відзначаються внутрішньо- й міжрегіональним характером зі спрямуванням у західному регіоні в м. Львів, у центральному, східному й південному – м. Київ, який у принципі є центром тяжіння економічно активного населення з усіх областей країни. В останній період часу дедалі чіткіше простежується маятникова міграція завдяки вдосконаленню транспортної інфраструктури та подальшому “загибанню” економічних і виробничих можливостей сіл, селищ та малих міст, населення яких або прагне постійно виїхати в більші населені пункти, або здійснює постійні маятникові переміщення для здійснення трудової діяльності.

Загалом лімітуючий вплив міграційних процесів на трудовий потенціал країни є очевидним, який до того ж посилює депопуляційні процеси. Тверджень про необхідність подолання такої вкрай негативної ситуації в Україні у вітчизняній науковій літературі є чимало. Реальних способів її подолання дещо менше. Разом з тим, не перше створення Державної міграційної служби України з відомчою підпорядкованістю Міністерству внутрішніх справ України є вагомою передумовою покращення ситуації в цьому напрямі, проте основний фокус вирішення проблеми міграції з усуненням лімітуючого її впливу на трудовий потенціал (передусім на демографічну й інтелектуальну складові) має бути спрямованим на детінізацію підприємницької діяльності та регіональних ринків праці зі створенням сприятливого бізнес-середовища, а не вживанням жорстких заходів – штрафування й позбавлення ліцензій супроти малих і середніх форм бізнесу, створюючи передумови для розвитку великих підприємств, інтереси яких переважно лобіюють потужні політичні сили.

Серед групи економічних факторів актуальною постає проблема розриву між працею й капіталом. Це питання висвітлено в працях О. Герасименко. Особливо цінною є конкретизація основних факторів такого розриву за групами дешевизни послуг з праці, низькою питомою вагою заробітної плати в операційних витратах, еkleктичностію вітчизняної економіки, коли її сектори представляють одночасно різні технологічні уклади з притаманними їм специфічними системами мотивів трудової діяльності, обмеженістю мотивів інноваційної праці, низьким професіоналізмом менеджменту, спадщиною то-

талітарного режиму (культурні, організаційно-правові макрофактори) [2, с. 22].

При виявленні особливостей впливу розриву між працею та капіталом на трудовий потенціал важливо розуміти структуру доходів працівника, яка власне формується за результатами його трудової діяльності. Базуючись на наукових висновках Б. Генкіна, основними факторами, що визначають структуру доходів працівника підприємства, є: відпрацьований час, рівень кваліфікації, умови праці, індивідуальні здібності і якості, участь у колективній праці, належність до підприємства, власність, ринкова кон'юнктура [1, с. 247]. Відповідно до сучасних вітчизняних реалій вони виражаються лімітуючим характером впливу на складові трудового потенціалу.

Виходячи з наведеного, при визначенні доходу працівника, крім базових загальновідомих індикаторів, потрібно чітко враховувати умови праці, і це стосується не лише професій зі шкідливими умовами виробництва, перелік яких встановлених законодавством загальнодержавного рівня. Таке врахування може стати вагомим кроком на шляху до поступового подолання розриву між працею та капіталом, що становить серйозну загрозу для розвитку й використання трудового потенціалу.

Наряді з проблемою розриву між працею та капіталом виникає явище експлуатації праці, що є дуже важливим фактором впливу на процес використання й розвитку трудового потенціалу. На цю проблему звертають увагу автори колективної монографії за редакцією М. Семикіної, зокрема вони констатують, що в публікації вітчизняних і зарубіжних авторів це питання порушується вкрай рідко. Таке соціально-економічне явище має місце тоді, коли робоча сила функціонує в умовах нееквівалентного обміну, а праця оплачується за ціною, що не відповідає реальній вартості її результатів і при цьому не забезпечує найманому працівнику необхідних умов для відтворення його робочої сили. Обвальне скорочення робочих місць призводить до того, що зростаюча пропозиція кваліфікованої робочої сили, що зростає, в умовах існуючої кон'юнктури ринку праці не реалізується, роботодавці, користуючись ситуацією, знижують ціну робочої сили до неприпустимого рівня, що значно скорочує ресурсну базу споживання робочої сили, яка забезпечує її відтворення. Як результат спостерігається недоспоживання працюючих, що призводить до швидкої деградації трудового потенціалу працівників [8, с. 29–30]. Погоджуємось, що ця проблема є кричущою й малодосліджуваною. Наслідком такої експлуатації є надмірне навантаження на тих працівників, які отримують відносно високі доходи, і помірне на тих, які

отримують дуже низьку оплату праці. Для першої категорії осіб така ситуація є величезною загрозою "професійної втоми", надмірного трудоголізму й навіть поступової деінтелектуалізації. Для другої категорії все звичнішим явищем стає психологічна плинність кадрів, під якою розуміють таку трудову поведінку працівника, коли він не виявляє ініціативи, не працює повний робочий час, а виконує тільки найбільш потрібні завдання. Сам робочий час використовується таким працівником надзвичайно непродуктивно, зокрема на розмови з іншими співробітниками на теми, що не пов'язані з професійною діяльністю, читання непотрібної інформації (особливо в мережі Інтернет), відвідування сторінок соціальних мереж, гри в комп'ютерні ігри тощо. Існує також вагома частка працівників, які вміло створюють ілюзію бурхливої трудової активності, і керівник може не здогадуватись про справжні результати діяльності конкретного працівника. Для використання й розвитку трудового потенціалу країни такі процеси є просто катастрофічними, оскільки суттєво впливають не лише на економічну, а й на інтелектуальну та мотиваційну складові трудового потенціалу.

Серед групи лімітуючих соціальних факторів актуальною постає проблема деінтелектуалізації, яка поширюється й унаслідок розриву між працею та капіталом. Крім зумовленості економічними факторами вона є переважно наслідком дії соціальних факторів, серед яких рівень освіти постає вагомим індикатором.

Уже тривалий час і науковці, і практики б'ють на сполох про вкрай загрозливі тенденції впливу освітніх факторів. Так, у національній доповіді "Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015" вчені констатують, що в освітній сфері сформувались відчутні перекоси, які вимагають коригування державної освітньої політики. Необхідною є модернізація змісту загальної середньої освіти, яка має бути не одноразовою акцією, а постійною багатоплановою систематичною роботою, що передбачає вирішення комплексу теоретичних та прикладних проблем. Система професійно-технічної освіти потребує термінових державних заходів з метою припинення її деградації та приведення у відповідність до тих завдань, які постануть у найближчій перспективі у зв'язку з переходом України на шляхи динамічного інноваційного, високотехнологічного розвитку. Для вітчизняної вищої школи пріоритетом має бути завдання забезпечення належної якості освіти з урахуванням потреб економіки, роботодавців, суспільства в цілому та безпосередньо споживачів освітніх послуг. Вирішення цієї проблеми залежить від запровадження компетентнішого й кредитного

підходів, які роблять надану вищу освіту прозорою, зрозумілою, зіставлюваною в межах європейських кваліфікаційних рамок для європейського простору вищої освіти та навчання впродовж життя, національних систем класифікації [6, с. 186].

Віднесення освітніх процесів в Україні до лімітуючих факторів впливу на трудовий потенціал з одночасним зверненням уваги на проблему деінтелектуалізації може викликати деякий науковий дискурс. Разом з тим, стереотип високого інтелектуального потенціалу нашої країни повинен бути подоланий. Проблема якості підготовки фахівців вітчизняною освітою також наявна, незважаючи на стереотипне сприйняття високої кваліфікації випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів з широкою спеціалізацією теоретичних і прикладних знань. Інакше сьогодні б не спостерігались такі загрозливі обсяги еміграційних потоків осіб з найвищим інтелектуальним потенціалом у розвинуті європейські країни, й Україна не посідала б четверте місце з-посеред усіх країн світу за кількістю поданих анкет на лотерею Green card.

До найбільш актуальних стимулюючих факторів впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу України варто зарахувати природні, які зумовлені геополітичним розташуванням країни, сприятливими кліматичними умовами, а також відмінним ресурсним потенціалом. Розгляд геополітичного розташування країни як стимулятора трудового потенціалу, звичайно ж, є неоднозначним, адже тут постає проблема міграції як одна з найбільш загальних проблем України, що виступає активним лімітуючим фактором впливу на трудовий потенціал. Проте розгляд геополітичного розташування як стимулюючого фактора передбачає додаткові можливості для виходу суб'єктів підприємницької діяльності на міжнародний рівень, надання специфічних видів послуг та виробництва специфічних товарів, що користуються значним попитом унаслідок транзитності території країни. За таких умов виникає потреба зайнятості за окремими професійними групами економічно активного населення, унаслідок чого можливості використання трудового потенціалу значно зростають.

Також у цьому контексті важливим для розвитку трудового потенціалу є формування відповідного конкурентного середовища, у тому числі на ринку праці, що зумовлює необхідність постійного підвищення кваліфікації економічно активного населення та його участі в різних формах неперервного навчання.

У групі соціальних факторів-стимуляторів варто виділити інвестиції в людський капітал, адже очевидно, що вони (згідно з теорі-

єю людського капіталу, яка вивчає залежності доходів індивідуума, підприємства та суспільства в цілому від природних здібностей людей, їх знань і навиків) є вагомим стимулюючим фактором формування та особливо розвитку трудового потенціалу [1, с. 102]. Тут мається на увазі, що громадяни України продовжують і готові вкладати (інвестувати) значні суми коштів й інших ресурсів у здобуття необхідного рівня знань та навиків. Про це яскраво свідчить постійне дорожчання освітніх послуг, оплата навчання дітей часто стає причиною трудової міграції їх батьків та інших родичів.

Інвестиції в людський капітал принципово аналізуються так само, як витрати на купівлю обладнання, тобто вкладення у фізичний капітал. Проте, незважаючи на очевидність аналогії, як доводить Б. Генкін, необхідно враховувати такі особливості людського капіталу [1, с. 103]:

- право власності на людський капітал не може бути переданим;
- витрати на освіту пов'язані зі зменшенням вільного часу, тобто втратою одного з найбільш важливих благ людини;
- зміни людського капіталу залежно від затрат принципово неможливо виміряти з тією самою точністю, що і для обладнання.

Важливо, щоб такі стимулюючі впливи інвестицій у людський капітал з боку його носіїв (інвестиції з боку суб'єктів підприємницької діяльності як роботодавців, що наймають працівників, нажалі, поки є дуже рідкісними, оскільки обсяги прибутку та стереотипи управління персоналом в умовах високого рівня безробіття не спонукають виділяти кошти на цілі підвищення кваліфікації своїх працівників) не зупинялись лімітуючими впливами фактору розриву між працею і капіталом, а також деінтелектуалізації. У випадку розчарування населення в таких інвестиціях цей фактор дуже швидко може трансформуватись у лімітуючий, коли усвідомлення відсутності можливостей подальшої трудової діяльності на батьківщині за здобутим фахом або небажання її здійснювати за низький рівень оплати праці пересилить прагнення здобути вищу освіту з необхідним рівнем знань.

IV. Висновки

Отже, сучасні умови формування, розвитку і використання трудового потенціалу яскраво свідчать про існування як значних проблем за цим напрямом, так і деяких позитивних ознак, що виражаються у стимулюючих впливах окремих індикаторів природних, соціальних і культурних факторів. Разом з тим, такі фактори-стимулятори мають усі передумови трансформуватись у другу групу факторів, що спричиняє лімітуючий вплив на трудовий потенціал. Тому

науковцям і практикам важливо проводити постійні дослідження оцінки впливу відповідних груп факторів на трудовий потенціал країни, особливо що стосується ринку освітніх послуг, та формулювати свої пропозиції в органи державної влади щодо подовження їх стимулюючого впливу та попередження регресійних закономірностей.

Список використаної літератури

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА. – М., 1999. – 384 с.
2. Герасименко О.О. Соціальний аудит в контексті соціалізації відносин у сфері праці / О.О. Герасименко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональні особливості організації праці в умовах системної кризи : [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; відп. ред. Є.І. Бойко. – Л., 2010. – Вип. 4 (84). – 480 с.
3. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / [за ред. чл. кор. НАНУ, д. е. н., проф. Е.М. Лібанової]. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
4. Лич В.М. Науково-методичні основи відтворення трудового потенціалу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / В.М. Лич. – К., 2005. – 35 с.
5. Населення України. Народжуваність України у контексті суспільно-трансформаційних процесів. – К. : АДЕФ-Україна, 2008. – 288 с.
6. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / [за заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
7. Праця в Україні: необхідність якісних змін для суспільної ефективності та гідного життя : Національна профспілкова доповідь Президенту України В.Ф. Януковичу / Федерація профспілок України. – К., 2010. – 84 с.
8. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку : колективна монографія / [за ред. М.В. Семикіної]. – Кіровоград : Кіровоградське видавництво, 2008. – 304 с.
9. Трудовий потенціал села / [І.Ф. Гнибіденко, С.О. Гудзинський, В.В. Вітвіцький, С.І. Мельник та ін.]. – К. : УАДУ, 2003. – 72 с.
10. Міграційні процеси в Україні: сучасні виклики та регіональна специфіка : наукова доповідь за матеріалами круглого столу "Проблеми захисту прав мігрантів в умовах сучасної кризи: макроекономічні та регіональні аспекти" (Львів, 17 червня 2009 р.) / НАН України. Ін-т

- регіональних досліджень; [наук. ред. У.Я. Садова]. – Л.: ІРД НАН України, 2009. – 45 с.
11. Терещук В. Природний рух населення й депопуляція в Україні на тлі європейської демографічної ситуації / В. Терещук // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С. 19–23.
12. Чалапко Л. Аналіз демографічної ситуації в Україні в контексті пенсійної реформи та визначення соціального навантаження / Л. Чалапко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 31–40.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

Гринкевич С.С. Особенности факторного влияния на формирование, развитие и использование трудового потенциала: лимитирующие и стимулирующие аспекты

Определены основные группы рисков влияния лимитирующих и стимулирующих факторов с установлением доминантной чувствительности составляющих трудового потенциала; выявлено влияние лимитирующих и стимулирующих факторов с конкретизацией возможных рисков проявлений на трудовой потенциал страны в долгосрочной перспективе; раскрыты негативные последствия влияния миграционных процессов на трудовой потенциал страны.

Ключевые слова: трудовой потенциал, стимулирующие факторы, лимитирующие факторы, депопуляция, миграция, деинтеллектуализация.

Hrynkevych S. Features factor of the formation, development and use of labor potential: of limit and stimulating aspects

The main risk group influence limitative and stimulating factors with the establishment of the dominant components of the sensitivity of labor potential, the effect of stimulating and limitative factors specifying the possible risk implications for the labor potential of the country in the long run, revealed the negative effects of migration on the labor potential of the country.

Key words: labor potential stimulating factors, limiting factors, depopulation, migration.

СТРАТЕГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНИ

У статті подана динаміка стану конкурентоспроможності України у світовому рейтингу у період 2008–2010 рр. Розглянуто найбільш перспективну стратегію реалізації конкурентних переваг України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, елементи конкурентоспроможності, типи економіки, світовий рейтинг конкурентоспроможності.

I. Вступ

Конкурентоспроможність визначається як набір інститутів, стратегій і факторів, що визначають рівень продуктивності країни. У свою чергу, рівень продуктивності впливає на рівень благополуччя економіки країни. Рівень продуктивності визначає прибутковість інвестицій в економіці. Рівень прибутковості є фундаментальним детермінантом темпів зростання економіки та більш конкурентоспроможною є та економіка, в якій очікується стрімкіше зростання в середньодовгостроковій перспективі [1].

Конкурентоспроможність країни визначають як:

- політико-економічну концепцію [2];
- потенційні можливості компанії країни конкурувати на світових ринках;
- динамічний процес та механізм розвитку [3–4];
- довгострокове зростання [5];
- властивість економіки [6–7];
- спроможність економіки утримувати свою присутність на міжнародних ринках [8].

Таким чином, конкурентоспроможність країни це статичний стан її економіки та потенційна можливість її подальшого розвитку.

II. Постановка завдання

Метою статті є встановлення конкурентних переваг України, аналіз динаміки конкурентоспроможності України та встановлення стратегій реалізації конкурентних переваг України.

III. Результати

Головним показником конкурентоспроможності країни є індекс глобальної конкурентоспроможності (далі – ІГК), який був розроблений у співпраці з професором Хав'єром Сала-І-Мартіном з Колумбійського Університету та вперше представлений у 2004 р. Складники цього індексу, згруповані у 12 складових конкурентоспроможності [9].

1. Державні та приватні інституції. Інституціональне середовище формує базу, у межах якої приватні підприємці, компанії та уряди взаємодіють один з одним з метою отримання доходу та збагачення економіки, таким чином суттєво впливаючи на конкурентоспроможність та економічне зростання. Якість інституціонального середовища впливає на спосіб, у який різні суспільства розподіляють свої переваги та зазнають втрат від реалізації стратегій і програм розвитку. Крім того, вона позначається на інвестиційних рішеннях і організації виробництва.

2. Інфраструктура. Високорозвинута інфраструктура має велике значення для ефективного функціонування економіки, оскільки вона є важливим чинником, що визначає місце розташування економічної діяльності, а також види діяльності або сектори, що можуть набути високого рівня розвитку в економіці. Високоякісна транспортна інфраструктура зменшує вплив відстаней між регіонами, що забезпечує реальну інтеграцію національного ринку та зв'язок з ринками інших країн і регіонів. Вона також стимулює рух робочої сили в країні у пошуку найбільш придатних робочих місць. Економіка також залежить від безперешкодного постачання електроенергії в необхідному обсязі, що забезпечує належний режим роботи підприємств та заводів. Нарешті, широка й розвинута телекомунікаційна мережа гарантує швидкий і вільний потік інформації.

3. Макроекономічна стабільність. Макроекономічна стабільність сама по собі не може збільшити продуктивність країни. Однак макроекономічний хаос серйозно шкодить економіці. Компанії не в змозі прийняти обґрунтовані рішення при нестійкому рівні цін, фінансовий сектор не може функціонувати, якщо в державі спостерігається гігантський дефіцит бюджету. Держава не може ефективно надавати послуги, якщо вона повинна виплачувати величезні відсотки за попередні борги.

4. Охорона здоров'я та початкова освіта. Здорова та освічена робоча сила має життєво важливе значення для конкурентоспроможності й продуктивності країни. Хворі працівники створюють значні додаткові витрати для бізнесу, оскільки відсутні або працюють менш продуктивно. Інвестиції в охорону здоров'я надзвичайно важливі як з економічного, так і з морального погляду. Крім здоров'я, ця складова також враховує рівень та якість початкової освіти населення.

5. Вища освіта та професійна підготовка. Якісна вища освіта та професійна підготовка мають вирішальне значення для економік, які намагаються рухатися вперед ланцюгом створення додаткової вартості, не обмежуючись простими виробничими процесами та продукцією. Для урахування такої концепції у цій групі факторів оцінюється рівень зарахування до середніх шкіл і ВНЗ, а також якість освіти. Рівень навчання та наявність професійної підготовки також враховується, оскільки вони забезпечують працівникам можливість регулярно поліпшувати свої навички при роботі з постійно оновлюваними виробничими системами.

6. Ефективність ринку товарів. Країни з ефективними ринками виробляють необхідний асортимент товарів та послуг з урахуванням умов попиту-пропозиції. Крім того, такі ринки гарантують, що товари продаватимуться та купуватимуться найефективнішим чином. Здорова ринкова конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках важлива для підвищення ринкової ефективності та, відповідно, продуктивності бізнесу. Вона гарантує виживання найефективнішим фірмам. Ефективність ринку також враховує умови попиту, який змушує компанії впроваджувати інноваційні рішення та орієнтуватися на потреби клієнта, таким чином стимулюючи здорову конкуренцію.

7. Ефективність ринку праці. Ефективність і гнучкість ринку праці вкрай важливі для забезпечення швидкого переміщення працівників з одного сектору в інший, що стимулює найбільш ефективне їх використання в економіці та створює необхідну ініціативу для максимальної самовідданості на робочому місці. Крім того, гнучкість ринку праці передбачає, що бізнес може незалежно змінювати заробітну плату працівникам, і що у результаті відносини між роботодавцем та працівником стабільно добрі. Ефективність ринку праці забезпечує рівність між жінками і чоловіками та можливість утримувати таланти від виїзду за кордон.

8. Рівень розвитку фінансового ринку. Ефективний фінансовий сектор дає можливість розміщення ресурсів, зекономлених громадянами країни або інвестованих іншими країнами, там, де ці ресурси використо-

вуються найбільш продуктивно. Розвинутий фінансовий сектор спрямовує ресурси не тим, хто має політичні зв'язки, а найбільш ефективним підприємцям або інвестиційним проектам з найбільшим очікуваним прибутком, що передбачає ретельне оцінювання ризиків. Функціонуючи належним чином, фінансовий ринок створює продукти та методи відповідно до їхніх потреб з таких джерел, як позики, ринок цінних паперів та венчурний капітал.

9. Оснащення новітніми технологіями. У цій групі оцінюється швидкість, з якою економіка переймає і використовує, але не обов'язково розвиває, новітні технології для підвищення продуктивності секторів своєї економіки. У сучасному світі, що взаємодіє, можливість переймати та використовувати новітні технології стала однією з найбільш важливих конкурентних переваг фірм. Зокрема, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) еволюціонували в технології "загального застосування" нашого часу, поширились в інші економічні сектори та відіграють роль ефективної інфраструктури для комерційних операцій.

10. Розмір ринку. Розмір ринку впливає на продуктивність, оскільки великі ринки дають компаніям змогу використовувати переваги ефекту масштабу виробництва. Традиційно ринки, доступні компаніям, обмежувалися кордонами їхньої країни. В епоху глобалізації міжнародні ринки прийшли на заміну внутрішнім, більшою мірою це стосується невеликих держав. Саме цьому при аналізі 10-ї складової економічної конкурентоспроможності враховується розмір як внутрішнього, так і зовнішнього ринку. Врахування обох цих частин при визначенні розмірів ринку країни, допомагає уникнути дискримінації географічних територій, які складаються з багатьох країн, але при цьому мають єдиний ринок, таких як Європейський Союз.

11. Рівень розвитку бізнесу. Рівень розвитку бізнесу стосується загальної якості бізнес-мереж країни, а також складності операцій і стратегій окремо взятих фірм. Це впливає на рівень ефективності при виробництві товарів і послуг, що, у свою чергу, збільшує продуктивність і підвищує конкурентоспроможність всієї країни. Коли компанії та постачальники об'єднані в групи (кластери) і географічно перебувають недалеко один від одного, ефективність зростає, виникає більше можливостей для інновацій, зменшується кількість бар'єрів для створення нових фірм. У результаті індивідуальної діяльності та розробки стратегій фірм (брендинг, маркетинг, наявність ланцюга створення доданої вартості, виробництво унікальних і складних товарів) виникають комплексні та сучасні бізнес-процеси, оскільки

нові ідеї переходять від одних компаній до інших.

12. Інновації. Остання складова конкурентоспроможності – технологічні інновації. У довгостроковій перспективі підвищення ефективності та рівня життя можливе лише завдяки технологічним інноваціям. Особливе значення інновації мають для розвинутих країн, де працюють за найбільш передовими технологіями, тому можливість адаптації та інтеграції зовнішніх технологій, що зазначені у дев'ятій складовій, достатньо обмежена. Компанії в таких державах повинні розробляти та створювати найсучасніші товари та процеси для збереження конкурентної переваги. Для цього необхідне сприятливе для інноваційної діяльності середовище, яке має підтримку з боку державного та приватного секторів. Зокрема, йдеться про достатні інвестиції в наукові дослідження, особливо з боку бізнесу, високоякісні дослідницькі інститути, співробітництво у проведенні досліджень між університетами та бізнесом, а також захист інтелектуальної власності.

Хоча 12 складових конкурентоспроможності представлені окремо, це не повинно зменшувати значення того, що всі вони взаємопов'язані. Це означає не лише взаємний зв'язок складових, а й те, що вони посилюють одна одну. Наприклад, бізнес не зможе застосувати інновації (12-та складова), якщо інституції (перша складова), які відповідають за захист інтелектуальної власності, не виконують своєї ролі, або якщо робоча сила недостатньо освічена або погано тренована (п'ята складова). Незважаючи на те, що при підрахунку індексу 12 складових будуть агреговані в єдиний індекс, показники також вказані для кожної з 12-ти складових окремо, таким чином надаючи можливість провести аналіз сильних і слабких сторін конкурентоспроможності країн. Висвітлюючи та визначаючи пріоритети щодо проведення заходів для розвитку економіки, а також сильні сторони, на які потрібно спиратися, цей аналіз формує основу для майбутнього вибору економічної політики.

Різні фактори впливають на країни неоднаково. За результатами ІГК, на першій стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить в основному від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова) добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третя складова), а також від здоров'я та освіченості робочої сили (четверта складова). У міру зростання заробітних плат та подальшого економічного розвитку, країни переходять до наступної стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси, покращувати якість продукції. На цьому етапі підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (п'ята складова), ефективного ринку товарів і послуг (шоста складова), надійного функціонування ринку праці (сьома складова), розвинутості фінансового ринку (восьма складова), розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків (10-та складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (дев'ята складова). Нарешті, коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, що компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (12-та складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвинутим виробничим процесам (11-та складова). Концепція стадій економічного розвитку інтегрована в індекс глобальної конкурентоспроможності таким чином: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни (табл. 1).

Таблиця 1

Складові Глобального індексу конкурентоспроможності країни

Група вимог	Складові групи	Тип економіки
Базові вимоги	– державні, суспільні та приватні установи; – інфраструктура; – макроекономічна стабільність; – охорона здоров'я та початкова освіта	факторорієнтована економіка
Каталізатори (підсилювачі) ефективності	– вища освіта та професійна підготовка; – ефективність ринку товарів та послуг; – ефективність ринку праці; – розвинутість фінансового ринку; – оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність); – розмір ринку	економіка, орієнтована на ефективність
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	– рівень розвитку бізнесу; – інновації	іноваційно орієнтована економіка

Це означає, що всі 12 складових певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це врахувати, складові згруповані в три субіндекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку економіки.

Україна посідає 72-ге місце в рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2008–2009 рр. із загальним балом 4,09 (з 134 країн, що увійшли до цього звіту). За 2008 р. Україна поліпшила свій рейтинг всього на одну позицію. Якщо цей результат порівняти з вибіркою країн за 2007–2008 рр., то прогрес України становитиме два пункти. Порівняно з попереднім звітом можна констатувати, що Україна продемонструвала малопомітний прогрес у рейтингу. Загальна оцінка конкурентоспроможності економіки зросла на 0,11 бала (для порівняння: в 2007–2008 рр. загальна оцінка України знизилася на 0,05 бала). Однак збільшення загального бала не позначилося на динаміці країни в рейтингу ІГК. Це говорить про те, що більшість країн, які знаходяться вище або нижче України у рейтингу, прогресували в 2008–2009 рр. швидше або з таким самим успіхом.

У рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2009–2010 рр. Україна посіла 82-гу позицію серед 133-х країн і впала на 10 позицій. Після періоду відносної стабільності рейтингу у 2006–2008 рр. (69, 73 і 72-ге місце, відповідно), країна опинилася у дев'ятій десятці країн, де вона перебувала до цього. При цьому, як і в рейтингу за минулий рік, Україна знаходиться у групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Гамбія та Алжир. Рейтинг України, як зрештою і багатьох інших країн, виявився нестійким до наслідків фінансової кризи. Подібне різке падіння (на 10 і більше позицій) відбулося ще у дев'ятох країнах: Ботсвані, Гані, Латвії, Малі, Монголії, Росії, Сирії, Філіппінах і Хорватії. Так, Латвія і Росія погіршили свої оцінки на 14 і 12 позицій, відповідно. Передбачається, що конкурентоспроможність країни не повинна залежати від тимчасових економічних шоків, проте фінансова криза виявилася затяжною і негативно позначилася практично на всіх країнах. Економіка України більше за інші країни регіону постраждала від кризи – падіння ВВП у 2009 р. становило 15,1%. Незважаючи на те, що світова економіка почала відновлюватись, наслідки кризи ще будуть довго відчуватися, зокрема, у фінансовому секторі.

Інституційне середовище є найслабшим місцем конкурентоспроможності України. За цим компонентом Україна посідає 115 місце із 134 держав, включених у ІГК

2008–2009 рр., відстаючи від усіх країн ЄС-12 (медіанний рейтинг 68) і більшості держав СНД (медіанний рейтинг 92). Порівняно з минулим звітом позиції України в рейтингу за цією складовою не змінились.

Зношена та нерозвинута **інфраструктура** залишається одним з вагомих факторів, що послаблює національну конкурентоспроможність. За цією компонентою Україна посідає 79-те місце в ІГК 2008–2009 рр., погіршивши за рік свої позиції у рейтингу на два пункти. Показники якості української інфраструктури не відповідають європейським стандартам, включаючи країни ЄС-12, а також не дотягують рівня найбільш розвинутих країн СНГ.

Серед базових факторів конкурентоспроможності Україна має найвищий рейтинг за складовою **“охорона здоров'я та початкова освіта”**. За минулий рік країна помітно, а саме на 14 пунктів, покращила свої позиції в рейтингу за цим компонентом, посівши підсумкове 60-те місце. Україна має вищий рейтинг за цією складовою, ніж більшість країн СНД (виняток Російська Федерація). Однак прогрес за окремими показниками йде нерівномірно: якщо у сфері початкової освіти Україні за останні три роки вдалося зробити ривок з 80-го на 50-те місце в рейтингу, то якість послуг охорони здоров'я за ці роки погіршилася з 79-го до 89-го місця в рейтингу.

Макроекономічна стабільність – складова, за якою Україна продемонструвала найбільший регрес порівняно з попереднім звітом. За минулий рік за цим компонентом країна втратила дев'ять позицій в рейтингу, посівши у підсумку 91-ше місце.

Система **вищої та професійної освіти** є однією з найсильніших конкурентних переваг України. За цією складовою країна посідає 43-тє місце в рейтингу ІГК 2008–2009 рр., зміцнивши свої позиції за минулий рік відразу на 10 пунктів. Такий прогрес дав Україні змогу помітно скоротити відставання за цим компонентом від країн ЄС-12 (обігнавши Словачку Республіку, Румунію та Болгарію), медіанний рейтинг яких становить 36,5 і вийти на провідне місце серед країн СНД.

Слабка ефективність ринку товарів – поряд з нерозвинутими інститутами та нестабільним макроекономічним середовищем – одна з трьох найслабших складових національної конкурентоспроможності. У ІГК 2008–2009 рр. Україна посідає 103-тє місце за цим компонентом, істотно відстаючи від країн ЄС-12 (з медіанним рейтингом 49) і програючи найбільш розвинутих країнам СНД (Російській Федерації, Азербайджану, Казахстану, а також Грузії). За минулий рік країна не змогла домогтися істотних поліпшень у цій сфері, що й зумовило її падіння в рейтингу на дві позиції.

В Україні склався і функціонує відносно **ефективний ринок праці**. За цим компонентом Україна посідає 54-те місце серед країн, включених в ІГК 2008–2009 рр. За минулий рік позиції країни у відповідному рейтингу покращилися на 11 пунктів. Це дало Україні змогу обігнати в рейтингу групу країн ЄС-12, медіанний рейтинг якої становить 60,5 (включаючи Польщу, Угорщину, Словенію, Кіпр, Мальту, Румунію та Болгарію).

Незважаючи на бурхливе зростання банківського і фондового ринку останніми роками, **національний фінансовий сектор** залишається все ще слабо розвинутим. За минулий рік Україна не змогла поліпшити свої позиції в рейтингу за цим компонентом, залишившись на 85-му місці. В останньому випуску ІГК за рівнем розвитку фінансового ринку Україна помітно відстає від усіх країн ЄС-12, медіанний рейтинг яких становить 51,5, хоча й вийшла на лідируючі позиції в СНД.

Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність) – складова, за якою Україна продемонструвала найбільший прогрес в ІГК 2008–2009 рр. Порівняно з минулим роком позиції країни в рейтингу за цим компонентом зміцнилися відразу на 23 пункту, що перемістило Україну на 65-те місце. Такий стрибок не дав змоги подолати істотне відставання від країн ЄС-12, які з медіанним рейтингом 37 пішли далеко вперед від України, однак дав можливість вийти на провідне місце серед країн СНД, випередивши Російську Федерацію і Азербайджан.

Українські компанії мають доступ до достатньо ємного внутрішнього і зовнішнього ринків. За складовою **“розмір ринку”** Україна посідає найвище 31-ше місце в ІГК 2008–2009 рр., поступаючись із країн ЄС-12 тільки Польщі (20-те місце), а з країн СНД – Російській Федерації (8-ме місце). За минулий рік становище України у рейтингу за цим компонентом погіршилося на п'ять позицій. Це пов'язано, перш за все, зі скороченням обсягів експорту та імпорту у ВВП. Тим не менше, розмір ринку продовжує залишатися одним з найбільших конкурентних переваг України.

В ІГК 2008–2009 рр. Україна займає 80-те місце за **рівнем розвитку бізнесу**, що всього на одну позицію краще, ніж у попередньому звіті. Слід зазначити, що за останні три роки особливих змін у рейтингу розвитку українського бізнесу не відбулося. За цим компонентом Україна відстає від більшості країн ЄС-12 (медіанний рейтинг 56), крім Латвії та Болгарії, але випереджає всі країни СНД (медіанний рейтинг 112).

В Україні склалося відносно сприятливе середовище для **іновацій**. За цією складовою країна посідає 52-ге місце в ІГК 2008–

2009 рр., що перевищує рейтинг у групі ЄС-12 (56,5), зокрема таких країн, як: Словачька Республіка, Румунія, Польща, Литва, Латвія і Болгарія. З країн СНД більш високим рейтингом за іноваційною компонентою володіють лише Російська Федерація і Азербайджан. За минулий рік Україна змогла поліпшити своє становище у рейтингу найбільш іноваційних економік відразу на 13 позицій.

Як свідчать результати підрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2009–2010 рр., країна відкотилась назад за всіма трьома групами складових рейтингу: базовими вимогами (з 86-го на 94-те місце); підсилювачами ефективності (з 58-го на 68-ме) та факторами інноваційного розвитку (з 66-го на 80-те місце). При цьому, для України найважливішими є оцінки саме за першими десятима складовими конкурентоспроможності, оскільки країна знаходиться на другій стадії розвитку за методологією ВЕФ Україна, покращила свій рейтинг лише за трьома складовими конкурентоспроможності. Країна посіла 49-те місце за ефективністю ринку праці, 29-те місце за розміром ринку і 78-ме місце за складовою “інфраструктура”.

Фінансова криза викрила слабкі сторони конкурентоспроможності країни. Так, найбільш різко погіршилися рейтинги України за такими трьома складовими: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащення новими технологіями (падіння на 15 пунктів). Часто саме в тих сферах, де зафіксовано падіння, також спостерігається і найбільше відставання України від інших країн.

Макроекономічна ситуація у 2009 р. в Україні продовжила погіршуватись і у підсумку країна посіла 106-те місце поряд з Йорданією і Парагваєм.

Фінансова система країни виявилась вкрай вразливою до кризи. Доступність фінансування різко знизилася, збільшилися обмеження на рух капіталу і, до всього іншого, різко погіршилась надійність банків. Водночас слід зазначити, що Україна отримала вищий рейтинг (106-те місце), ніж Казахстан і Росія – 111-те і 119-те місце, відповідно.

Нарешті, у складовій “технологічна готовність” особливо різке падіння відбулось за показником прями іноземні інвестиції і передання технологій. ПІІ і капітальні інвестиції дійсно продемонстрували різкий спад за підсумками 2009 р. Така тенденція створює негативні передумови для швидкого виходу країни з кризи. За іншими показниками цієї складової оцінки також погіршилися. Так, компаніям було не до впровадження нових технологій на фоні кризи, а ключові показники розвитку телекомунікаційного ринку

суттєво уповільнили зростання. Останнє пояснюється не лише фінансовою кризою, а й насиченням ринку, насамперед мобільного зв'язку.

Під час кризи зростає роль держави, а тому її ефективність як ніколи важлива для підвищення конкурентоспроможності економіки. Хоча рейтинг ефективності інститу-

ціонального середовища в Україні впав лише на п'ять пунктів, причини для занепокоєння залишаються. За цією складовою в Україні найнижчий рейтинг – 120-те місце, поряд з Нікарагуа і Монголією [10]. Динаміка складових конкурентоспроможності подана у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка складових конкурентоспроможності у 2007–2010 рр.

Складові конкурентоспроможності	2007–2008 рр.	2008–2009 рр.	Дельта 2007–2008 рр.	2009–2010 рр.	Дельта 2008–2009 рр.
Індекс глобальної конкурентоспроможності країни	73	72	1	82	–10
Державні, суспільні та приватні установи	115	115	0	120	–5
Інфраструктура	77	79	–2	78	1
Макроекономічна стабільність	82	91	–9	106	–15
Охорона здоров'я та початкова освіта	74	60	14	68	–8
Вища освіта та професійна підготовка	53	43	10	46	–3
Ефективність ринку товарів та послуг	101	103	–2	109	–6
Ефективність ринку праці	65	54	11	49	5
Розвинутість фінансового ринку	85	85	0	106	–21
Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)	37	65	28	80	–25
Розмір ринку	26	31	–5	29	2
Рівень розвитку бізнесу	81	80	1	91	–11
Іновації	65	52	13	62	–10

Підвищення конкурентоспроможності через кластерні ініціативи є базовим елементом стратегії розвитку більшості країн. У економічну літературу поняття “кластер” було застосовано Майклом Портером (1990 р.), за яким кластер – концентровані за географічною ознакою група взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих поставальників, поставальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, а також торгових об'єднань) в певних галузях, що конкурують, але разом з тим виконують спільну роботу [11]. Таким чином, у кластері група географічно взаємопов'язаних компаній має діяти у певній галузі, характеризуватися спільною діяльністю та взаємодоповненням. Світова практика свідчить, що в останні два десятиріччя процес формування кластерів відбувався досить активно.

Перші спроби впровадити кластерний підхід у економіку здійснюються у країнах СНД. Наприклад, за даними Міжнародного фонду сприяння ринку, в Україні сформовані та практично діють більше 25 промислових агломерацій компаній та структур, що взаємодіють за схемою подібній кластерній. До найбільш великих та успішних за обсягом продукції, слід віднести будівельний та швейний кластер у м. Хмельницькому. У розпал кризи в липні 2009 р. Постановою Президії НАН України було ухвалено Порядок створення та функціонування національних інноваційних кластерів, а також визначено перелік академічних установ та промислових підприємств, що їх становити-

ме. Кластери створюються у пріоритетних напрямках інноваційної діяльності: “Нові машини” (м. Дніпропетровськ), “Нові матеріали” (м. Харків), “Біотехнології” (м. Львів), “Нові продукти харчування” (м. Київ та Київська область), “Нові технології природовикористання” (м. Донецьк), “Інноваційна культура суспільства” (м. Київ), “Нове силове устаткування та двигуни” (м. Запоріжжя), “Енергетика сталого розвитку” (м. Київ).

IV. Висновки

З урахуванням наведеного можна зробити такі висновки:

1. Конкурентоспроможність країни є сполученням певних умов, що мають забезпечити підприємствам країни сталий розвиток їх діяльності. Це підтверджує методика оцінювання світової конкурентоспроможності країни.

2. Згідно з методикою оцінювання конкурентоспроможності країни, Україна знаходиться у групі країн з економікою, що орієнтована на ефективність, поряд з Бразилією, Аргентиною, Мексикою.

3. Світова криза вказала, що конкурентоспроможність України залежить від багатьох зовнішніх чинників та у 2010 р. рейтинг конкурентоспроможності впав з 72-го до 82-го місця.

4. Слід зазначити, складова “інновації” знизилась на 10 пунктів, порівняно з такими складовими як макроекономічна стабільність, розвинутість фінансового ринку та бізнесу. Тому найбільш перспективними стратегіями підвищення конкурентоспроможності є кластерна стратегія. Ця стратегія при її повній реалізації дасть Україні змогу

бути незалежною від зовнішніх факторів та поступово увійти у наступну групу країн.

Список використаної літератури

1. Глобальний індекс конкурентоспроможності країни. Визначення продуктивного потенціалу країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feg.org.ua/docs/competitiveness_report – 2008-ua.
2. Strand R. International Competitiveness a Meaningful Concept? In C.Roe Goddard, John T. Passesmith and John G. Conkling, eds. International Political Economy: State Market relations in the changing Global Order Boulder, Lynne Rienner, 1996. – 118 p.
3. Білорус О. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному просторі / О. Білорус, Ю. Мацейко // Економічний часопис ХХІ. – 2002. – № 9. – С. 12.
4. Хамел Г. Конкурируя за будущее / Г. Хамел, К. Прахалад. – М.: Олимп – бізнес, 2002. – 231 с.
5. Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner. Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in Global Competitiveness Report 2000 (Oxford: Oxford University Press, 2000). – 14 p.
6. Спиридонов И. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности России / И. Спиридонов. – М.: Инфра – М, 1997. – 17 с.
7. Фатхундинов Ф. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Ф. Фатхундинов. – М.: Инфра-М. – 2000. – 23 с.
8. Адрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Адрианов // МЭ и МО. – 2000. – № 3. – 39 с.
9. Звіт про конкурентоспроможність України 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feg.org.ua/docs/competitiveness_report-2009-ua.
10. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feg.org.ua/docs/competitiveness_report-2010-ua.
11. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2003.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Зиновьев И.Ф. Стратегия реализации конкурентных преимуществ Украины

В статье рассмотрена динамика состояния конкурентоспособности Украины в мировом рейтинге в период 2008–2010 гг. Рассмотрена наиболее перспективная стратегия реализации конкурентных преимуществ Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, элементы конкурентоспособности, типы экономики, мировой рейтинг конкурентоспособности.

Zinovjev I. Strategy of realisation of Ukraine competitive advantage

The dynamic of Ukraine competitiveness of 2008–2010 are analyzed. The strategy of realization of Ukraine competitive advantage is determined.

Key words: competitiveness, elements of competitiveness, types of economies, the world ranks of competitiveness.

УДК 338.12

С.Є. Клименко

старший викладач
Класичний приватний університет**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ КОНЦЕПЦІЇ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ,
ЗАСНОВАНОЇ НА ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОМУ ПАРТНЕРСТВІ**

У статті визначено сутність та мету інноваційного оновлення економіки на засадах приватно-державного партнерства. Уперше запропоновано концепцію інноваційного розвитку вітчизняної економіки, що базується на активній взаємодії держави, великого й малого бізнесу. Удосконалено поетапну процедуру підготовки науково-виробничої бази, організаційної структури й управлінського сектору великих підприємств до здійснення інновацій.

Ключові слова: дослідження ринку, інновація, інноваційний проект, конкурентоспроможність, реструктуризація, стратегічне планування, технологія.

I. Вступ

Починаючи із середини минулого століття виникла і набула розвитку інноваційна складова економіки кожної країни, що дає змогу прискорити національний розвиток, покращити рівень життя населення й забезпечити збереження та відтворення навколишнього середовища.

Процеси глобалізації, які охопили всі сфери суспільного життя – від виробництва, збуту і фінансів до формування нових інституціональних структур, потребують подальшого загострення технологічного суперництва між державами й потужними гравцями міжнародного бізнесу – транснаціональними корпораціями та банками – з метою зберегти та посилити лідируючі позиції у світі. Крім того, перехід до інформаційного суспільства супроводжується усвідомленням того, що успішний розвиток, як економічний, так і політичний, не може бути відокремлений від постійного інноваційного оновлення.

Для промислового розвинутих країн пріоритетним напрямом загальнодержавних стратегій розвитку є державні програми освоєння нових науково-технічних рубежів, а в інноваційних процесах важлива роль відводиться підприємницькому сектору – великим корпораціям і малому бізнесу, зокрема новим молодим лідерам наукоємного бізнесу.

Ситуація, що склалась в Україні, характеризується ігноруванням конкурентних переваг, які лежать у сфері науки, можливостей комерціалізації науково-технічних досягнень, недовірою до інноваційної ініціативи малого бізнесу та відсутністю фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств як фактора інноваційно-технічного прориву в енергетичній галузі і переробній промисловості, що домінують у структурі

експорту країни, та підвищення частки наукоємних галузей промисловості у ВВП нашої держави. До факторів, що гальмують інноваційну активність, слід зарахувати високі ризики (нестабільна економіка, яка переживає кризові явища), орієнтацію українських підприємців на короткострокові капіталовкладення, законодавчу невизначеність та неефективне державне регулювання.

Питання підвищення конкурентоспроможності національної продукції за рахунок інноваційного оновлення економіки висвітлено в наукових працях Л.Л. Антонюка [2], В.Г. Горника [1], Н.В. Даций [1], А.М. Поручника [2], проблематика формування стратегій регіонального інноваційного розвитку представлена у праці С.М. Ілляшенка [3]. Проте у зв'язку з необхідністю активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та подолання кризових явищ в економіці постає необхідність поглибленого пошуку та практичного використання ефективних заходів державної підтримки та стимулювання інноваційних процесів на промислових підприємствах.

Ці обставини вимагають розробки й впровадження єдиної державної концепції інноваційного оновлення економіки на засадах взаємної участі держави, її інституційних структур, великого і малого бізнесу у формуванні й ефективному використанні інноваційної інфраструктури та потенціалу.

II. Постановка завдання

Метою статті є розкриття сутності приватно-державного партнерства в інноваційній сфері, визначення мети та розробка концепції інноваційного розвитку вітчизняної економіки, що базується на активній взаємодії держави, великого і малого бізнесу, а також визначення послідовності етапів підготовки науково-виробничої бази, організаційної структури й управлінського сектору великих підприємств до здійснення інновацій.

III. Результати

Незважаючи на те, що сьогодні Україна йде інноваційним шляхом розвитку і спостерігається повільне зростання ВВП й виробництва після його падіння у 2009 р. у зв'язку

із кризовими явищами в економіці країни (рис. 1), це поки що істотно не відображається на інноваційній активності вітчизняних підприємств.

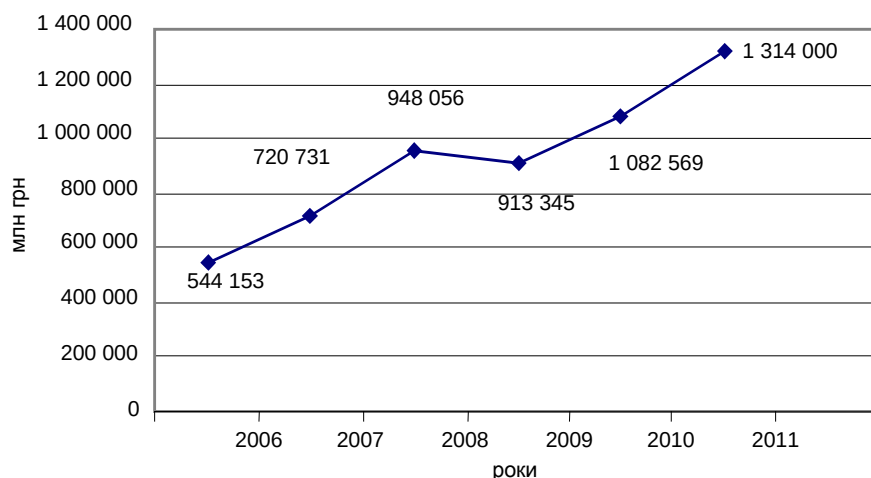


Рис. 1. ВВП України у 2006–2011 рр., млн грн [4]

Негативною динамікою характеризується також і процес інвестування операційної діяльності підприємств промисловості. Обсяг інвестицій в основний капітал промисло-

вих підприємств України протягом 2009–2011 рр. порівняно з 2008 р. скоротився майже на 22% (табл. 1).

Таблиця 1

Інформація щодо інвестицій в основний капітал промислових підприємств України протягом 2006–2010 рр., млн грн*

Роки	Загальний обсяг інвестицій у всі види економічної діяльності, млн грн	Обсяг інвестицій у промисловість, млн грн	Питома вага інвестицій у промисловість у загальному обсязі інвестицій, %
2006	125 253,7	44 803,7	35,8
2007	188 486,1	64 341,4	34,1
2008	233 081,0	76 617,7	32,9
2009	151 776,8	57 657,6	38,0
2010	171 091,9	58 558,2	34,2
2011	184 081,6	62 541,3	34,0

* За даними Державної служби статистики України [5].

У 2010 р. питома вага підприємств, що здійснювали інновації, у загальній кількості промислових підприємств України становить 7,9% (рис. 2). Для порівняння відзначимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Латвія – 14,6% та Польща – 23,9%, тобто вони більше ніж у 2–3 рази вищі, ніж в Україні. А порівняно з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Німеччина (69,7%), Канада (65%) та Данія (56,4%), розрив становить 7–8 разів.

Така ситуація свідчить про низьку готовність українських підприємств до втілення інновацій і незацікавленість у майбутніх прибутках, що посилюється відсутністю державної підтримки і загальнодержавної концепції інноваційного розвитку економіки України, заснованої на приватно-державному партнерстві.

У загальному сенсі під концепцією розуміють спосіб трактування, систему поглядів

на сутність якого-небудь предмета, явища, процесу або ставлення до нього, конструктивний принцип у науковій, економічній, політичній та інших сферах діяльності [7, с. 94; 8, с. 257]. Також концепція являє собою генеральний задум, що визначає стратегію дій при здійсненні планів, реформ, програм тощо [9]. Але ми будемо дотримуватись трактування концепції інноваційного розвитку економіки країни, заснованої на приватно-державному партнерстві, як сукупності принципів, що визначають напрями проведення інноваційного оновлення економіки з метою досягнення конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку та добробуту населення у довгостроковій перспективі з урахуванням власного інноваційного потенціалу, інноваційної інфраструктури, а також факторів і обмежень зовнішнього середовища, та способи і механізми досягнення цих цілей.

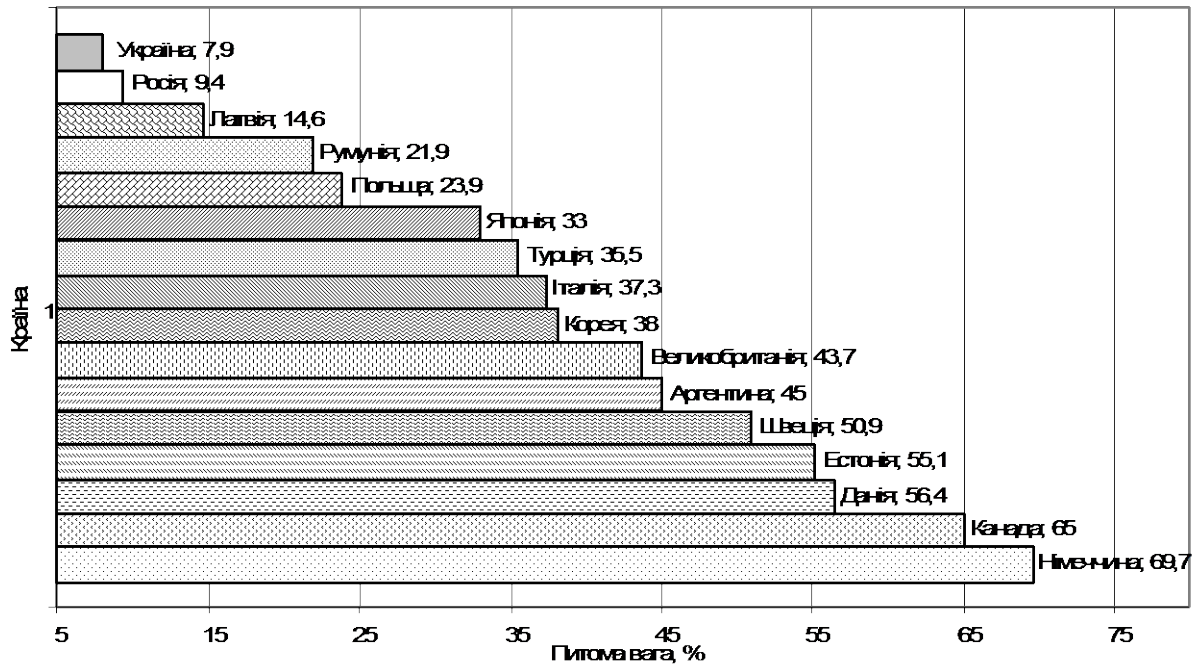


Рис. 2. Питома вага підприємств, що здійснювали інновації у 2010 р., у загальній кількості промислових підприємств за країнами світу, % [6]

Приватно-державне партнерство в інноваційній сфері передбачає активну взаємодію держави та її інституцій із підприємствами недержавної корпоративної та дрібної приватної власності з питань створення, поширення, реєстрації та захисту інтелектуальної і промислової власності при активній підтримці держави.

Перехід державних органів виконавчої влади на використання інноваційно орієнтованих механізмів приватно-державного партнерства дасть змогу подолати глибокі відмінності між адміністративною культурою й культурою бізнесу, внести прогресивні методи управління в державний сектор і протистояти ризику неефективної бюрократичної організації інноваційних процесів (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Переваги від участі у приватно-державному партнерстві для його учасників

Держава	Приватний сектор
1. Зниження витрат. 2. Коригування пріоритетів національної інноваційної політики. 3. Дух підприємництва. 4. Гнучкість управління. 5. Інноваційна культура	1. Зниження ризиків. 2. Діалог з ученими. 3. Відпрацювання та налагодження інноваційних механізмів. 4. Нові ідеї, рішення, кадрове забезпечення інноваційної діяльності. 5. Доступ до унікального обладнання

Джерело: [10, с. 73].

Запропонована у статті концепція інноваційного розвитку економіки країни, заснована на приватно-державному партнерстві, складається з п'яти основних модулів, що

відображають комплекси заходів, які необхідно здійснити на кожному з етапів реалізації цієї концепції (рис. 3).

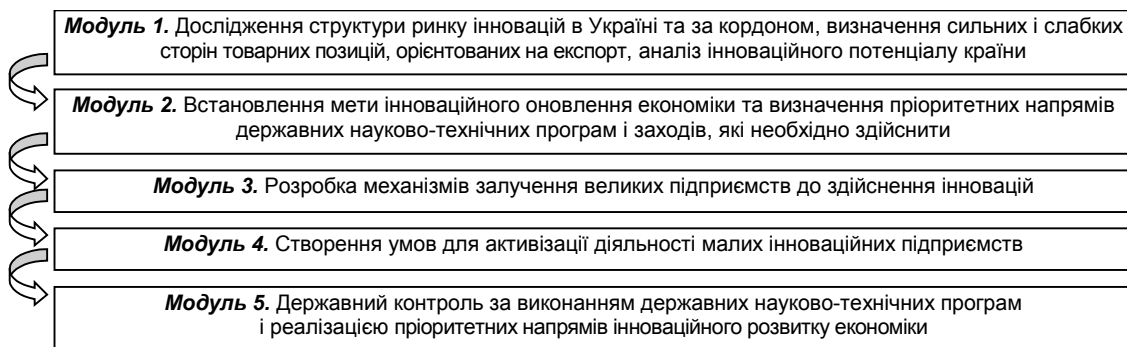


Рис. 3. Концепція інноваційного розвитку економіки України, заснована на приватно-державному партнерстві

Розглянемо більш детально основні модулі наведеної концепції.

Модуль 1. Цей модуль полягає у дослідженні структури ринку інновацій в Україні і за кордоном, визначенні сильних і слабких сторін товарних позицій, орієнтованих на експорт, аналізі інноваційного потенціалу країни.

Дослідження структури ринку інновацій в Україні і за кордоном слід здійснити за галузями економіки й виявити ті інновації і технології, що користуються попитом на національному і світовому ринках і дають найбільший соціальний ефект.

Визначення сильних і слабких сторін товарних позицій, орієнтованих на експорт, дає змогу виявити підприємства, які здійснюють дослідні роботи й зацікавлені не тільки у прибутковій діяльності, а й у зростанні добробуту країни і в майбутньому при державній підтримці можуть стати лідерами галузі та стратегічними інноваторами.

Аналіз інноваційного потенціалу країни дасть змогу виявити та мобілізувати інноваційні ресурси і сформулювати оптимальну інноваційну інфраструктуру.

Інноваційний потенціал країни можна охарактеризувати як готовність і спроможність країни (за умов наявності необхідних інноваційних ресурсів) виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети на національному рівні.

Модуль 2. Цей модуль передбачає встановлення мети інноваційного оновлення економіки України та визначення пріоритетних напрямів державних науково-технічних програм і заходів, які необхідно здійснити.

Головною метою формування інноваційно орієнтованої економіки України є забезпечення конкурентоспроможних позицій держави у світовому економічному просторі та процвітання нації. Для досягнення цієї мети необхідно здійснити такі заходи, що дадуть змогу виробляти і реалізовувати нові види конкурентоспроможної продукції: 1) реструктуризація державного сектору НДДКР; 2) зміцнення дослідницької інфраструктури, що досягається за рахунок оснащення та переоснащення лабораторій для академічних і університетських досліджень; 3) розвиток і забезпечення прозорості функціонування системи фондів, які здійснюють фінансування фундаментальних наукових досліджень на конкурсній основі (через гранти); 4) розширення державних програм підтримки малих наукоємних підприємств; 5) усунення невизначеності в законодавстві щодо володіння матеріальними і нематеріальними активами, створеними у процесі реалізації державних науково-технічних програм, та формування механізму прискореної державної реєстрації й патентування винаходів та інновацій, що належать державі, з

метою їх подальшої передачі в користування приватним установам на комерційній основі.

Державна науково-технічна програма – це великий інноваційний проект, спрямований на вирішення наукового чи науково-технічного завдання, що має загальнодержавне значення, і є взаємоузгодженим за ресурсами, термінами та виконавцями [11].

Виділяють два види державних науково-технічних програм [11]: програми в галузі фундаментальних досліджень і програми з розробки й освоєння в народному господарстві нових видів продукції і технологій.

До пріоритетних напрямів державних, галузевих і регіональних інноваційних програм слід зарахувати [12]:

1) модернізацію електростанцій, новітні ресурсозберігаючі технології;

2) машинобудування та приладобудування як основу високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва, розвиток високоякісної металургії;

3) нанотехнології, мікроелектроніку, інформаційні технології, телекомунікації;

4) удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;

5) високотехнологічний розвиток сільськогосподарства і переробної промисловості;

6) транспортні системи і будівництво;

7) охорону навколишнього середовища (використання ресурсів, що швидко відновлюються, будівництво виробничих підприємств, які не забруднюють природне середовище);

8) охорону здоров'я людини: нові засоби лікування (від раку, СНІДу, старіння), розвиток неінвазивної хірургії, біофотоники.

Модуль 3. Третій комплекс заходів щодо реалізації цієї концепції полягає у формуванні механізмів залучення великих підприємств до здійснення інновацій.

Оскільки рівень розвитку кожної галузі визначається часткою великих за обсягами виробництва й реалізації на внутрішній ринок і за кордон продукції підприємств, що постійно здійснюють інновації, і тим самим встановлюють довгострокові тенденції технологічного розвитку, які визначають конкурентоспроможність на національних і світових ринках, то доцільно розглянути основні типи таких інноваційно активних підприємств.

До першого типу належать стратегічні новатори, які розглядають масштабні довгострокові інноваційні проекти як основний ресурс конкурентоспроможності і є основним джерелом радикальних інновацій для інших компаній цієї галузі.

Другу групу великих інноваційно активних підприємств становлять непостійні (періодичні) новатори, що ведуть власні

НДДКР за необхідності або при сприятливих умовах, але не розглядають створення нововведень як ключове, стратегічне завдання компанії.

До третього типу належать модифікатори технологій, які не ведуть повного циклу НДДКР, але використовують інженерні розробки для вдосконалення своїх продуктів і бізнес-процесів.

Четверту групу становлять користувачі технологій, котрі ведуть інноваційну діяльність шляхом адаптації технологічних рішень, розроблених іншими фірмами або організаціями.

Саме перші два типи великих інноваційно активних підприємств визначають рубежі для інноваційного розвитку галузі й окреслюють орієнтири для державної інноваційної політики.

Розробка механізмів залучення великих підприємств до здійснення інновацій є нагальним питанням і передбачає встановлення першочерговості й послідовності у виконанні організаційно-управлінських заходів з оптимізації інноваційних ресурсів підприємства. Поетапну процедуру підготовки науково-виробничої бази, організаційної структури й управлінського сектору до здійснення інновацій наведено на рис. 4.

Модуль 4. Четвертий модуль заходів щодо реалізації цієї концепції передбачає створення умов для активізації діяльності малих інноваційних підприємств, які згодом зможуть перерости у великі інноваційні центри або увійти до складу потужних промислових підприємств. До таких заходів належать: 1) спрощення процедури підготовки та отримання заявки про видачу патенту, стрімке скорочення термінів його отримання; 2) надання в оренду офісних і виробничих площ для розміщення малого інноваційного бізнесу на пільгових умовах; 3) спільна участь держави та малого підприємства у фінансуванні прикладних досліджень.

Модуль 5. Цей модуль передбачає державний контроль за виконанням державних науково-технічних програм і реалізацією пріоритетних напрямів інноваційного розвитку економіки.

З метою забезпечення динамічного та ефективного управління процесами інноваційного оновлення економіки України, своєчасного внесення змін і доповнень до концепції інноваційного розвитку, заснованої на приватно-державному партнерстві, проводиться систематичний моніторинг виконання державних науково-технічних програм і реалізації пріоритетних напрямів інноваційного розвитку.

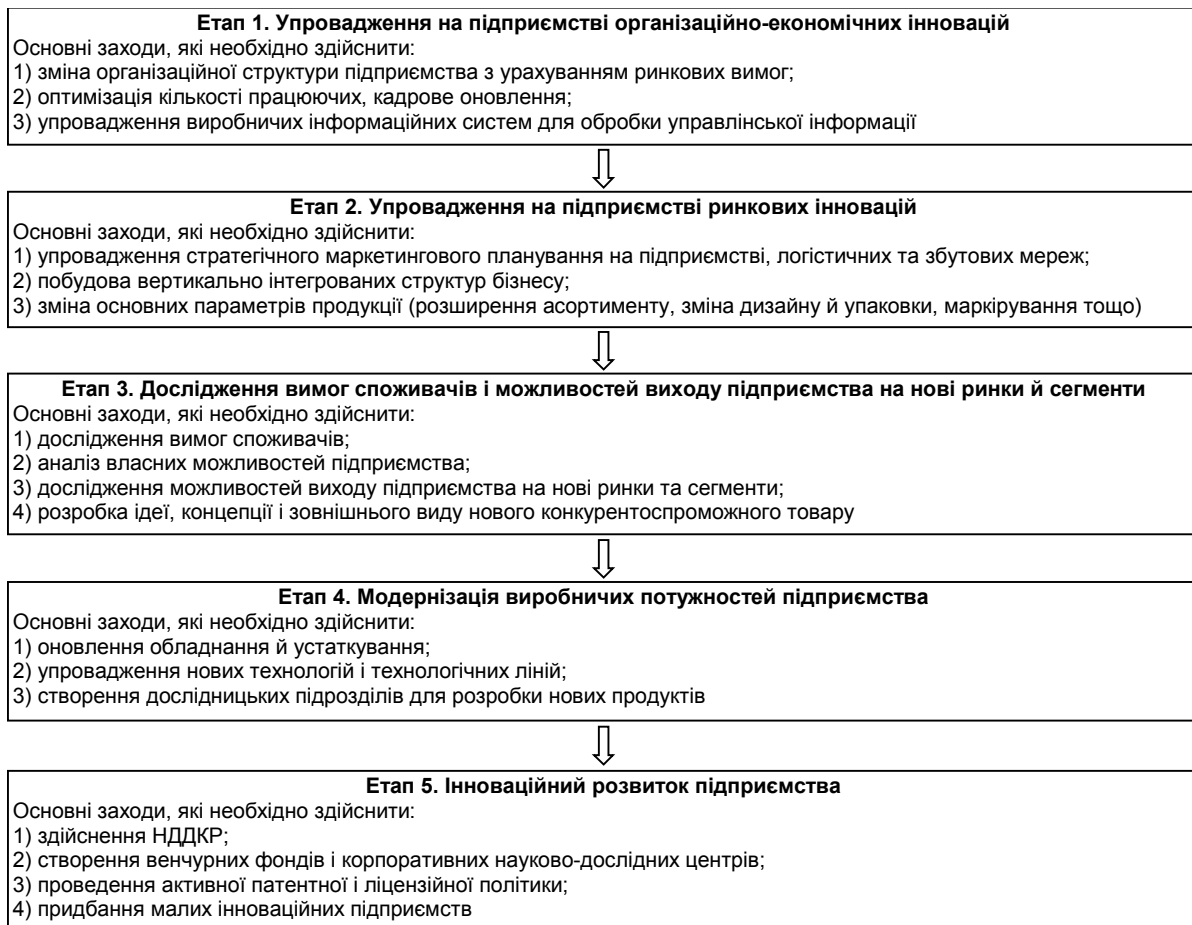


Рис. 4. Етапи підготовки науково-виробничої бази, організаційної структури й управлінського сектору великих підприємств до здійснення інновацій

Для цього подається узагальнена інформація про запроваджені заходи та досягнуті результати, яка містить такі показники [3]: 1) обсяг інноваційних капіталовкладень відносно річного рівня амортизаційних відрахувань; 2) розмір доходу від інноваційних капіталовкладень за рік відносно обсягу інноваційних капіталовкладень; 3) розмір сукупного фінансування розвитку науки і техніки відносно річного ВВП; 4) обсяг продажу новоствореної продукції за рік відносно річного обсягу продажу; 5) кількість винаходів на 1 млн населення; 6) кількість упроваджених винаходів за рік відносно їх загальної кількості.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що за ринкових умов господарювання підвищення ефективності інноваційного оновлення вітчизняної економіки можливе при об'єднанні зусиль держави, великого і малого бізнесу з питань створення, поширення, реєстрації і захисту інтелектуальної та промислової власності.

Головною метою формування інноваційно орієнтованої економіки України є забезпечення конкурентоспроможних позицій держави у світовому економічному просторі та процвітання нації.

У статті вперше розроблено й обґрунтовано концепцію інноваційного розвитку економіки країни, засновану на приватно-державному партнерстві, що дає змогу підвищити ефективність механізмів державного регулювання інноваційної діяльності й захистити інтереси вітчизняних виробників – як великих підприємств, так і малих, що здійснюють НДДКР.

Разом із цим, удосконалено поетапну процедуру підготовки науково-виробничої бази, організаційної структури й управлінського сектору великих підприємств до здійснення інновацій, що дає змогу прискорити переорієнтацію підприємств на виробництво конкурентоспроможних товарів, змінити організаційний устрій і систему управління відповідно до вимог ринку.

У наступних публікаціях плануємо розглянути теорію і практику реалізації інноваційних мегапроектів як складової національної інноваційної стратегії розвитку.

Список використаної літератури

1. Горник В.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості : монографія /

В.Г. Горник, Н.В. Дацій. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 200 с.

2. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : монографія / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. – К. : Знання, 2000. – 172 с.
3. Маркетинг, менеджмент, інновації : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2010. – 624 с.
4. Макроекономічний огляд (грудень 2011) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=98307>.
5. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2011 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0411_u.htm.
6. Расходы на фундаментальные исследования по странам мира [Электронный ресурс] / Информационно-аналитическая система социально-экономических показателей. – Режим доступа: <http://data.cemi.rssi.ru/isepweb/cofis.asp>.
7. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / [гл. ред. А.М. Прохоров]. – [3-е изд.]. – М. : Сов. энцикл, 1973. – Т. 13: Конда-Кун. – 608 с.
8. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов ; [под общ. ред. С.П. Обнорского]. – [2-е изд. испр. и доп.]. – М. : Гос. изд-во иностранных и национальных словарей, 1952. – 848 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – [2-е изд., испр.]. – М. : Инфра-М, 1999. – 479 с.
10. Национальный доклад "Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации" [Электронный ресурс] / М. : Ассоциация Менеджеров, 2006. – 76 с. – Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru/content/file.asp?r={621CAE83-E76A-4FAA-A3A2-5B2BE2AE1199}>.
11. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Клименко С.Е. Теоретические основы построения концепции инновационного развития экономики, основанной на частно-государственном партнерстве

В статье определены сущность и цель инновационного обновления экономики на основе частно-государственного партнерства. Впервые предложена концепция инновационного развития отечественной экономики, которая базируется на активном взаимодействии государства, крупного и малого бизнеса. Усовершенствована поэтапная процедура подготов-

ки научно-производственной базы, организационной структуры и управленческого сектора крупных предприятий к осуществлению инноваций.

Ключевые слова: исследование рынка, инновация, инновационный проект, конкурентоспособность, реструктуризация, стратегическое планирование, технология.

Klymenko S. The theoretical foundations of the concept of national economy innovative development that based on public-private partnership

The essence and goal of the economy innovative development that based on public-private partnership are determined in the article. For the first time the concept of national economy innovative growth that includes state interaction with private sector is proposed. The basic stages of preparing large enterprises' scientific-and-production base, organizational structure and management for innovation activity are improved.

Key words: market research, innovation, innovative project, competitiveness, restructuring, strategic planning, technology.

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Статтю присвячено новаціям Податкового кодексу України в галузі нарахування та сплати податку на додану вартість.

Ключові слова: податок, додана вартість, платник податку, об'єкт оподаткування.

I. Вступ

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) в Україні є ключовим податком, на який припадає більше, ніж половина податкових надходжень. Тому одним із головних завдань податкової реформи було підвищення надходжень до бюджету від сплати ПДВ. Для цього у Податковому кодексі України (далі – ПКУ) уряд намагався вирішити комплекс завдань: усунути найбільш поширені схеми мінімізації оподаткування, вирішити проблему з відшкодуванням податку, а також знизити внутрішні ціни на зерно та металобрухт. При впровадженні нових норм ПКУ виникають значні труднощі, як в організації обліку ПДВ на підприємствах, так і в адмініструванні податку. Таку ситуацію відзначають провідні українські вчені і фахівці-практики: О. Будько, М. Ковальчук, М. Крапивко, В. Пархоменко, А. Редько та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення проблем з нарахуванням і сплатою ПДВ, в тому числі й за пільговими операціями у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України.

III. Результати

Бухгалтери відчували деяку розгубленість при опрацюванні норм Податкового кодексу України. Нові норми потребували досконалого їх вивчення. Але при детальному розгляді було визначено фахівцями невідповідність та складність у застосуванні ряду вимог ПКУ. Розглянемо порядок розрахунків з бюджетом з податку на додану вартість, а саме розділ V ПКУ [1].

Податковий кодекс визначає, що платниками податку є:

1) будь-яка особа, що провадить господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку в порядку, визначеному ст. 183 розділу V, тобто протягом 10 календарних днів з моменту досягнення обсягу операцій з поставки товарів, робіт, послуг 300 000,00 грн у разі обов'язкової реєстрації або 20 календарних днів до початку отримання права сплачувати ПДВ при добровільній реєстрації;

2) будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку;

3) будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України, а також: особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, які передбачають повне або часткове умовне звільнення від оподаткування, у разі порушення таких митних режимів, встановлених митним законодавством; особа, яка використовує, у тому числі при ввезенні товарів на митну територію України, податкову пільгу не за цільовим призначенням та/або всупереч умовам чи цілям її надання згідно із цим Кодексом, а також будь-які інші особи, що використовують податкову пільгу, яку для них не призначено.

Норми цього пункту не застосовуються до операцій з ввезення на митну територію України фізичними особами (громадянами) чи суб'єктами підприємницької діяльності, які не є платниками податку, культурних цінностей, зазначених у п. 197.7 ст. 197 Податкового Кодексу, а саме цінностей за кодами згідно з УКТ ЗЕД 9701 10 00 00, 9701 90 00 00, 9702 00 00 00, 9703 00 00 00, 9704 00 00 00, 9705 00 00 00, 9706 00 00 00, виготовлених більше ніж 50 років тому;

4) особа, що веде облік результатів діяльності за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи;

5) особа – управитель майна, яка веде окремий податковий облік з податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних з використанням майна, що отримане в управління за договорами управління майном.

Для цілей оподаткування господарські відносини між управителем майна з власної господарської діяльності та його діяльності з управління майном прирівнюються до відносин на основі окремих цивільно-правових договорів. Норми цього підпункту не поширюються на управителів майна, які здійсню-

ють управління активами інститутів спільного інвестування, фондів банківського управління, фондів фінансування будівництва та фондів операцій з нерухомістю, створених відповідно до закону;

б) особа, що проводить операції з постачання конфіскованого майна, знахідок, скарбів, майна, визнаного безхазяйним, майна, за яким не звернувся власник до кінця строку зберігання, та майна, що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходить у власність держави (у тому числі майна, визначеного у ст. 172 Митного кодексу України), незалежно від того, чи досягає вона загальної суми операцій з постачання товарів/послуг, визначеної п. 181.1 ст. 181 ПКУ, тобто 300 000,00 грн, а також незалежно від того, який режим оподаткування використовує така особа згідно із законодавством;

7) особа, яка уповноважена вносити податок з об'єктів оподаткування, що виникають внаслідок поставки послуг підприємствами залізничного транспорту з їх основної діяльності, що перебувають у підпорядкуванні платника податку в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

ПДВ є непрямим податком, тобто тим податком, який сплачує кінцевий споживач.

Об'єктом оподаткування податком на додану вартість є:

- постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186 Кодексу, у тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю;
- постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186 ПКУ. Стаття 186 визначає місце поставки товарів і послуг, а саме:

Місцем постачання товарів є:

а) фактичне місцезнаходження товарів на момент їх постачання (крім випадків, передбачених у підпунктах "б" і "в");

б) місце, де товари перебувають на час початку їх перевезення або пересилання, у разі якщо товари перевозяться або пересилаються продавцем, покупцем чи третьою особою;

в) місце, де провадиться складання, монтаж чи встановлення, у разі якщо товари складаються, монтуються або встановлюються (з випробуванням чи без нього) продавцем або від його імені.

Якщо постачання товарів здійснюється для споживання на борту морських та повітряних суден або у поїздах на ділянці пасажирського перевезення, що здійснюється в межах митної території України, місцем постачання вважається пункт відправлення пасажирського транспортного засобу.

Ділянкою пасажирського перевезення, що здійснюється в межах митної території України, вважається ділянка, на якій відбувається таке перевезення без зупинок за межами митної території України між пунктом відправлення та пунктом прибуття пасажирського транспортного засобу.

Пункт відправлення пасажирського транспортного засобу – перший пункт посадки пасажирів у межах митної території України, у разі потреби – після зупинки за межами митної території України.

Пункт прибуття транспортного засобу на митній території України – останній пункт на митній території України для посадки/висадки пасажирів на митній території України.

Місцем постачання послуг є:

1) місце фактичного постачання послуг, пов'язаних з рухомим майном, а саме:

а) послуг, що є допоміжними у транспортній діяльності: навантаження, розвантаження, перевантаження, складська обробка товарів та інші аналогічні види послуг;

б) послуг із проведення експертизи та оцінки рухомого майна;

в) послуг, пов'язаних із перевезенням пасажирів та вантажів, у тому числі з постачанням продовольчих продуктів і напоїв, призначених для споживання;

г) послуг з виконання ремонтних робіт і послуг з переробки сировини, а також інших робіт і послуг, що пов'язані з рухомим майном;

2) фактичне місцезнаходження нерухомого майна, у тому числі того, що будується, для тих послуг, які пов'язані з нерухомим майном:

а) послуг агентств нерухомості;

б) послуг з підготовки та проведення будівельних робіт;

в) інших послуг за місцезнаходженням нерухомого майна, у тому числі того, що будується;

3) місце фактичного надання послуг у сфері культури, мистецтва, освіти, науки, спорту, розваг або інших подібних послуг, включаючи послуги організаторів діяльності в зазначених сферах та послуги, що надаються для влаштування платних виставок, конференцій, навчальних семінарів та інших подібних заходів.

Місцем постачання зазначених нижче послуг вважається місце, в якому отримувач послуг зареєстрований як суб'єкт господарювання або – у разі відсутності такого місця – місце постійного чи переважного його проживання. До таких послуг належать:

а) надання майнових прав інтелектуальної власності, створення на замовлення і

використання об'єктів права інтелектуальної власності, у тому числі за ліцензійними договорами, а також надання (передача) права на скорочення викидів парникових газів (вуглецевих одиниць);

б) рекламні послуги;

в) консультаційні, інжинірингові, інженерні, юридичні (у тому числі адвокатські), бухгалтерські, аудиторські, актуарні, а також послуги з розроблення, постачання та тестування програмного забезпечення, з оброблення даних і надання консультацій з питань інформатизації, надання інформації та інших послуг у сфері інформатизації, у тому числі з використанням комп'ютерних систем;

г) надання персоналу, у тому числі якщо персонал працює за місцем здійснення діяльності покупця;

ґ) надання в оренду (лізинг) рухомого майна, крім транспортних засобів та банківських сейфів;

д) телекомунікаційні послуги, а саме: послуги, пов'язані з передаванням, поширенням або прийманням сигналів, слів, зображень і звуків або інформації будь-якого характеру за допомогою дровових, супутникових, стільникових, радіотехнічних, оптичних або інших електромагнітних систем зв'язку, включаючи відповідне надання або передавання права на використання можливостей такого передавання, поширення або приймання, у тому числі надання доступу до глобальних інформаційних мереж;

е) послуги радіомовлення та телевізійного мовлення;

є) надання посередницьких послуг від імені та за рахунок іншої особи або від свого імені, але за рахунок іншої особи, якщо забезпечується надання покупцю послуг, перелічених у цьому підпункті;

ж) надання транспортно-експедиторських послуг.

Місцем постачання інших, ніж перелічені, послуг є місце реєстрації постачальника.

Крім того, об'єктом оподаткування ПДВ є:

- ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України в митному режимі імпорту або реімпорту (далі – імпорт);
- вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту (далі – експорт);
- з метою оподаткування цим податком до експорту також прирівнюється постачання товарів (супутніх послуг), які перебувають у вільному обігу на території України, до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених згідно з положеннями глав 35–37 Митного кодексу України;

- з метою оподаткування цим податком до імпорту також прирівнюється постачання товарів (супутніх послуг) з-під митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених згідно з положеннями глав 35–37 Митного кодексу України, для їх подальшого вільного обігу на території України;

- постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом (ст. 185 ПКУ) [1].

ПДВ сплачується, як різниця між податковими зобов'язаннями з ПДВ, які виникають при продажі товарів, робіт, послуг та податковим кредитом, котрий виникає при отриманні товарів робіт, послуг від постачальника – платника ПДВ.

Порядок формування податкових зобов'язань з ПДВ регулюються п. 187.1 ст. 187 ПКУ:

“Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку – дата отримання коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої – дата інкасації готівки в банківській установі, що обслуговує платника податку;

б) дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

За операціями з виконання підрядних будівельних робіт суб'єкти підприємницької діяльності можуть застосовувати касовий метод податкового обліку відповідно до пп. 14.1.266 п. 14.1 ст. 14 Кодексу”. Касовий метод для цілей оподаткування, згідно з розділом V Кодексу, – метод податкового обліку, за яким дата виникнення податкових зобов'язань визначається як дата зарахування (отримання) коштів на банківський рахунок (у касу) платника податку або дата отримання інших видів компенсації вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) ним товарів (послуг), а дата виникнення права на податковий кредит визначається як дата списання коштів з банківського рахунку (видачі з каси) платника податку або дата надання інших видів компенсацій вар-

тості поставлених (або тих, що підлягають поставці) йому товарів (послуг).

Порядок відображення податкового кредиту з ПДВ визначено згідно з п. 198.2 ст. 192 ПКУ:

“Датою виникнення права платника податку на віднесення сум податку до податкового кредиту вважається дата тієї події, що відбулася раніше:

- дата списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів/послуг;
- дата отримання платником податку товарів/послуг, що підтверджено податковою накладною” [1].

Деякі особливі операції регулюються не лише розділом V ПКУ, а й Перехідними положеннями кодексу:

“Тимчасово до 1 січня 2014 року від оподаткування податком на додану вартість звільняються операції з постачання на митній території України зернових культур товарних позицій 1001–1008 згідно з УКТ ЗЕД та технічних культур товарних позицій 1205 і 1206 згідно з УКТ ЗЕД” [1].

Відповідно до розглянутої норми від ПДВ звільняється поставка (перепродаж) в Україні:

- пшениці, жита, ячменю, вівса, кукурудзи, сорго, проса, насіння канареечної трави та інших зернових культур (коди по УКТ ЗЕД 1001–1008). Виключення: рис і гречка (коди по УКТ ЗЕД 1006 та 1008 10 00 00), поставку яких супроводжує 20% ПДВ;
- технічних культур: насіння свірюпи або рапсу, а також соняшника (коди по УКТ ЗЕД 1205 і 1206).

Під поставкою товарів розуміють: будь-яку передачу права на розпорядження товарами як власник, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товарів за рішенням суду.

З метою застосування терміна “постачання товарів” електрична та тепла енергія, газ, пар, вода, повітря, охолоджене чи кондиційоване, вважаються товаром.

Постачанням товарів також вважаються:

- фактична передача матеріальних активів іншій особі на підставі договору про фінансовий лізинг (повернення матеріальних активів згідно з договором про фінансовий лізинг) чи іншої домовленості, відповідно до якої оплата відстрочена, але право власності на матеріальні активи передається не пізніше дати здійснення останнього платежу;
- передача права власності на матеріальні активи за рішенням органу державної влади або органу місцевого самоврядування чи відповідно до законодавства;

- будь-яка із зазначених дій платника податку щодо матеріальних активів, якщо платник податку мав право на віднесення сум податку до податкового кредиту в разі придбання зазначеного майна чи його частини (безоплатна передача майна іншій особі; передача майна у межах балансу платника податку, що використовується в господарській діяльності платника податку для його подальшого використання з метою, не пов’язаною з господарською діяльністю такого платника податку; передача в межах балансу платника податку майна, що планувалося для використання в оподатковуваних операціях, для його використання в операціях, що звільняються від оподаткування або не підлягають оподаткуванню);
- передача (внесення) товарів (у тому числі необоротних активів) як вклад у спільну діяльність без утворення юридичної особи, а також їх повернення;
- умовне постачання товарів та необоротних активів, під час придбання яких суми податку були включені до складу податкового кредиту і в останньому звітному (податковому) періоді обліковувалися в залишках платника, який подав заяву про анулювання реєстрації як платника податку на додану вартість або про перехід на іншу систему оподаткування, що передбачає сплату податку в іншому порядку, ніж той, що визначений I розділом;
- ліквідація платником податку за власним бажанням необоротних активів, які перебувають у такого платника;
- передача товарів згідно з договором, за яким сплачується комісія (винагорода) за продаж чи купівлю.

Не є постачанням товарів випадки, коли основні виробничі засоби або невиробничі засоби ліквідуються у зв’язку з їх знищенням або зруйнуванням внаслідок дії обставин непереборної сили, а також в інших випадках, коли така ліквідація здійснюється без згоди платника податку, у тому числі в разі викрадення необоротних активів, або коли платник податку надає органу державної податкової служби відповідний документ про знищення, розібрання або перетворення необоротних активів в інший спосіб, внаслідок чого необоротний актив не може використовуватися за первісним призначенням.

Повною мірою зазначений порядок розповсюджується і на посередництво із зерном. У посередника (комісіонера) його продаж буде другою поставкою, тому що передача товарів на комісію, в рамках угод доручення відноситься до поставки, тобто перша поставка буде в сільгосптоваровироб-

ника (пп. 14.1.191 ПКУ). Підсумовуючи викладене, можна зрозуміти, що бухгалтерський загальний відчуває значні труднощі з освоєнням норм ПКУ в частині обліку ПДВ.

Згідно з п. 201.14–201.15 ст. 201 ПКУ платники податку зобов'язані вести окремий облік операцій з постачання та придбання товарів, робіт, послуг, які оподатковуються, а також тих, які не є об'єктом оподаткування та звільнені від ПДВ.

З 1 січня 2011 р. торгівці пільговими товарами (крім продавців металобрухту, що отримано з відходів власного виробництва)

“вхідний” ПДВ, сплачений (нарахований) при придбанні пільгових товарів, а також за витратами, які напряму пов'язані з такими товарами, в податковий кредит не включають. Такий ПДВ відноситься на збільшення вартості пільгових товарів і супутніх з ними витрат. Таким чином, за пільговими товарами підприємство не має права на податковий кредит, товар має бути оприбуткований від постачальника з ПДВ [2, с. 6–77].

Приклад відображення в бухгалтерському обліку постачання пільгових товарів представлено в табл.

Таблиця

Приклад відображення в бухгалтерському обліку постачання пільгових товарів

Операція	Бухгалтерські записи		Сума
Оплачено товар з ПДВ	Дт 63	Кт 31	1200,00
Отримано товар від постачальника, в т. ч. ПДВ (ПДВ не відноситься в податковий кредит згідно зі ст. 198.4 НКУ)	Дт 28	Кт 63	1200,00

Згідно зі ст. 198.5 НКУ:

“Якщо у подальшому такі товари/послуги, основні виробничі засоби фактично використовуються в операціях, які не є об'єктом оподаткування або звільняються від оподаткування відповідно до цього Кодексу, міжнародних договорів (угод) (за винятком випадків проведення операцій, передбачених підпунктом 196.1.7 пункту 196.1 статті 196 цього Кодексу), то з метою оподаткування такі товари/послуги, основні виробничі засоби вважаються проданими у податковому періоді, на який припадає таке використання, у тому випадку, якщо платник податку скористався правом на податковий кредит за цими товарами/послугами, основними виробничими засобами.

Датою використання товарів/послуг, основних виробничих засобів вважається дата визнання витрат відповідно до розділу III цього Кодексу”.

Таким чином, підприємство має визнати умовний продаж на дату відвантаження таких товарів і нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ. Тобто, пільгові з 01.01.2011 р. товари, отримані до 01.01.2011 р. з ПДВ будуть продаватися також з ПДВ з 01.01.2011 р.

Статтю 199 ПКУ передбачено правила пропорційного віднесення сум ПДВ до складу податкового кредиту:

“У разі якщо придбані та/або виготовлені товари/послуги частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково – ні, до сум податку, які платник має право віднести до податкового кредиту, включається та частка сплаченого (нарахованого) податку під час їх придбання або виготовлення, яка відповідає частці використання таких товарів/послуг в оподатковуваних операціях.

Частка використання сплаченого (нарахованого) податку за придбаними (ввезеними) товарами (послугами) між оподатковуваними та неоподатковуваними операціями

визначається у відсотках як відношення обсягів з постачання оподатковуваних операцій (без урахування сум податку) за попередній календарний рік до сукупних обсягів постачання оподатковуваних та неоподатковуваних операцій (без урахування сум податку) за цей самий попередній календарний рік. Визначена у процентах величина застосовується протягом поточного календарного року”. Крім того, згідно з п. 199.4 ст. 199 ПКУ підприємство має проводити річний перерахунок таких часток. Тобто податковий кредит не в повному обсязі буде врахований при визначенні суми сплати ПДВ до бюджету. Це вимагає значних зусиль і додаткових витрат часу облікового персоналу підприємства, персоналу аудиторських фірм під час виконання погоджених процедур і ревізорів контролюючих органів.

Таким чином, бухгалтер, відповідальний за облік розрахунків з бюджетом з ПДВ, має:

- детально ознайомитись із нормами розділу V ПКУ;
- якщо підприємство постачає ще й пільгові товари (металобрухт, насіння тощо) то він має ознайомитися з Перехідними положеннями ПКУ;
- розрізнити облік пільгових і не пільгових товарів, в тому числі і тих, які були придбані до 01.01.2011 р.;
- при отриманні від постачальника пільгових товарів з ПДВ, не відносити ПДВ до складу податкового кредиту, а включати його у вартість товарів. Винятком із цього правила є зміни в пп. 2 “Особливості справляння податку на додану вартість”, розділу XX “Перехідні положення” ПКУ, які введені в дію з 06.08.2011 р. Законом України “Про внесення змін в Податковий кодекс України і деякі інші законодавчі акти України з удосконалення окремих норм ПКУ” від 07.07.2011 р. № 3609-VI.

Якщо покупець зернових культур товарних позицій 1001–1008 УКТ ЗЕД та технічних культур товарних позицій 1205, 1206 УКТ ЗЕД отримує такі культури безпосередньо в сільськогосподарського підприємства-виробника, то такий покупець має право на податковий кредит. Перший сільськогосподарський товаровиробник ідентифікується через номер податкової накладної (через дріб вказується цифра 2).

Тобто, до 06.08.2011 р. при отриманні зазначених вище культур у покупця немає права на податковий кредит взагалі, а з 06.08.2011 р. таке право виникає при отриманні культур безпосередньо від виробника сільгосппродукції:

- при відвантаженні отриманих до 01.01.2011 р. товарів, які з 01.01.2011 р. є пільговими, визначити умовний продаж і нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ;
- проводити коригування податкового кредиту при придбанні товарів, робіт, послуг, які в подальшому використовуються як в пільгових, так і в звичайних операціях, при цьому частку ПДВ, що не включається в податковий кредит, слід відносити на збільшення вартості пільгових товарів. Таке коригування проводиться як за результатами роботи за місяць, так і за рік.

IV. Висновки

З проведеного аналізу зрозуміло всю складність справляння ПДВ на підприємствах, які продають пільгові та “звичайні” товари, роботи, послуги. Бухгалтер має знати, які товари, роботи, послуги є пільговими, з якої дати застосовується пільга, яким чином відбувається перерозподіл податкового кредиту тощо, має забезпечити окремий облік пільгових і “звичайних” товарів, робіт і послуг. Значний поточний документообіг на підприємстві скорочує час бухгалтера на опрацювання нових вимог законодавства з ПДВ, а складність податкового обліку ПДВ призводить до неминучих помилок і нарахування значних штрафних санкцій. Все це має змусити контролюючі органи ініціювати більш простий і прозорий порядок сплати податку, зменшити навантаження як на бухгалтерів, так і на податкових інспекторів.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 7.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Лубенченко О.Э. Налоговый кодекс Украины: проблемы начисления и уплаты налога на добавленную стоимость

Статья посвящена новациям Налогового кодекса Украины в сфере начисления и уплаты налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: налог, добавленная стоимость, плательщик налога, объект налогообложения.

Lubenchenko O. Tax Code of Ukraine: problems of calculation and payment of value added tax

The article covers the Tax Code of Ukraine innovations in the value added tax charge and payment sphere.

Key words: tax, the added value, tax payer, the taxation object.

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті побудовано модель системи інтернет-ресурсів у вигляді кількісних показників, згрупованих у п'ять категорій, та трьох видів інформаційних потоків, класифікованих відповідно до мети інформації на підпорядкування, товар та управління. З метою оцінювання стану розвитку інформаційного суспільства наведено значення показників для України та США, здійснено їх аналіз та порівняння.

Ключові слова: інтернет-ресурс, інтернет-ЗМІ, інформаційний потік, канал комунікації, підпорядкування, соціальна мережа, товар, управління.

І. Вступ

Рівень розвитку технологій у часи, які передували етапу інформаційного суспільства, надавав порівняно мало можливостей для поширення інформації різними секторами суспільства. В реаліях України радянських часів фактично монополію на канали комунікації мав сектор влади.

Виникнення мережі Інтернет та її широке розповсюдження надало майже кожному бажаному широкий спектр можливостей не тільки для обробки та зберігання інформації, а й, що є принциповим, для створення та поширення інформації. Загальнодоступними у мережі стали багато інформаційних ресурсів, почали розвиватись інтернет-ресурси. У таких умовах монополія влади на канали комунікації стала фактично неможливою.

Бурхливий розвиток технологій призвів до ще більш стрімкого розвитку інформаційних ресурсів, зокрема й електронних. Завдяки цим ресурсам виникає велика кількість інформаційних потоків, які спрямовані на досягнення певних цілей власників ресурсів. Тому актуальною науковою проблемою є дослідження електронних інформаційних ресурсів різних секторів суспільства інформаційної економіки у взаємозв'язку з інформаційними потоками, які продукують ці ресурси. Адже розуміння того, як розвиваються електронні інформаційні ресурси та які вони продукують інформаційні потоки, дасть змогу більш якісно оцінювати розвиток інформаційного суспільства, а отже, й робити прогнози розвитку інформаційної економіки.

Визначення поняття інформаційного ресурсу в українському законодавстві містить Закон України "Про Національну програму інформатизації" [1]. Відповідно до нього, інформаційний ресурс – сукупність докуме-

нтів у інформаційних системах (бібліотеках, архівах, банках даних тощо). У праці [2] інформаційний ресурс визначено як сукупність інформаційних продуктів певного призначення, які необхідні для забезпечення інформаційних потреб споживачів у визначеній сфері діяльності. Відповідно, логічним є те, що інформаційні ресурси, представлені в електронному вигляді, є електронними інформаційними ресурсами.

Питаннями розвитку електронних інформаційних ресурсів займалися такі дослідники, як А. Земськов [3] (питання інформаційних ресурсів у контексті проблем авторського права), С. Довгий [4] (державне управління розвитком інформаційних ресурсів), О. Соснін [5] (інформаційні ресурси держави), С. Кудрявцева та В. Колос [6] (досвід законного використання в бібліотечно-інформаційній практиці), І. Антоненко та О. Баркова [7] (термінологія та класифікація електронних ресурсів) та інші. Попри значний рівень вивчення окресленої проблематики, жодне з досліджень не торкається їх взаємозв'язку з інформаційними потоками, у жодній з вивчених публікацій не наведено комплексної системи оцінювання розвитку цих аспектів інформаційної економіки.

Надалі у цій публікації під електронними інформаційними ресурсами маються на увазі ті ресурси, які є загальнодоступними, передусім через мережу Інтернет. Тому доцільним є подальше вживання терміна інтернет-ресурси.

II. Постановка завдання

З урахуванням описаної вище проблеми метою статті є побудова моделі системи інтернет-ресурсів різних секторів суспільства в умовах інформаційної економіки у взаємозв'язку з їх інформаційними потоками та оцінювання стану розвитку цієї системи за розробленими на основі моделі показниками.

III. Результати

Схематично основні різновиди сучасних інтернет-ресурсів у взаємозв'язку із секторами суспільства та інформаційними потоками наведено на рис. 1.

Як можна бачити з рис. 1, на перетинах секторів з простором інтернет-ресурсів формуються різні види ЗМІ: комерційні, державні та соціальні медіа.



Рис. 1. Модель системи інтернет-ресурсів інформаційного суспільства

Кожна стрілка на рис. 1 означає потік інформації. Біля стрілок проставляються позначки, які є характеристиками потоків: Т – інформація як товар, У – інформація задля управління (маніпуляції), П – потік інформації, який виникає внаслідок відносин підпорядкування.

Кожен із цих потоків доцільно розглянути окремо (табл. 1–3).

Таблиця 1

Основні інформаційні потоки, які ініціює сектор влади

Потік	Мета інформації в потоці	Характеристика інформації
Влада – бізнес	Підпорядкування	Повідомлення про рішення влади, які необхідно виконати
Влада – громадськість		
Влада – бізнес	Товар	Публічна інформація, яку влада має надавати громадянам відповідно до закону України "Про доступ до публічної інформації". Фактично платою за цю інформацію як за товар є податки громадян, а також оплата ними послуг з копіювання інформації згідно із згаданим законом
Влада – громадськість		
Влада – влада	Підпорядкування	Повідомлення про рішення, які необхідно виконати від центральних апаратів до місцевих та звіти про виконання цих рішень
Влада – влада	Товар	Обмін інформацією, необхідною для прийняття рішень, між органами влади. Фактично ціну за товар у цьому випадку сплачують платники податків

Інколи також вважається, що від сектору влади виходять потоки управління, маніпуляцій. Прикладами таких потоків є соціальна реклама, пряма чи непряма реклама

провладних партій. Однак на сьогодні українська влада застосовує ці можливості досить слабо, тому цей потік до моделі не включено.

Таблиця 2

Основні інформаційні потоки, які ініціює сектор бізнесу

Потік	Мета інформації в потоці	Характеристика інформації
Бізнес – влада	Підпорядкування	Звіти про виконання рішень влади
Бізнес – влада	Товар	Надання платних інформаційних послуг (дослідження, консультації, навчання тощо)
Бізнес – громадськість		
Бізнес – громадськість	Управління	Інформація, яка має кінцевою метою спонукати громадськість купувати товари (реклама, PR)
Бізнес – бізнес	Товар	Надання платних інформаційних послуг (дослідження, консультації, навчання тощо)
Бізнес – бізнес	Управління	Інформація, яка має кінцевою метою спонукати інші бізнес-структури купувати товари (реклама, PR)
Бізнес – бізнес	Підпорядкування	Повідомлення про рішення, які необхідно виконати, від керівництва бізнес-структур до структурних одиниць та звіти про виконання цих рішень

Варто зазначити, що потоки управління, навіть якщо вони не стосуються прямо сектору влади, можуть значною мірою ним кон-

тролюватись. Це проявляється у законодавчому регулюванні реклами, обмеженні недобросовісної конкуренції тощо.

Таблиця 3

Основні інформаційні потоки, які ініціює сектор громадськості

Потік	Мета інформації в потоці	Характеристика інформації
Громадськість – влада	Підпорядкування	Звіти про виконання рішень влади
Громадськість – влада	Товар	Надання платних інформаційних послуг (дослідження, консультації, навчання тощо)
Громадськість – бізнес	Товар	Надання платних інформаційних послуг (маркетингові дослідження тощо)
Громадськість – бізнес	Управління	Рекламна інформація, яка має на меті отримання ресурсів від бізнесу для реалізації ініціатив громадськості
Громадськість – громадськість	Товар	Надання платних інформаційних послуг (дослідження, консультації, навчання тощо)
Громадськість – громадськість	Управління	Реклама та PR об'єднань громадян, орієнтовані на інших громадян та їх об'єднання (внутрішня конкурентна боротьба, переважно, за активістів та грантові ресурси)
Громадськість – громадськість	Підпорядкування	Повідомлення про рішення, які необхідно виконати від керівництва об'єднань громадян до структурних одиниць та звіти про виконання цих рішень

Відповідно до такої моделі, системи інтернет-ресурсів розвиток інформаційного суспільства логічним буде вимірювати за системою показників, в основу концепції якої можна покласти розбиття на групи, наведене у [8].

Для кожної групи визначимо множину кількісних показників, за якими можна виміряти стан розвитку інтернет-ресурсів інформаційного суспільства:

1. *Група 1. Канали комунікації*: розвиток соціальних мереж, онлайн-каналів ТБ та інших ЗМІ, статистика українського сегменту Інтернет.

2. *Група 2. Тривалість проходження інформації від її джерела до адресата найнижчого рівня*: частоти використання каналів комунікації з групи 1.

3. *Група 3. Глибина проникнення*: проникнення каналів комунікації в суспільстві.

4. *Група 4. Інтерактивність*: статистичні дані щодо перепостів, позначок “мені подобається”, коментарів та іншого зворотного зв'язку.

5. *Група 5. Цензура та дозованість*: відсоток представників різних секторів суспільства, які вважають, що цензура має місце.

Наповнення наведеної системи показників конкретними значеннями вимагає її адаптації під реалії сучасної інформаційної економіки, в яких деякі дані не подаються у відкритому доступі, деякі – просто не підраховуються окремо по тій чи іншій країні або не підраховуються конкретно по Україні.

З наявних у інформаційному просторі даних можна зробити висновки про те, що інформаційні ресурси мережі Інтернет на теренах України є досить розвинутими. Українці мають можливість комунікувати через соціальні мережі, й активно роблять це у 9 мережах, 5 з яких є загальносвітовими (Facebook, Youtube, Twitter, LinkedIn,

Google+), а 4 – більш локального характеру (Вконтакте, Однокласники, Мой Мир, Politiko). Десять загальноукраїнських телеканалів нерозважального характеру без певного тематичного спрямування є доступними для перегляду через мережу Інтернет. Це 1+1, СТБ, Тоніс, Україна, Інтер, Новий канал, ICTV, Перший національний, 5 канал, 24 канал. Майже всі ці канали на власних веб-сайтах транслюють стрічки новин та подій, які користувачі мережі Інтернет можуть не тільки читати, а й коментувати.

У розпорядженні українців є 224 потужних (тобто таких, відвідуваність яких сягає понад 1000 користувачів на добу) інтернет-ЗМІ та 33 потужних інтернет-ресурси органів влади (обчислено на основі рейтингів веб-сайтів компанії Бігмір [9]).

Тривалість проходження інформації зазначеними вище каналами комунікації є різною. Ураховуючи те, що на сьогодні середньостатистичний українець з усіх каналів витрачає 1 годину на добу на соціальні мережі (за даними компанії UMG [10]), а найбільше часу (2,4 години на добу) – на телебачення (обчислено на основі даних компанії TNS [11]), логічним буде вважати саме останній канал найбільш оперативним. Але в контексті отримання зворотного зв'язку та з урахуванням того, що на інтернет-ЗМІ у середньому українці використовують 2 години на добу (обчислено на основі даних компанії TNS [11]), телебачення програє інтернет-ЗМІ та соціальним мережам.

Соціальні мережі використовують 28% українців (обчислено на основі даних компанії Universal McCann [12]). За рівнем проникнення лідером залишається телебачення – ним охоплено 94% населення України (за даними компанії TNS [11]). Охоплення населення України інтернет-ресурсами влади та інтернет-ЗМІ також не є набагато бі-

льшим – навіть за оптимістичними оцінками експертів проникнення безпосередньо мережі Інтернет в Україні не перевищує 35%. Але показник проникнення інтернет-ресурсів у життя українців буде стрімко зростати. Про це свідчить значення показника користувачів українських інтернет-ресурсів 330% (обчислено на основі рейтингів веб-сайтів компанії Бігмір [9]). Тобто вже сьогодні в середньому один користувач входить до складу аудиторії трьох інтернет-ЗМІ з категорії найбільш відвідуваних. Порівняно із цими показниками проникнення ресурсів сектору влади є значно меншим – до 11% українських користувачів мережі Інтернет (обчислено на основі рейтингів веб-сайтів компанії Бігмір [9]). Навіть якщо знехтувати перетином аудиторій, який для сайтів органів влади є меншим, ніж для сайтів інтернет-ЗМІ, найбільш відвідувані інтернет-ресурси сектору влади в Україні охоплюють лише десяту частину української інтернет-аудиторії.

Про інтерактивність каналів комунікації через брак статистичної інформації щодо телеканалів і ресурсів сектору влади можна говорити лише в контексті соціальних мереж. Майже єдиною соціальною мережею з тих, які користуються популярністю в Україні, з якої систематично здійснюються різноманітні дослідження, є Facebook. Відповідно до досліджень компаній, які спеціалізуються на маркетингу в соцмережах, інтерактивність медіаресурсів, створених у мережі Facebook, є значно вищою за, наприклад, ресурси комерційного спрямування – якщо під повідомленнями у ресурсах першого різновиду в середньому залишають 43 коментаря, то у ресурсах другого типу – лише 9 (за даними компанії Visibli [13]). Важливими також є й показники, які умовно можна назвати середнім охопленням одним користувачем мережі Facebook інших користувачів. На сьогодні, за даними, наведеними у [14], повідомлення одного користувача мають можливість побачити 245 інших користувачів – саме стільки друзів у середньому має користувач мережі Facebook. Також, відповідно до [13], у середньому кожна публікація в мережі Facebook отримує 20 позначок “мені подобається”, що є також свідченням значної інтерактивності цього інтернет-ресурсу.

За показниками цензури та дозованості¹ найбільш заангажованими є ресурси органів влади та телебачення – 90% та 85% відповідно. Найменше цензури в інтернет-ЗМІ та соціальних мережах – 40% та 10% відповідно. Значною мірою це пов'язано із тим, що інтернет-простір інтернет-ЗМІ та соцмереж

не є підконтрольним структурам, які цензурують інформацію. У таких ресурсах цензура здебільшого набуває форми самоцензури (наприклад, дозується інформація про позитивну діяльність влади або опозиції).

Деякі з отриманих оцінок можна порівняти з аналогічними, зробленими для Сполучених Штатів Америки – країни, яка є однією з перших за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, їх проникнення в суспільство та інформаційної економіки загалом.

Американські користувачі мають більший вибір соціальних мереж (Facebook, MySpace, Twitter, Orkut, Hi5, Tagged, Bebo, LinkedIn, YouTube, Groupon, Blogger, Tumblr, Google+, Yahoo! Pulse, Six Apart TypePad) але менший – телеканалів (NBC, CBS, ABC, Fox, CW). Низька кількість телеканалів загальної тематики компенсується великою кількістю тематичних каналів. Однак показники витраченого часу на канали комунікації свідчать про те, що американці все таки віддають перевагу соціальним мережам – у них вони присутні в середньому 6 годин на добу (за даними компанії Nielsen [15]), тоді як на перегляд телебачення щодоби ними витрачається у середньому 5 годин (за даними досліджень Гарвардського Університету [16]).

Значним є й охоплення американців інтернет-ресурсами: 80% мешканців США охоплено соціальними мережами та 97% – телебаченням (за даними компанії Nielsen [15; 17]). Такі значення показників пояснюються тим, що США – країна з одним з найвищих рівнем проникнення Інтернет (за різними оцінками близько 80%).

Порівняння наведених вище показників розвитку інтернет-ресурсів в Україні та США наведено на рис. 2.

Здійснене порівняння наочно ілюструє тезу про те, що американське суспільство більшою мірою, ніж українське, є інформаційним. Українці порівняно з американцями використовують меншу кількість соціальних мереж, витрачають на них менше часу. При цьому свій час українці більш охоче витрачають на перегляд телебачення, тоді як американці – на соціальні мережі.

Загалом мешканці США користуються інтернет-ресурсами утричі довше, ніж мешканці України (11 годин на добу проти 3,4). Українські інтернет-ресурси є більш цензурованими.

Окреслені вище зміни, пов'язані з розвитком інтернет-ресурсів, істотно впливають на розвиток економіки країни, в якій вони відбуваються. Ґрунтуючись на досвіді США та з урахуванням реалій України, можна виділити три основні наслідки для вітчизняної економіки, пов'язані з розвитком інтернет-ресурсів. У таблиці 4 їх наведено ра-

¹ Показники групи 5 отримані на основі експертного опитування представників трьох секторів суспільства і є орієнтовними

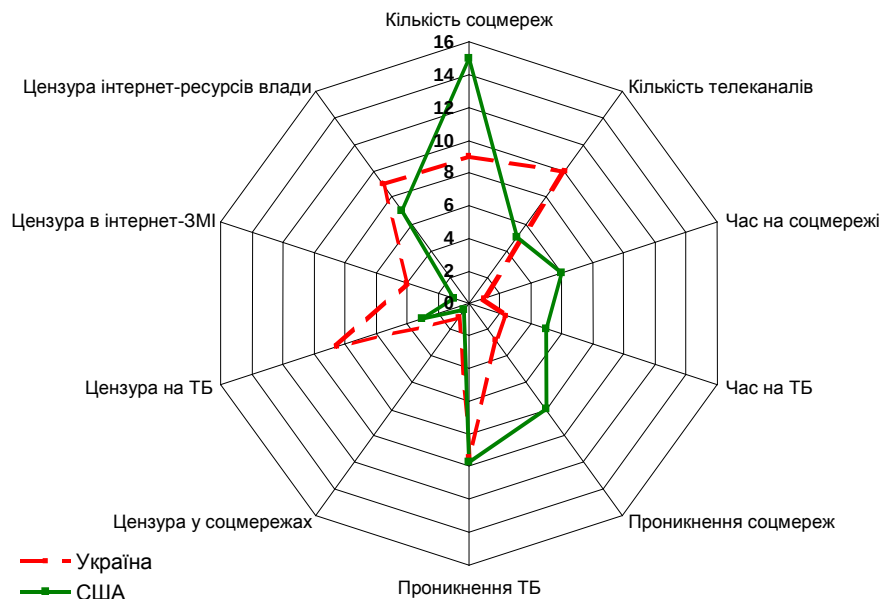


Рис. 2. Порівняння показників розвитку інтернет-ресурсів в Україні та США

Таблиця 4

Основні наслідки розвитку інтернет-ресурсів для економіки України

Наслідок	Негативний ефект	Позитивний ефект
Розвиток різних видів електронної комерції	Створення можливостей для розвитку тіньового сектору економіки за рахунок неможливості контролю розрахунків через електронні платіжні системи	Можливості розширення клієнтської бази, а отже, і продажів для підприємств, зменшення "прив'язки" до географічного розташування, що є важливим для дотаційних регіонів
Розвиток ринку рекламних послуг з просування інтернет-ресурсів	Підвищення ймовірності дезорієнтації користувачів мережі Інтернет, ускладнення розвитку каналів комунікації, передусім сектору громадськості, через низьку фінансову спроможність замовити послуги з просування своїх інформаційних ресурсів	Створення нових підприємств, нових робочих місць у прибутковому напрямі ведення бізнесу
Розвиток аутсорсингу, віддаленого виконання робіт та надання послуг	Ускладнення контролю виконання законодавства, передусім, щодо оподаткування, оплати праці та дотримання належної якості виконання робіт (надання послуг)	Зниження рівня безробіття за рахунок утворення можливостей працевлаштування за кордоном для громадян без необхідності виїзду за межі України, зменшення соціального навантаження на бюджет за рахунок створення можливостей працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями

Таким чином, задля отримання максимального позитивного економічного ефекту від розвитку інтернет-ресурсів Україні необхідно вирішувати проблему невідповідності економічного законодавства реаліям інформаційної економіки. Передусім, це стосується податкового законодавства та законодавства про працю.

IV. Висновки

На сьогодні через відносну новизну для суспільства таких явищ, як соціальні мережі зокрема, та взагалі двосторонні канали комунікації мережі Інтернет, досить важко наповнити статистичними даними системи показників розвитку цих явищ як невід'ємної складової інформаційного суспільства. Жоден із цих аспектів не охоплений офіційною державною статистикою й у кращому випадку досліджується приватними дослідниць-

кими компаніями, які часто видають у відкритий доступ лише уривки інформації без роз'яснення методик збору інформації та підрахунків результатів.

Тому для побудови комплексної системи оцінювання розвитку інформаційного суспільства в Україні необхідно у відповідних системах державних статистичних показників передбачити й показники оцінювання інтернет-ресурсів суспільства в умовах інформаційної економіки.

Для вирішення окресленої проблеми у статті побудовано модель системи інтернет-ресурсів у вигляді кількісних показників, згрупованих у п'ять категорій, та трьох видів інформаційних потоків, класифікованих відповідно до мети інформації на підпорядкування, товар та управління.

Перспективи подальших досліджень окресленої у статті тематики полягають в удосконаленні системи показників, накопиченні їх значень за різні періоди для відстеження динаміки розвитку та пошук значень аналогічних показників у розвинутих країнах світу для зіставлення. Також на підставі отриманих результатів доцільно буде продовжити дослідження позитивних економічних ефектів від розвитку інформаційного суспільства з метою пошуку шляхів їх максимізації в реаліях України.

Список використаної літератури

1. Про національну програму інформатизації: Закон України від 04.02.1998 р. № 74/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 27–28. – С. 181.
2. Брыжко В.М. Е-будущее и информационное право / В.М. Брыжко, В.С. Цимбалюк, А.А. Орехов, О.Н. Кальченко ; под ред. Р.А. Калюжного, М.Я. Швеца. – К. : Интеграл, 2002. – 264 с.
3. Земсков А.И. Электронная информация и электронные ресурсы: публикации и документы, фонды библиотек / А.И. Земсков, Я.Л. Шрайберг ; под ред. Л.А. Казаченковой. – М. : ФАИР, 2007. – 528 с.
4. Передумови становлення інформаційного суспільства в Україні / [за ред. С.О. Довгого]. – К. : Азимут-Україна, 2008. – 288 с.
5. Соснін О.В. Проблеми державного управління системою національних інформаційних ресурсів з наукового потенціалу України / О.В. Соснін. – К. : Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2003. – 572 с.
6. Кудрявцева С.П. Міжнародна інформація : навч. посіб. / С.П. Кудрявцева, В.В. Колос. – К. : Слово, 2005. – 400 с.
7. Антоненко І. Електронні ресурси як об'єкт каталогізації: історія питання, термінологія, форматне забезпечення / І. Антоненко, О. Баркова // Бібл. вісн. – 2004. – № 2. – С. 11–22.
8. Володенков С.В. Модель информационного взаимодействия общества и власти в современной России [Электронный ресурс] / С.В. Володенков. – Режим доступа: <http://g3-group.ru/projects/infvz.php>.
9. Рейтинг веб-сайтів компанії Біг мір [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://top.bigmir.net>.
10. Украинцы ежедневно больше часа проводят в соцсетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://society.lb.ua/life/2011/09/11/114258_ukraintsi_ezhednevno_bolshe_chasa_.html.
11. Вконтакте, Facebook, Одноклассники: украинцы в соцсетях по данным TNS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ain.ua/2011/05/27/49765>.
12. Wave5: Социальные медиа в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adme.ua/news/wave5-socialnye-media-v-ukraine-universalmccann-66705>.
13. В первые 80 минут делается половина всех лайков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vkurse.ua/society/pоловина-vsekh-laykov.html>.
14. Hampton K.N. Why most Facebook users get more than they give (публікація дослідження компанії PewInternet на офіційному веб-сайті) [Електронний ресурс] / K.N. Hampton, L.S. Goulet, C. Marlow, L. Rainie. – Режим доступа: http://pewinternet.org/~media/Files/Reports/2012/PIP_Facebook%20users_2.3.12.pdf.
15. State of the Media: Social Media Report [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.nielsen.com/nielsenwire/social>.
16. Вред телевизора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reanimatolog.com/med_novosty/86-vred-televizora.html.
17. В США уменьшилось количество телевизоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.teleprostir.com/analytic/world/show-11943-v-ssha-umenshilos-kolichestvo-televisorov>.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Макарова И.С. Оценка состояния развития системы интернет-ресурсов информационного общества

В статье построена модель системы интернет-ресурсов в виде количественных показателей, сгруппированных в пять категорий, и трех видов информационных потоков, классифицируемых в зависимости от целей информации на подчинение, товар и управление. С целью оценки состояния развития информационного общества приведены значения показателей для Украины и США, осуществлен их анализ и сравнение.

Ключевые слова: интернет-ресурс, интернет-СМИ, информационный поток, канал коммуникации, подчинение, социальная сеть, товар, управление.

Makarova I. Assessment of the development of Internet resources, information society

In this paper the model of Internet resources in the form of quantitative indicators, grouped into five categories and three types of information flows, classified according to objective information on the submission, and product management. In order to assess for Information Society Development are important indicators for Ukraine and the United States, by their analysis and comparison.

Key words: internet resource, internet media, information flow, the channel of communication, authority, social networking, product management.

УДК 311.213.2

Л.І. Макущенко

старший викладач
Класичний приватний університет**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СМЕРТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ**

У статті проаналізовано смертність населення в Запорізькій області з 2000 до 2011 р., виявлено основні її причини. Досліджено процеси відтворення населення, визначено їх обсяги, ступінь поширення та прояву, закономірності розподілу, розвитку та взаємозв'язків. Запропоновано шляхи зниження передчасної смертності.

Ключові слова: демографічна ситуація, відтворення населення, коефіцієнт смертності, передчасна смертність, причини смертності.

I. Вступ

Населення, його соціальне самопочуття та розвиток є визначальною ознакою суспільства, основою могутності держави. Тому демографічна сфера завжди є об'єктом пильної уваги політиків і громадськості.

Сучасна демографічна ситуація в Україні викликає занепокоєння. Скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя та народжуваності, від'ємне сальдо міграції стали характерними ознаками новітніх демографічних тенденцій.

У суспільстві останніми роками не забезпечується навіть просте відтворення населення. Нині відтворення населення України характеризується як демографічна криза. Причини цієї кризи формувалися протягом багатьох років, але її поглибила економічна криза в Україні.

Аналітики вважають, що до 2026 р. чисельність населення в Україні може зменшитися ще на 5–8 мільйонів. Фахівці ООН називають ще тривожніші цифри. Ситуація ускладнюється тим, що серед населення скорочується й частка людей працездатного віку.

Підраховано, що передчасною смертністю населення України у 2006 р. зумовлено втрату понад 4 млн років потенційного (недожитого) життя, що можна порівняти з втраченим трудовим внеском упродовж 40 найбільш продуктивних років приблизно 105–140 тис. громадян, тобто кількості населення невеликого міста.

На думку Е.М. Лібанової (2006 р.), надмірний рівень передчасної смертності пов'язаний з: неефективністю економічних реформ; низькою якістю продуктів харчування; поганими умовами життя в цілому; недоступністю якісної медичної допомоги для всього населення; недоліками профілактичної роботи; відсутністю в громадян спрямованості на дотримання здорового способу життя [4].

У травні 2003 р. відбулися парламентські слухання "Демографічна криза в Україні: її

причини та наслідки", в ході яких резонансно прозвучали вже відомі жакливі факти. За 10 років чисельність населення України зменшилася майже на 4,5 млн осіб. Якщо ще у 1991 р. народжуваність перевищувала смертність, то в 2002 р. в країні померло на 373 тис. осіб більше, ніж народилося. За прогнозами фахівців, при збереженні негативних демографічних тенденцій населення України у 2026 р. буде становити від 40 до 43 млн осіб, що приблизно на 10 млн поступатиметься показникам початку 1990-х рр. [1].

Демографічна ситуація в Запорізькій області також характеризується негативною динамікою. Неухильно продовжується процес скорочення населення, погіршення його якісних характеристик.

II. Постановка завдання

Метою статті є статистичний аналіз процесів смертності в Запорізькій області та розробка рекомендацій щодо шляхів зниження передчасної смертності.

III. Результати

За період з першого Всеукраїнського перепису населення 2001 р. в Запорізькій області продовжується тенденція щодо спаду наявного населення на 127,9 тис. осіб.

Упродовж 2010 р. чисельність наявного населення Запорізької області продовжувала зменшуватись. Обсяг скорочення становив 10,3 тис. осіб, інтенсивність скорочення населення була значно нижче не тільки від рівня 2007 р. (7,6‰), але й найменшою за останні 15 років.

У загальній структурі населення області переважають міські жителі, чисельність яких на 1 січня 2011 р. становила 1385,2 тис. осіб (76,9% від загальної чисельності населення області) [1].

На 1 січня 2010 р. чисельність наявного населення області, за оцінкою, становила 1811,6 тис. осіб, тобто 2,5% від загальної чисельності населення України. За кількістю жителів область посідала дев'яте місце серед регіонів України, за густотою населення – 14-те (табл. 1).

**Складові формування приросту (скорочення) чисельності населення
Запорізької області у 2010 р., осіб**

	Наявне населення на 1 січня 2010 р.	Загальний приріст	у тому числі			Наявне населення на 1 січня 2011 р.
			природний приріст	сальдо міграції	зміни АТП	
Всього	1 811 664	-10349	-10535	186	—	1 801 315
Міські поселення	1 391 582	-6359	-7055	696	—	1 385 223
Сільська місцевість	420 082	-3990	-3480	-510	—	416 092

Більшими за чисельністю населення України на 1 січня 2010 р. були Донецька (4466,7), Дніпропетровська (3355,4), Харківська (2769,0), Львівська (25496), Одеська (2391,0) та Луганська (2311,6) області, Автономна Республіка Крим (1965,3) та м. Київ (2785,1).

Серед районів області найбільші за чисельністю населення Василевський (66,7 тис. осіб), Запорізький (57,1 тис. осіб), Мелітопольський (51,3 тис. осіб), найменші – Розівський (9,8 тис. осіб) та Великобілозерський (8,4 тис. осіб).

На 1 серпня 2011 р. в області, за оцінкою, проживало 1795,5 тис. осіб, у т.ч. міського населення – 1380,9 тис. осіб, сільського – 414,6 тис. осіб. За січень – липень 2011 р. чисельність населення області зменшилась на 5808 осіб, зменшення становило 5,6 особи у розрахунку на 1000 наявного населення.

У січні – липні 2011 р. зменшення чисельності населення відбулось виключно за рахунок природного скорочення 6066 осіб (5,8 особи на 1000 наявного населення). Водночас спостерігався міграційний приріст 258 осіб (0,2 особи на 1000 наявного населення). Природне скорочення населення за січень – липень 2011 р. зафіксовано в усіх містах і районах області, крім м. Енергодар, в якому відбувся природний приріст, який становив 1,2 особи на 1000 наявного населення. Рівень природного скорочення був найвищим у Куйбишевському районі (12,4‰). У міських поселеннях інтенсивність природного скорочення менша, ніж у сільській місцевості (4,9‰ проти 8,7‰).

За січень – липень 2011 р. в області народилось 10 083 дитини, що менше на 1,1% ніж у січні – липні 2010 р. Рівень народжуваності порівняно з відповідним періодом попереднього року залишився на тому самому рівні і становив 9,7 особи в розрахунку на 1000 наявного населення. Народжуваність у сільській місцевості залишається вищою, ніж у міських поселеннях (10,8‰ проти 9,3‰).

Рівень народжуваності по містах і районах області значно різнився: від 6,9 народжених на 1000 наявного населення в Куйбишевському до 12,8‰ – у Чернігівському районах.

Останнім часом спостерігається незначне зменшення рівня смертності: з 15,9 по-

мерлих у розрахунку на 1000 наявного населення в січні – липні 2010 р. до 15,5‰ – у січні – липні 2011 р.

За січень – липень 2011 р. в області зареєстровано 16 149 померлих, що на 3,6% менше, ніж у відповідному періоді 2010 р. Рівень смертності в сільській місцевості вищий, ніж у міських поселеннях (19,5‰ і 14,2‰ відповідно). Найвищий рівень смертності зафіксовано в Новомиkolaївському (22,3‰) районі, найнижчий – в м. Енергодарі (9,0‰).

Головний чинник формування чисельності населення Запорізької області – природне скорочення, яке є результатом перевищення кількості померлих над кількістю народжених [4].

Демографічний стан області – це один з найважливіших показників її економічного розвитку. Тому дуже важливо суттєво змінювати демографічну ситуацію. Для цього потрібна демографічна політика з її методами і цілями. Метою демографічної політики в області та країні в цілому є поступова стабілізація чисельності населення, формування передумов подальшого демографічного зростання, недопущення демографічної кризи. Демографічна криза – стає погіршення відтворювальних параметрів населення, що стає причиною його чисельних втрат, погіршенням стану здоров'я та скороченням тривалості життя.

Подолання демографічної кризи та досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу, що вимагає посиленої уваги на державному рівні до проблем демографічного розвитку та формування ефективної національної демографічної політики [2].

Природний рух – це процес відтворення населення через зміну поколінь. Основними елементами природного руху населення є народження, смерть та пов'язані з цим одруження і розлучення.

Статистика вивчає природний рух населення з метою визначення його абсолютних розмірів, оцінювання рівнів і ступенів поширення серед окремих контингентів населен-

ня, тенденцій зміни природного руху та його складових [3].

Однією з найголовніших причин, пов'язаних із поганою демографічною ситуацією в Запорізькій області, є несприятлива екологічна ситуація регіону. Понад 160 промислових підприємств забруднюють запорізьке довкілля. Як зазначають екологи, концентрація шкідливих речовин у повітрі та воді перевищує норму в десятки разів.

У зв'язку з цим народжуваності відводиться особливе місце в демографічній політиці. Від того, чи вдасться істотно змінити її рівень і тенденції, вирішальним чином залежать перспективи демографічної динаміки, зміни чисельності населення і його складу, майбутнє нашої країни. Для того, щоб підвищувалася народжуваність, треба дуже добре уявляти собі, від чого залежить її рівень, кількість дітей у сім'ях, що визначає ту чи іншу репродуктивну поведінку. Це, у свою чергу, передбачає всебічний і глибокий аналіз народжуваності та репродуктивної поведінки з використанням різних показників та джерел інформації [3].

Головними складовими необоротних демографічних втрат є високий рівень смертності в цілому і особливо осіб працездатного населення та дитячої смертності, що негативно впливає на процес відтворення населення, формування трудових ресурсів і в цілому на демографічну ситуацію області.

Смертність – процес вимирання покоління, що складається з безлічі одиничних смертей, що настають у різному віці. Сукупність смертей визначає порядок вимирання реального або гіпотетичного покоління. Статистика смертей, як і взагалі аналіз смертності, необхідна і для цілей демографічних досліджень, і для органів охорони здоров'я та соціальної політики.

Для вимірювання рівня смертності використовується система показників. Найпершим з них є абсолютна кількість смертей. Однак цей показник, подібно всім абсолютним демографічним показникам, сильно залежить від загальної чисельності населення, його структури, перш за все, віково-статевої [2].

За даними 2008 р., серед регіонів України за рівнем смертності Запорізька область посідає 14 місце.

Тенденція росту смертності триває із 1960-х рр., з деякими коливаннями в окремі періоди і має хвилюподібний характер. Динаміку зростання показників смертності характеризує діаграма, де відображено кількість померлих на 1000 осіб населення за ряд років починаючи з 2000 р., коли рівень смертності ще мав тенденцію до зниження (рис. 1).

Упродовж 2011 р. порівняно з 2010 р. рівень смертності населення зменшився з 15,8 до 15,0‰.

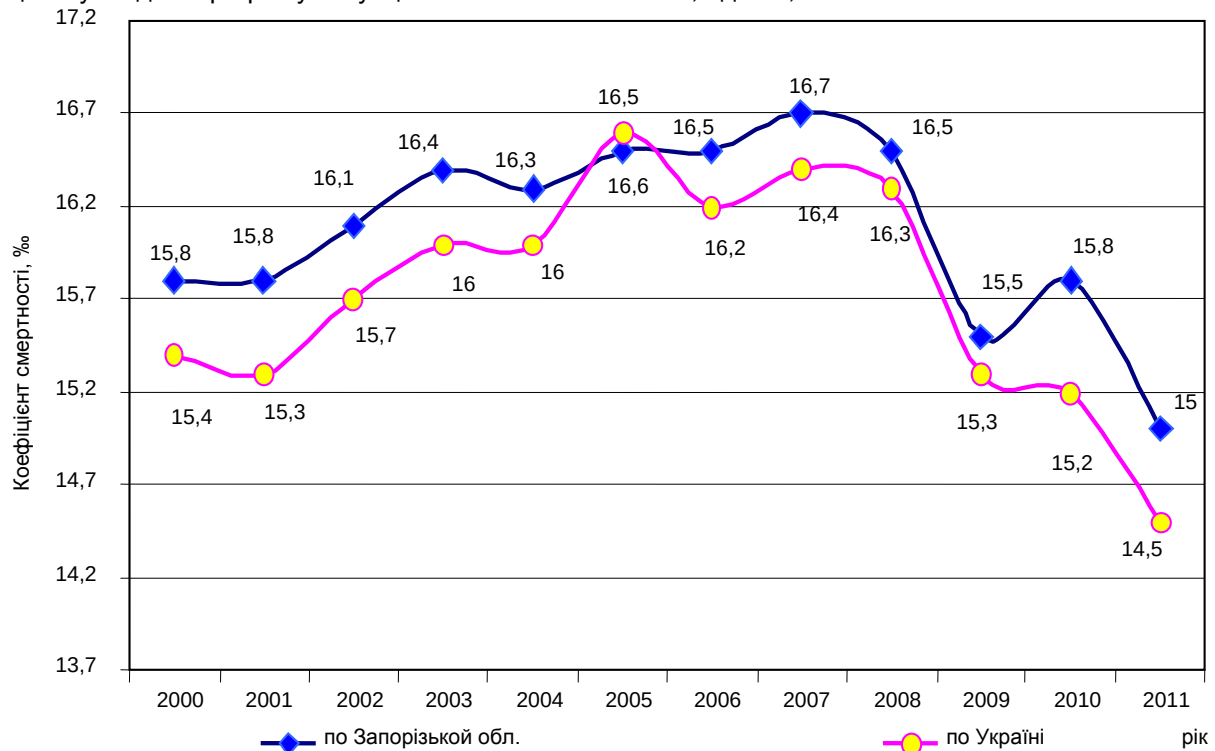


Рис. 1. Коефіцієнти смертності населення в Україні та Запорізькій області у 2000–2011 рр., на 1000 наявного населення

З 2000 р. по 2008 р. загальний коефіцієнт смертності збільшився на 23,5%, як по За-

порізькій області, так і по країні в цілому. Якщо по Україні загальний коефіцієнт смер-

тності з 2005 р. по 2010 р. зменшився на 1,5%, то в Запорізькому регіоні в 2005–2007 рр. зменшився на 1%, в 2008 р. знову збільшився на 0,8%. В Запорізькій області за 20 років загальний коефіцієнт смертності в середньому переважає на 1% порівняно з Україною.

У 2010 р. в області померло 28 553 осіб (14196 чоловіків та 14357 жінок). Слід відзначити, що в місті померло 20 478 осіб (10 224 чоловіка та 10 254 жінки), а в сільській місцевості – 8075 осіб (3972 чоловіка і 4103 жінки) [1].

Таким чином, видно, що з 2000 по 2010 р. показник загальної смертності по Україні і Запорізькій області збільшується з року в рік.

Головними складовими необоротних демографічних втрат є високий рівень смертності в цілому і особливо осіб працездатного населення та дитячої смертності, що негативно впливає на процес відтворення населення, формування трудових ресурсів та в цілому на демографічну ситуацію в країні й області.

Статистика смертності – одне з головних джерел медичної інформації. У багатьох країнах вона дає змогу одержати найнадійніші дані про стан здоров'я населення.

На сьогодні в країні зростають захворюваність і смертність населення від інфекційних і паразитарних хвороб, реальною стала загроза епідемії туберкульозу – понад 600 тис. громадян України хворіють сьогодні на цю хворобу.

В Україні спостерігаються найвищі в Європі темпи поширення ВІЛ/СНІДу. Особливу тривогу викликає те, що найбільшу частину інфікованих становить молодь, серед якої 15% – діти та підлітки. Тривожним є й те, що ВІЛ вже поширюється за межі певних груп ризику населення країни. Національні та міжнародні експерти вважають, що понад 550 тис. жителів України на сьогодні є ВІЛ-інфікованими. Передбачається, якщо не вжити запобіжних заходів, то до 2012 р. ВІЛ буде інфіковано близько 1,5 млн українців, а його розповсюдження стане практично неконтрольованим.

Зростають масштаби значною мірою соціально зумовлених хвороб – в Україні налічується 1,2 млн психічно хворих осіб, 720 тис. хворих на алкоголізм, 56 тис. наркоманів.

Ще більше погіршує демографічні перспективи нації незадовільний стан здоров'я материнського та дитячого населення країни, основні показники якого – материнська та дитяча смертність – залишаються вищими, ніж у інших розвинутих країнах. Особливе занепокоєння викликає високий рівень вроджених вад розвитку; сьогодні в кожній третій дитині можна спостерігати відхилення у фізичному або психічному розвитку.

Основними причинами такого стану є, загальне ослаблення організму як матерів, так і новонароджених, зумовлене проблемами соціально-економічного розвитку, а також низьким рівнем життя населення. Іншою проблемою є стан здоров'я дівчат-підлітків – майже кожна десята з них у віці 15–17 років має хронічні захворювання сечостатевої системи, розлади менструального циклу або залізодефіцитну анемію. На додаток, серед дітей значно поширилися хвороби, що передаються статевим шляхом.

Ці суто демографічні тенденції відображають не тільки негаразди із сучасним станом та перспективами відтворення населення і його трудового потенціалу, а також є ознаками розбалансованості сьогоденного суспільства, що загрожує його соціальній стабільності [5].

Зростання рівня смертності пов'язане, насамперед, з погіршенням стану здоров'я населення. Це, у свою чергу, є показником незадовільного стану навколишнього середовища, економічних і соціальних негараздів тощо.

Незважаючи на зменшення протягом останніх років загальної захворюваності населення області, спостерігається збільшення захворюваності на деякі класи хвороб. Так, порівняно з 2000 р. хвороби ендокринної системи, розлади харчування та порушення обміну речовин збільшились на 80,0%, на 44,7% – хвороби, пов'язані з вагітністю, пологами та післяпологовим періодом, на 25,5% – сечостатевої системи, на 4,8% – розлади психіки та поведінки.

Актуальною для області залишається проблема боротьби з такими соціально небезпечними інфекційними захворюваннями, як туберкульоз, ВІЛ-інфекція та СНІД.

Протягом 2008 р. на облік було взято 1,5 тис. хворих, яким вперше в житті встановлено діагноз активний туберкульоз, що на 15,1% більше, ніж у 2000 р. Серед захворювань активними формами туберкульозу 70,3% становили чоловіки.

Кількість уперше виявлених хворих на СНІД збільшилась з 18 хворих у 2000 р. до 124 у 2009 р. На початок 2009 р. на обліку в медичних закладах перебувало 2396 хворих з діагнозом ВІЛ-інфекція та СНІД (у т.ч. 144 – хворих на СНІД), що в 2,7 раза більше, ніж у 2000 р. Кількість захворювань населення на ВІЛ-інфекцію та СНІД (з уперше в житті встановленим діагнозом) на 100 000 населення становила 28,9 та 7,3 особи.

Збільшилась захворюваність населення і на злоякісні новоутворення. Якщо в 2005 р. вперше зареєстрованих хворих було 4441 особа, то вже в 2010 р. – 4518 осіб [2].

Структура причин смерті населення у 2010 р. порівняно з минулим роком майже не змінилась (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз причин смерті у Запорізькій області

	Осіб				У % до підсумку			
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Усього померлих	30 747	30 127	28 154	28 553	100	100	100	100
у т.ч. від								
хвороб системи кровообігу	16 620	16 843	16 848	17 924	54,1	55,9	59,8	62,8
новоутворень	4326	4293	4453	4518	14,1	14,2	15,8	15,8
не уточненні та невідомі причини	3758	3322	2111	1294	12,2	11,0	7,5	4,5
хвороб органів травлення	940	1035	894	889	3,1	3,4	3,2	3,1
хвороб органів дихання	875	738	665	723	2,8	2,4	2,4	2,5
зовнішніх причин смертності	2741	2503	1986	1852	8,9	8,3	7,1	6,5
з них від								
транспортних нещасних випадків	515	408	271	274	1,7	1,4	1,0	1,0
випадків ушкодження з невизначеним наміром	288	251	183	177	0,9	0,8	0,6	0,6
випадкового утоплення та занурення у воду	174	123	102	119	0,6	0,4	0,4	0,4
випадкових отруєнь та дії алкоголю	199	188	115	98	0,6	0,6	0,4	0,3
навмисного самоушкодження	493	465	501	485	1,6	1,5	1,8	1,7
наслідків нападу з метою убивства чи нанесення ушкодження	194	175	175	120	0,6	0,6	0,6	0,4

Розглянемо основні причини хвороб або травм, що призвели до розвитку хворобливих процесів, які спричинили смерть населення в Запорізькій області у 2010 р.

На першому місці серед причин смерті перебувають хвороби системи кровообігу, які у 2010 р. викликали понад 62,8% всіх смертних випадків. Частка померлих від хвороб системи кровообігу неухильно зростає. Померлих від хвороб системи кровообігу зросло з 16 620 у 2007 р. до 17 924 особи у 2010 р.

Друге місце серед причин смерті займають злоякісні новоутворення, частка яких у 2010 р. становить 15,8% від загальної кількості померлих. Від злоякісних новоутворень кількість померлих зросла з 4326 у 2007 р. до 4518 осіб у 2010 р.

Третє місце в структурі причин смерті населення припадає на зовнішні причини смертності, тобто нещасні випадки, отруєння та травми, які викликали у 6,5% смертей серед всього населення. Основною негативною рисою смертності від зовнішніх чинників є те, що летальні випадки зазвичай настають у доволі молодому віці. Померлих осіб від зовнішніх причин зменшилося з 2741 у 2007 р. до 1852 особи у 2010 р.

Серед зовнішніх причин смертності значну частину становлять причини смертності від навмисного самоушкодження, що становить 1,7% причин смертності від зовнішніх причин, та смертність від транспортних нещасних випадків – 1,0%.

У структурі зовнішніх причин смертності 0,3% займають причини смерті від випадкових отруєнь та дії алкоголю; 0,4% – від наслідків нападу з метою вбивства чи нанесення ушкодження; 0,4% – від випадкових утоплень та занурень у воду.

Четверте місце серед причин смертності населення займають причини не уточненні та невідомі. Померлих осіб зменшилося з 3758 у 2007 р. до 1294 особи у 2010 р.

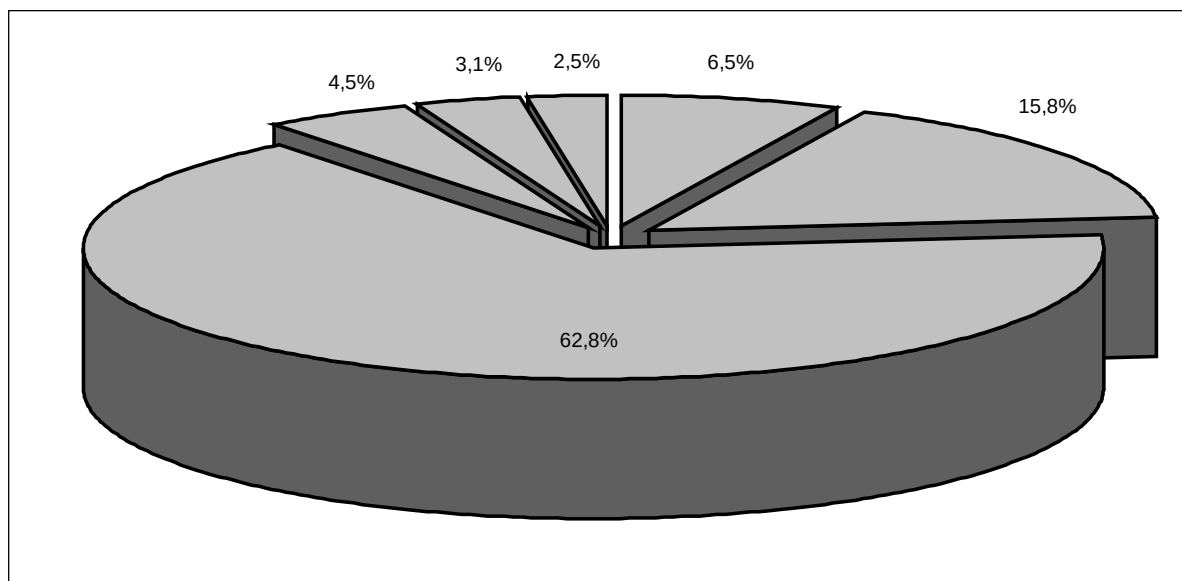
П'яте місце у структурі причин смерті посідають хвороби органів травлення. Померлих осіб від хвороб органів травлення зменшилося з 940 у 2007 р. до 889 особи у 2010 р.

Шосте місце у структурі причин смерті посідають хвороби органів дихання. Частка причин смертності від цих хвороб у 2010 р. становить 2,5% загальної кількості померлих. Померлих осіб від зовнішніх причин зменшилося з 875 у 2007 р. до 723 осіб у 2010 р.

Причини смерті наглядно характеризує наведена нижче кругова діаграма, де великий круг показує, від чого саме помирає найбільша кількість мешканців області (рис. 2).

На проблемі передчасної смертності наголошувалося у таких важливих стратегічних документах, як Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2005 році", Стратегія демографічного розвитку в період до 2015 року тощо.

Найбільш перспективними шляхами зниження передчасної смертності вважаються передусім визнання здоров'я населення стратегічним потенціалом, чинником національної безпеки, стабільності й благополуччя, спільної відповідальності за рівень здоров'я (як теперішнього, так і прийдешніх поколінь) суспільства і держави через комплекс міжгалузевих дій, що гарантують забезпечення здорових і безпечних умов життя та практичний, а не лише задекларований перехід до профілактичної спрямованості української медицини. За висловлюванням видатного українського вченого С.А. Томіліна, "один грам профілактики цінніше одного кілограма ліків".



1. Хвороби системи кровообігу – 62,8%;
2. Злоякісні новоутворення – 15,8%;
3. Зовнішні причини смертності – 6,5%;
4. Причини не уточнені та невідомі – 4,5%;
5. Хвороби органів травлення – 3,1%;
6. Хвороби органів дихання – 2,5%.

Рис. 2. Розподіл померлих за причинами смерті у Запорізькій області у 2010 р.

IV. Висновки

Ефективне протистояння одній з найактуальніших внутрішніх загроз – проблемі високого рівня передчасної смертності неможливе без забезпечення трьох складових.

Першим за значущістю має бути формування усвідомленої позиції громадян щодо відповідального ставлення до власного здоров'я та особистої безпеки.

Другим – виконання державою конституційно визначених зобов'язань стосовно забезпечення безпечних умов життєдіяльності, захисту навколишнього природного середовища та створення соціально-економічних умов для зміцнення здоров'я нації.

Третім – здійснення реформи системи охорони громадського здоров'я з пріоритетом профілактичної спрямованості. Потрібно наголосити, що оптимізація надання медичної допомоги є необхідною, але не єдиною (і, відповідно недостатньою) складовою таких заходів. Існує нагальна потреба перетворення проблеми забезпечення здорової життєдіяльності на аспект політичного світогляду та формування в населення установки на здоров'я як на джерело соціально-економічного благополуччя в умовах конкуренції.

Реалізація політики, спрямованої на зниження передчасної смертності, можлива лише за умови скоординованої міжсекторальної взаємодії з обов'язковою поінформованістю населення та активною участю громадськості у здійснюваних заходах.

Список використаної літератури

1. Демографічний щорічник "Населення України за 2010 рік", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www/ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Крамченко Л.І. Економічна статистика : навч. посіб. / Л.І. Крамченко, Н.П. Лутчин, Б.С. Москаль. – [2-ге вид. випр., доповн.]. – Л. : Новий Світ-200, 2007. – 364 с.
3. Курило І.О. Народжуваність в Україні: аналіз детермінант та статистична оцінка заходів / І.О. Курило // Статистика України. – 2007. – № 4. – С. 80–89.
4. Лібанова Е.М. Смертність населення України у трудоактивному віці : колективна монографія / [відп. ред. Е.М. Лібанова]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2007. – 211 с.
5. Муромцева Ю.І. Демографія : навч. посіб. / Ю.І. Муромцева. – К. : Кондор, 2006. – 300 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2012 р.

Макущенко Л.И. Статистический анализ смертности населения в Запорожской области

В статье проанализирована смертность населения в Запорожской области с 2000 по 2011 г., выявлены основные ее причины. Исследованы процессы воспроизводства населения, определены их объемы, степень распространения и проявления, закономерности распределения, развития и взаимосвязей. Предложены пути снижения преждевременной смертности.

Ключевые слова: демографическая ситуация, воспроизводство населения, коэффициент смертности, преждевременная смертность, причины смертности.

Makuschenko L. Statistic analysis of the population death rate in Zaporozhye area

The article deals with the population death rate in Zaporozhye area within 2000–2011 years. Some processes of population reproduction are researched here as well as their extention and presentation, development and correlation. The article contains information on some ways to reduce premature death rate.

Key words: demographic situation, population reproduction, mortality rate, premature death, causes of death.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІННІ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

Виявлені зв'язки складових інституціонального середовища функціонування корпорацій, які впливають на формування відповідної системи державного регулювання та становлять основоположні джерела їх розвитку.

Ключові слова: державне регулювання, інституціональне середовище, розвиток корпорацій.

I. Вступ

Процес інституціонального розвитку корпорацій підпорядковується законам і закономірностям, які під впливом методів державного регулювання відображають стан розвитку та характер виробничих відносин у корпоративному секторі економіки. Вони уособлюють широкий спектр комбінаційної варіаційності умов, норм, правил, взаємозв'язків, які становлять зміст і відображають характер виробничих відносин цього рівня. Сукупність таких умов, норм і правил, а також взаємовідносин економічних агентів, механізмів інфорсменту становлять інституціональне середовище функціонування корпорацій і структурують інституціональну сферу їх діяльності. Економічна поведінка учасників ринкових відносин, особливо корпорацій, зумовлюється впливом держави й особливою роллю останньої в питаннях удосконалення інституціонального середовища та визначення його характеристик, що дає змогу знайти адекватні й ефективні методи державного управління.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення зв'язку складових інституціонального середовища функціонування та розвитку корпорацій, які можуть бути покладені в основу модернізації економічної системи та системи державного управління.

III. Результати

Для визначення основоположних детермінант системи державного регулювання розвитку корпорацій пропонується використовувати розуміння сутності економічної організації, сформульоване у працях [1–4], де економічна організація розглядається з точки зору системного підходу як сукупність відносин і прав власності, їх комбінацій перерозподілу у процесі становлення та розвитку суб'єктів економіки. При дослідженні природи, структури, тенденцій розвитку корпорацій було проаналі-

зовано організаційно-правові та організаційно-економічні відносини, які розкриті в положеннях інституціональної теорії [5–8]. Результативність інституціонального перетворення середовища функціонування корпоративних структур в Україні через особливості сучасного стану розвитку національної економіки виявилась у прямій залежності від ефективності її реформування [9]. Із цього приводу визначення наукових підходів у вирішенні питань інституціонального розвитку корпорацій має здійснюватись у контексті сучасної модернізації економіки та системи державного управління. Здійснення останніх є одним з напрямів розв'язання глибинних суперечностей невідповідності системи організації суспільного виробництва завданням економічного зростання в умовах відкритої економіки та її інтеграції у світовий простір.

Сучасні економічні відносини являють собою симбіоз декількох механізмів координації: ринку й організацій, організацій й держави, держави та ринку. Останній характеризується динамікою змін, інформація про які виражається у ціні між попиту та пропозицією на ринку товарів і послуг. Економічна організація, така як корпорація, характеризується меншим ступенем формалізації щодо координації зв'язків, визначених організаційною структурою управління, правилами та процедурами прийняття рішень на різних рівнях ієрархії. Держава характеризується високим ступенем формалізації та високим ступенем централізації управління за визначеними державою законами, нормами, правилами, методами та принципами регулювання [10]. Ринок дає змогу обрати адаптивні способи дій для всіх учасників економічних відносин.

Для розуміння цільового впливу державного регулювання на розвиток корпорацій пропонується структурувати сукупності наукових понять, які дають змогу реконструювати процеси реформування корпоративних структур на шляху підвищення їх ефективності. Логіку їх зв'язку можна представити у вигляді схеми (рис.).

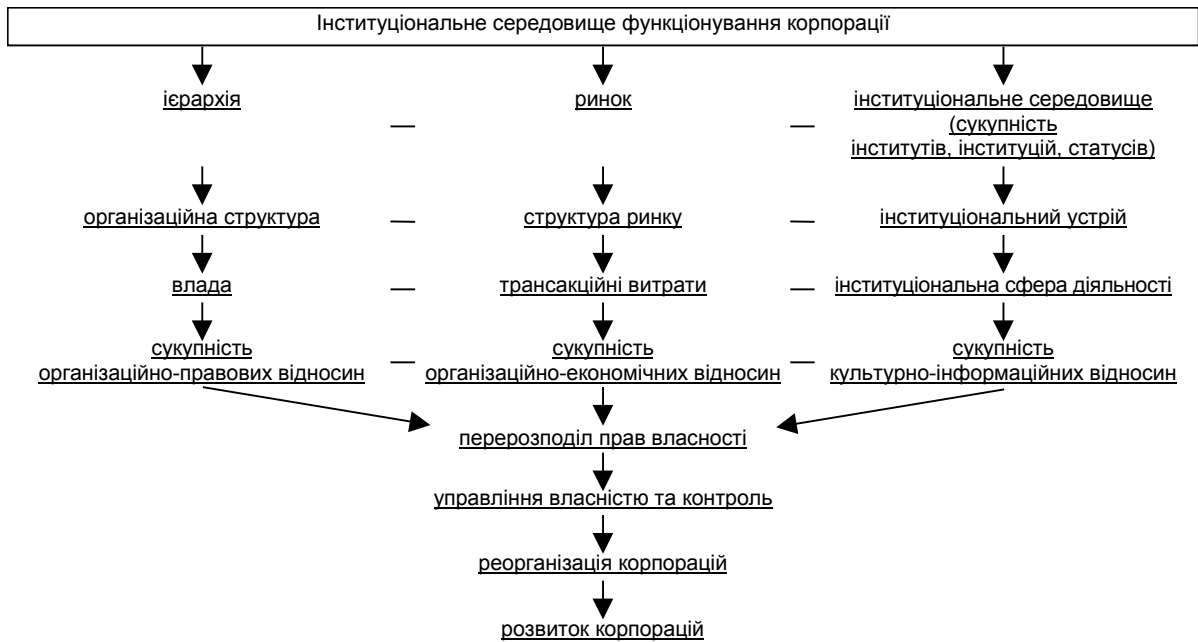


Рис. Логіка зв'язку наукових понять, що пов'язані з державним регулюванням розвитку корпорацій

Інституціональне середовище, відповідно до термінології, запропонованої Л. Девісом і Д. Нортон [11], – це “правила гри”, що визначають контекст здійснення економічної діяльності, яка складається з базових політичних, соціальних, правових норм і створює основу процесів виробництва, обміну, розподілу та споживання. Таким чином, інституціональне середовище становлять такі норми і правила, які визначають загальні обмеження для всіх, зумовлюючи форми організації та механізми регулювання господарської діяльності. Суспільно визнані форми стають абсолютними правами власності. Абсолютні (*де-юре*) права власності закладаються в нормативно-законодавчу базу різних сфер діяльності держави: акціонерну, антимонопольну, про приватизацію, про банкрутство, про ліцензування та реєстрацію підприємств тощо. Неформальні (*де-факто*) правила поведінки економічних суб'єктів включають звичайну ділову практику, яка визнана суспільством у відповідний періоду часу.

Одним з положень інституціонального підходу в питаннях регулювання розвитку є те, що економічні інститути формуються тільки під впливом попиту на них за умови, що витрати на їх формування будуть меншими від суспільних витрат при їх відсутності: недосконалість ринку покривається його учасниками, у тому числі й державою [12]. Відтак, інститути виконують подвійну функцію: заміщують ринок в умовах недосконалої його організації та доповнюють його в умовах інституціональної рівноваги. Транзакційні витрати збільшуються через недосконалість ринку та кількісно відображають ви-

трати відсутності інститутів. Від кількості учасників ринку та рівня їх розвинутості залежить попит і пропозиція інститутів, джерелом яких можуть виступати як великі корпорації, так і держава. Тільки за таких обставин забезпечується мінімізація сукупних інституціональних витрат економічних агентів. Останні окуповують обидва типи витрат: транзакційні – через недосконалість ринку, та трансформаційні – витрати на реорганізацію внутрішнього порядку й підтримки розвитку ринкових інститутів. Перший тип витрат елімінується другим. Проте, суб'єкти економічних відносин будуть створювати та розвивати інститути поки ціна на них буде нижчою, ніж транзакції, які вони елімінують. Таким чином, відбувається процес попиту та пропозиції інститутів, який може затягнутися (призупинитися), оскільки витрати на їх створення перевищують транзакційні витрати внутрішньої організації економічних агентів, наприклад, корпорацій, яка ініціювала інституціональні зміни. Витрати (залежно від галузі економіки) можуть включати: обов'язкове страхування, додаткове оподаткування, відрахування до позабюджетних фондів, сплату послуг банку, комунальним господарствам, послуг консалтингу, державної експертизи, логістичні послуги тощо.

Практично всі корпорації, галузеві й міжгалузеві структури ставлять на меті зниження транзакційних витрат, які вони несуть через недосконалість ринку, невизначеність інформації, ризики у своїй діяльності, непередбаченість поведінки партнерів та ін. Форми запровадження змін інститутів можуть бути ініційовані як з боку корпорації, так і з боку держави. Природа ринкової влади дос-

татньо докладно описана різними дослідниками [5–9]. Однак слід підкреслити двоїстість у питаннях адаптації корпорації до змін інституціонального середовища. З одного боку, економічні суб'єкти обирають доцільні дії з ряду можливих альтернатив, а з іншого – накопичують знання та досвід діяльності, які інтегруються в різних моделях цілеспрямованої діяльності, інвестування, інновацій, що приводять до змін інституціонального устрою та організаційної структури управління. Таким чином, посилюється прогресивна дія інституціональної сфери діяльності, що змушує державу та корпорації по-новому вибудовувати економічні відносини між собою та між іншими учасниками ринку. Незалежно від класифікації трансакційних витрат, головним є організаційний вплив, який відтворює корпорація шляхом реалізації своєї стратегії та упорядкованості дій, що дає змогу скоротити трансакційні витрати у процесі ринкового обміну та перерозподілу потоків ресурсів. До теперішнього часу, на жаль, відсутня однозначність у розумінні визначень і впливу трансакцій на функціонування системи інститутів, однак підкреслюється актуальність, важливість і складність цього аналізу.

Необхідно виділити ще інші джерела розвитку корпорацій, наприклад, потребу у збільшенні гнучкості й адаптивності до зовнішніх (екзогенних) змін за рахунок раціоналізації внутрішніх (ендогенних) процедур узгодження інтересів та підвищення реактивності до сприйняття інформації та самоорганізації. Така властивість забезпечує організації конкурентні переваги над ринком.

Багато дослідників відзначають інший ефект корпорацій – синергійний, що відображає головне організаційне відношення між ступенем організованості та синергійним ефектом: для будь-якої організації існує такий набір елементів, для якого її потенціал завжди більше або суттєво більше простої суми потенціалів, що входять до її складу, або суттєво менше.

І. Ансофф акцентує увагу на комбінації ринкових факторів, для якої ефект суми більше, ніж сума ефектів складових [2]. Однак застерігає, що синергізм може бути як позитивним, так і негативним. На думку І. Ансоффа, синергійний ефект впливає на конкурентні позиції фірми на ринку. За його висновками, існує два способи вимірювання синергійного ефекту:

- за скороченням витрат для певного рівня доходів;
- за збільшенням прибутку для певного рівня інвестицій.

Усі синергійні ефекти описуються трьома змінними: збільшенням прибутку у грошовому вимірі; зниженням операційних витрат; зниженням потреб у інвестиціях. Всі ці змін-

ні відображають динаміку розвитку компанії, тому останню можна вважати четвертою змінною синергійного ефекту. Як відзначає дослідник, кількісно оцінити й об'єднати їх вплив на синергізм неможливо через відсутність моделі кількісного вимірювання цих змінних.

Таким чином, слід акцентувати увагу на тому, що корпорація, відтворюючи процеси виробництва суспільно корисних благ, виступає економічним агентом і координатором на рівні з ринком та інституціями, які характеризуються: ієрархією, адміністративною владою, структурою, спеціалізацією, обсягом контролю тощо. Виходячи з того, що змішана економіка характеризується принципово різними механізмами управлінського впливу з боку ринку, держави, організаційної культури, ієрархії, остання з яких виявляється у формі корпорації, що створюється для реалізації ринкової влади. Влада, спираючись на ієрархію – систему наказів, доручень, перерозподілу повноважень та обов'язків “зверху до низу”, здійснює передачу повноважень у процесі прийняття управлінських рішень. Ієрархія виявляється у межах визначених суспільних зв'язків, що для влади не завжди характерно, і може проявлятися в узгодженості інтересів декількох сторін.

Система прав власності, що складається в суспільстві, є складовою інституціонального середовища для корпорації, яка впливає на її управління й організацію діяльності. Реалізація прав власності відбувається за тими нормами й правилами, які ностратифікуються державою (формальні норми – закони, укази, положення, статuti, стандарти тощо) і суспільством (неформальні – культура, традиції, звичаї, шаблони та зразки поведінки тощо). Іноді формальні та неформальні обмеження можуть антагоністично позиціонуватись, що неодмінно впливатиме на ефективність державного управління. Така ситуація змушує корпорацію обирати комбінацію формальних і неформальних норм поведінки, що не завжди може бути вдалою та виваженою. Інституціональне середовище характеризується більшою інертністю, ще більшу інертність мають неформальні норми. Отже, інституціональне середовище – сукупність норм і правил, що обмежують сферу можливих дій корпорацій.

Обмін, розміщення, використання або перерозподіл ресурсів корпорації у зовнішньому середовищі забезпечує ринок, який у рамках економічних відносин розуміється як механізм передачі прав власності. За цією ознакою ринок відрізняється від інституту, який являє собою сукупність правил щодо формування умов обміну, і від організації, де в класичному вигляді така передача відсутня.

Аналіз інституціонального середовища функціонування корпорацій передбачає урахування якісних показників, які, безперечно, залежать як від історичної траєкторії розвитку, так і від національних особливостей господарювання: організаційної культури, структури суспільства, його інформатизації, корпоративної культури тощо. Вироблення державної політики з питань регулювання розвитку корпоративного сектору економіки має враховувати взаємний вплив різних складових інституціонального середовища. Хоча більшість інститутів пов'язані з економічною політикою держави і навіть створюються нею, дуже важливо враховувати процеси формування та розвитку інститутів, упорядкованість яких є характерною рисою інституціонального устрою. Інституціональний устрій являє собою сукупність організаційно-правових, організаційно-економічних і культурно-інформаційних відносин, які взаємодіють у межах тих чи інших організаційних форм.

Залежно від стратегії розвитку корпорації система прав власності поділяється за основними формами підприємницької діяльності: одноосібне володіння, партнерство, корпорація. Ці суб'єкти ринкових відносин обмінюються створеними благами через ринковий обмін, який являє собою обмін правами власності (привласнення – відчуження), або їх частками.

У рамках перерозподілу прав власності розглядається сукупність зобов'язань перед акціонерами у формі організаційної угоди, за якою певна корпорація репрезентує інтереси своїх інвесторів і дотримується їх виконання.

У сучасній економіці найважливішим суб'єктом відносин прав власності виступає держава. Шляхом використання різних механізмів держава виконує управлінські функції у сфері регулювання відносин між усіма суб'єктами ринку, а саме через: фіскальну систему, фондовий ринок, надання пільг, субсидій, субвенцій, дотацій, має частку власності в різних акціонерних товариствах. Управління власністю та контроль за ефективністю її використання має на меті регулювання діяльності корпорацій та контроль за виконанням зобов'язань, взятих на себе власником активів. Для підвищення ефективності управління та формування конкурентних переваг національних корпорацій держава має оптимізувати свою частку володіння акціонерного капіталу в напрямі підвищення керованості та прибутковості, звичайно, залежно від стратегії їх розвитку.

Держава як найважливіший регулятор економічних відносин формує основоположні правила, які визначають відповідні організаційні структури та механізми контролю їх господарської діяльності. Саме економічна

політика держави впливає на зміни цих правил. Тому вдосконалення організаційних форм господарюючих суб'єктів є функцією державної економічної політики. Відтак, інституціональний устрій доцільно розглядати з позицій державної економічної політики, що має оптимізувати можливі дії та обмеження в питаннях регулювання господарської діяльності. Якість інституціональних обмежень проявляється через їх вплив на ефективність функціонування корпорацій, що дає останнім змогу зменшувати трансакційні та трансформаційні витрати. Проте, приймаючи рішення про реформування інституціонального середовища, необхідно враховувати інерційність процесів його перетворення. Ось чому зміни мають бути інкрементними, а їх етапи – модифікованими. Модернізуючи державне управління та економіку, необхідно враховувати еволюційний чи індукційований характер середовища щодо формування якісно нових умов для здійснення господарської діяльності корпорацій.

IV. Висновки

Таким чином, використовуючи положення інституціональної теорії, можна зробити висновок про те, що реформування інституціонального середовища відбувається шляхом змін його складових, що спирається на різні форми координації державного регулювання та ставить за мету мінімізацію трансакційних і трансформаційних витрат та стабільність функціонування економічних суб'єктів. Наведена систематизація змінних факторів інституціонального середовища дає змогу адекватно визначати та об'єктивно оцінити ідеологію, політику та стратегію реформування економічної системи країни та державного управління, а також доцільність заходів державної економічної політики. У подальших дослідженнях планується визначити складові формування інституціонального середовища функціонування корпорацій щодо підвищення ефективності їхньої діяльності та набуття конкурентоспроможності на світовому ринку.

Список використаної літератури

1. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47–70.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг ; [пер. с англ. Ю.Н. Капуревского]. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.
4. Бай С.І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність : монографія / С.І. Бай. – К. : КНТЕУ, 2009. – 280 с.

5. Hodson G. Economics and institution (A manifesto for a Modern Institutional Economics) / G. Hodson. – Oxford U.K. : Polity Press, 1988 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.amazon.com/Economics-Institutions-Manifesto-Modern-Institutional/dp/0812281136>.
6. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А.Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 51 с.
7. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституційна економічна теорія : навч. посіб. / А.А. Ткач. – К. : ЦУЛ, 2007. – 304 с.
8. Олейник А. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 412 с.
9. Радаєва М.М. Аналіз ефективності діяльності корпорацій в Україні / М.М. Радаєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 21. – С. 18–22.
10. Кондрашов О.М. Промислова політика в Україні: теорія, методологія, практика управління : монографія / О.М. Кондрашов. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 367 с.
11. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth // L. Davis, D. North // The Journal of Economic History. Cambridge University Press. – 1971. – Vol. 31 (01). – March. – P. 118–125.
12. Полтерович В.М. Экономика теории реформ / В.М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Олифиренко Л.Д. Институциональные переменные среды функционирования и развития корпораций: концептуальный поход

Выявлены связи составляющих институциональной среды функционирования корпораций, которые влияют на формирование соответствующей системы государственного регулирования и составляют основополагающие источники их развития.

Ключевые слова: государственное регулирование, институциональная среда, развитие корпораций.

Olifirenko L. Institutional environment variable operation and development corporations: a conceptual campaign

Identified links components of institutional environment functioning corporations that affect the development of an appropriate system of regulation and is the fundamental source of their development.

Key words: government regulation, institutional environment, the development corporations.

УДК 338:338.48

О.І. Трохимець

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Здійснено оцінювання сучасного стану туристичної сфери України, особливостей організації та використання потенціалу для прискореного розвитку туризму. Визначено основні чинники, що впливають на формування та функціонування вітчизняного туристичного ринку. Обґрунтовано значення туризму для національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, туризм, в'їзний туризм, виїзний туризм, інфраструктура, прибуток, розвиток, Всесвітня туристична організація.

I. Вступ

В умовах глобалізації економічного, політичного, культурного та соціального просторів сучасної економіки туризм є однією з найдоходніших та найдинамічніших галузей, що розвиваються.

Виникає необхідність проводити поглиблене вивчення механізмів функціонування туризму та діяльності туристичних компаній. Перспектива розвитку туризму в Україні ґрунтується на певних засадах, що склалися на її території. За умов наявності значного туристичного потенціалу, відсутні практичні рекомендації щодо схем планування, раціонального використання та економічних засад функціонування сфери туризму. По всьому світі спостерігається збільшення обсягів виїзного та в'їзного туризму. У свою чергу, туризм формується під впливом економічних і географічних особливостей регіонів.

Вітчизняний і світовий ринок міжнародного туризму є досить динамічними. Основну різницю між вітчизняним і світом ринком туризму становить те, що світовий ринок має більш досконалу інфраструктуру та достатню кількість туроператорів, які в змозі задовольнити потреби споживачів послуг туризму.

Існує багато поглядів на туризм як на галузь господарства і на міжгалузевий комплекс або ринок, де туристичне підприємство з продукції різних галузей формує туристичний продукт. Згідно з визначенням Всесвітньої туристичної організації (ВТО), туризм є похідним від французького *tour* (прогулянка, поїздка) і являє собою подорож у вільний час, один з видів активного відпочинку.

II. Постановка завдання

Метою статті є оцінювання сучасного стану туристичної сфери України, особливостей організації та використання потенціалу для прискореного розвитку туризму, а також визначення основних чинників, що

впливають на формування та функціонування вітчизняного туристичного ринку та оцінювання перспектив розвитку туризму в Україні.

III. Результати

Закон України "Про туризм" визначає туризм як тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання з оздоровчою або професійно-діловою метою без зайняття оплачуваною діяльністю. О.О. Бейдик дає таке пояснення цього терміна: туризм – це форма масового подорожування та відпочинку з метою ознайомлення з навколишнім середовищем, що характеризується екологічною, освітньою та іншими функціями [1].

Будь-яке визначення поняття "туризм" виключає момент отримання прибутку під час туристичної подорожі. Отже, туризм є популярною формою організації відпочинку, проведення дозвілля, пізнання рідного краю, навколишнього середовища, знайомства з історією, культурою і традиціями певної країни.

Аспекти туристичної діяльності у своїх працях досліджували такі вчені, як В. Воскресенський [13], Д. Елканова [6], А. Ліманський [13], М. Немоляєва [9], Д. Осипова [6], Г. Папіряна [11], Я. Ружковський [13] та Л. Хадоркова [9]. Серед українських науковців розвиток туризму та його економічне значення вивчали О.О. Бейдик [1], Л.П. Дядечко [5], В.Ф. Кифяк [7].

В Україні туристичний бізнес розвивається з переважною орієнтацією на виїзд. Більшість діючих туристичних фірм воліють займатися відправленням своїх співвітчизників за кордон, і лише невелика їхня частина працює на залучення гостей в Україну.

У цей час індустрія туризму є однією з форм міжнародної торгівлі послугами, що динамічно розвивається. В останні 20 років середньорічні темпи росту прибуттів іноземних туристів у світі становили 5,1%, валютних надходжень – 14%.

Значення туризму у світі постійно зростає, що пов'язано із впливом туризму на економіку країни. В економіці окремої країни туризм виконує ряд важливих функцій, а саме, туризм виступає як джерело валютних надходжень для країни і засіб для забезпечення зайнятості, туризм розширює внески в платіжний баланс і ВВП країни та сприяє диверсифікованості економіки, створюючи галузі, що обслуговують сфери туризму. Зі зростанням зайнятості у сфері туризму зростають доходи населення і підвищується

рівень добробуту нації [2]. Розвиток туризму приводить до розвитку економічної інфраструктури країни. У такий спосіб туризм варто розглядати, співвідносячи з економічними відносинами України.

Аспектом, який посилює важливість туризму для України, є постійна інтенсифікація попиту на туристичний продукт. Зростання попиту на туристичні послуги та динамічність сучасної економіки спричинили появу та посилення надзвичайної конкуренції на туристичному ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків в Україні за 2006–2011 рр.

Роки	Динаміка в'їзних потоків	Динаміка виїзних потоків
2006	326,4 тис. осіб	566,9 тис. осіб
2007	299,1 тис. осіб	868,2 тис. осіб
2008	372,5 тис. осіб	336,0 тис. осіб
2009	372,8 тис. осіб	1,3 млн осіб
2010	282,3 тис. осіб	913,6 тис. осіб
2011	21,1 млн осіб	17,2 млн осіб

З наведеної вище таблиці ми бачимо, що до 2011 р. виїзний туризм перевищував показники в'їзного туризму, визначаючи пріоритетність першого. У 2011 р. спостеріга-

ється різке збільшення в'їзного туристичного потоку за рахунок країн Європи – 5,3 млн осіб, країн СНД – 15,4 млн осіб та інших країн – 458,1 тис. осіб.

Таблиця 2

Соціально-економічні показники туристичної діяльності в Україні за 2007–2011 рр.

Роки	Кількість ліцензіатів, які надавали туристичні послуги, тис.	Кількість працівників, тис. осіб	Надходження до бюджету, млн грн	Обсяг наданих турпослуг, млрд грн
2007	2 828	21,0	112,9	2,8
2008	3 052	21,7	131,3	3,8
2009	3 833	22,7	174	5,5
2010	4 631	23,6	208,1	8,052
2011	4 829	22,8	196,5	9,388

Розглядаючи такі соціально-економічні показники за період 2007–2011 рр. (табл. 2), бачимо, що фінансова криза не вплинула на

кількість туроператорів і турагентів, які фактично надавали туристичні послуги, та на обсяг наданих туристичних послуг.

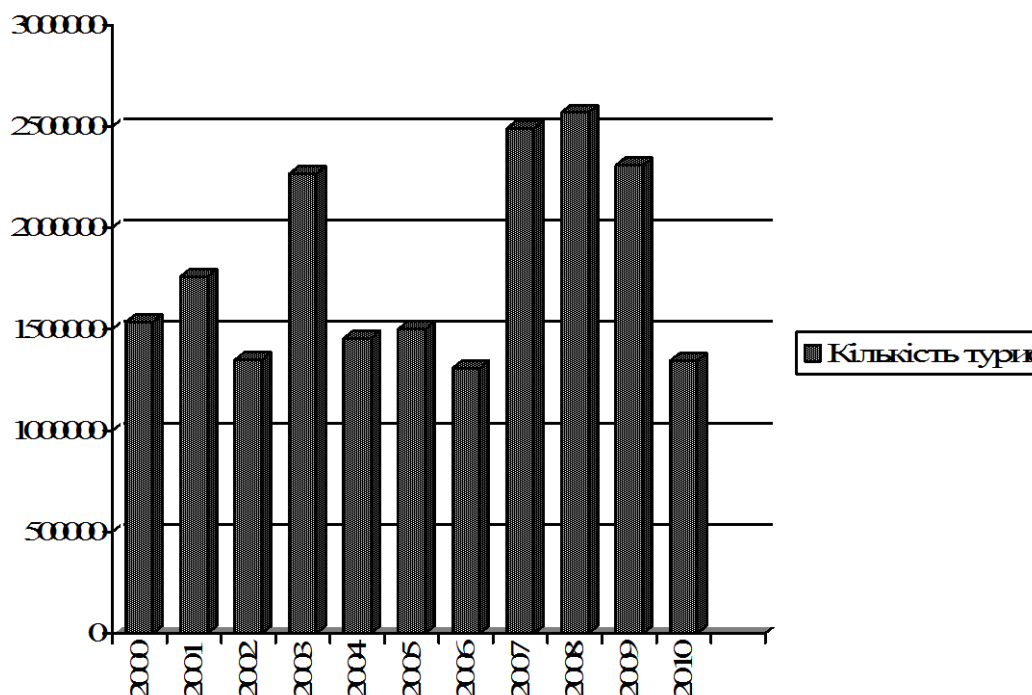


Рис. 1. Динаміка кількості туристів в Україні, за даними Державного комітету статистики України [15]

Але незначний вплив мала на кількість працівників туристичної галузі та надходження до бюджету.

На рис. 1 можна побачити динамічність цієї сфери для України. Бачимо, що показник має тенденцію до змін. Проте спади можна пов'язати з політичними подіями країни у 2004–2005 рр., та з впливом посткризових явищ на економіку у 2009 р. Звичайно, із загальної кількості туристів в Україні найбільшу частку займають внутрішні туристи.

Проте із загальної кількості частка тих громадян інших країн, що приїжджали в Україну з метою здійснення туристичної поїздки від загальної кількості, доволі значна. Тому розвиток міжнародного туризму є перспективним напрямом для нашої країни. Також міжнародний туризм є помітним джерелом валютних надходжень, може мати позитивний вплив на платіжний баланс, прискорити інвестиційні процеси, реорганізувати інфраструктуру країни, підвищити зайнятість населення [4].

Підвищення темпів розвитку та зростання ефективності роботи підприємств туристичної сфери, надання цій сфері пріоритетності супроводжується в Україні низкою проблем,

вирішення яких потребує невідкладної державної підтримки та регулювання.

В Україні розвиток туристичної сфери стримується такими основними факторами: несприятливий візовий режим для в'їзного туризму; прогалини у регіональному регулюванні галузі туризму; недостатня інформаційно-рекламна діяльність щодо України за кордоном; податкове навантаження, що перешкоджає та відлякує потенційних інвесторів у сферу туризму; недостатній рівень кваліфікації персоналу, задіяного в туристичній сфері; низький рівень знання іноземних мов як у співробітників туристичної сфери, так і співробітників державних структур; невелика кількість готелів, які відповідають світовим стандартам з надання послуг; руйнування пляжів і берегових споруд; масове знищення зелених насаджень парків і заповідників.

Розвиток туристичної галузі та зацікавленість споживачів з інших країн не може бути забезпечена без потужної матеріально-технічної бази: готелі, заклади харчування, бази відпочинку. На графіку можна побачити тенденцію розвитку цієї ланки (рис. 2).

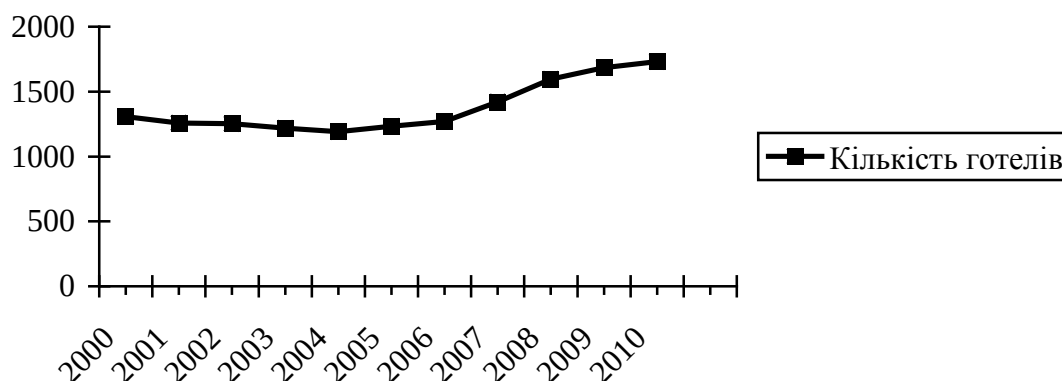


Рис. 2. Динаміка кількості підприємств готельного типу в Україні у 2000–2010 рр., за даними Державного комітету статистики України [3]

Загалом, аналізуючи обсяг таких закладів в Україні, можна визначити його як достатній. Загальна тенденція, як бачимо, зростаюча, з незначним спадом у 2004–2005 рр. Спостерігається зростання кількості підприємств готельного типу, навіть у роки фінансової кризи. Але брак сертифікації та невідповідність вимогам міжнародних стандартів у більшості випадків стримує попит на послуги клієнтів з інших країн.

До найбільш перспективних напрямів туристичного комплексу України відносять розвиток пізнавального, оздоровчого, спортивного, екологічного, сільського та екстремального туризму. Одним з важливих на-

прямів в'їзного туризму в Україну є морський круїзний туризм, що має давні традиції.

Загальний в'їзний потік іноземних відвідувачів в Україну в 2011 р. досяг рекордної позначки 21 415 296 осіб, що більш ніж утричі перевищує показник 2000 р. Проте у структурі в'їзного потоку близько 60% припадає на одноденних і транзитних відвідувачів, доходи від обслуговування яких невеликі. Середня тривалість перебування іноземних відвідувачів на території України становить близько 6,7 туроднів. Найбільш привабливими регіонами України для іноземних відвідувачів є: Автономна Республіка Крим (35,8% в'їзного потоку), м. Київ (24,8%), Одеська область (21,3%), м. Сева-

стополь (11,5%), Львівська область (6,6%) [8]. У структурі в'їзного потоку переважають відвідувачі із суміжних держав: Росії (30,2%), Білорусі (12,0%), Угорщини (10,9%), Польщі (4,1%), Молдови (2,7%).

В умовах низького середнього рівня доходів населення виїзний туризм з рекреаційними та пізнавальними цілями не набув в Україні масового характеру, хоча порівняно з радянським періодом, географія, цільова структура і масштаби подібних подорожей помітно розширилися. Загальна кількість зарубіжних поїздок з 1996 по 2000 р. скоротилося в 1,5 раза і становила 9,410 млн. Але вже з 2001 р. кількість зарубіжних поїздок почала неухильно збільшуватися, і у 2010 р. становила 19,770 млн, що значно перевищує результати минулого десятиріччя.

У структурі виїзного потоку основне місце займають поїздки з особистими і діловими цілями, включаючи "шоп-тури", а також відвідування родичів і знайомих у країнах СНД. Туристський баланс України у другій половині 1990-х рр. традиційно складається позитивним при активному сальдо в обсязі 610 млн євро в 1999 р. Частка міжнародного туризму у ВВП України в 1990-ті рр. становила близько 1%, а у вартості експорту послуг – 1/5.

Виходячи з регіональних особливостей рекреаційно-ресурсного потенціалу та тенденцій його освоєння, рівня розвитку туристичної інфраструктури, що склалася, рекреаційної спеціалізації, географії та структури туристських потоків на території України виділяють сім основних туристських районів: Крим, Карпати, Причорномор'я, Приазов'я, Придніпров'я, Полісько-Подільський і Донецький регіони.

Особливістю сучасного періоду розвитку туризму України є те, що він суттєво впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, і є одним з найбільш перспективних напрямів структурної перебудови економіки.

За підрахунками Всесвітньої Туристичної Організації, у 2001 р. за кількістю прибуття іноземних туристів Україна займала 22-ге місце у світі (5,8 млн осіб, що становить близько 1% від світових туристичних прибуттів). За прогнозними розрахунками щодо розвитку в'їзного туризму в Україні на 2020 р. – 15,0 млн осіб. Як і для багатьох європейських країн, де найбільш потужними є туристичні потоки між сусідніми державами, так і для України на перспективу сукупна частка туристичного обміну з країнами СНД коливатиметься в межах 50% від загальних обсягів турпотоків.

Аналізуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні до 2020 р., перш за все, необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це та сфера економіки і життєдіяльності суспільства в цілому, яка тією чи іншою мірою інтегрує практично всі галузі. Саме це і визначає одне з перших місць, яке посідає туризм у світовій економіці. Цей фактор повинен стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як тієї галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни в цілому, стимулювати ряд важливих галузей економіки, сприяти зміцненню нового позитивного іміджу України на світовій арені.

IV. Висновки

Туристична індустрія України ще формується. Оптимальним варіантом розвитку туристичної індустрії України та появи нових місць туристичного призначення є використання комплексного підходу, який передбачає формування необхідної інфраструктури. Останню можна сформувати лише на засадах кооперації та ділового партнерства. Практично це є шлях до формування регіональних програм економічного розвитку на основі пріоритету, яким є туризм.

У цілому, підсумки розвитку туристичної галузі України відповідають динаміці економічних процесів, що відбуваються в державі. Водночас світові політичні та економічні процеси останніх років також справляють суттєвий вплив на обсяги, напрямки та структуру туристичних потоків.

Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії в Україні можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довілля й розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму.

Нарощування темпів і підвищення ефективності роботи підприємств сфери туризму, становлення туристичної галузі як однієї з провідних галузей вітчизняної економіки стримується невирішеністю низки питань, розв'язання яких потребує державного регулювання та підтримки виконавчих органів влади.

Список використаної літератури

1. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії / О.О. Бейдик. – К. : Палітра, 1998. – 130 с.
2. Географія міжнародного туризму: Країни СНД та Балтії / [С.А. Хомич, Я.І. Аношко та ін.]. – Мн. : Аверсэв, 2004. – 252 с.

3. Горбильова З.М. Економіка туризму / З.М. Горбильова. – Мн. : БГЕУ, 2010. – 478 с.
4. Гордієнко І.С. Міжнародний туризм / І.С. Гордієнко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 15–18.
5. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
6. Елканова Д.И. Основы индустрии гостинности [Електронний ресурс] / Д.И. Елканова, Д.А. Осипов, В.В. Романов, Е.В. Сорокина. – Режим доступу: <http://www.litmir.net/br/?b=135547>. – Назва з екрана.
7. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги–ХХІ, 2003. – 300 с.
8. Мальська М.П. Планування туристичної діяльності / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К. : Знання, 2010. – 310 с.
9. Немоляєва М.Е. Міжнародний туризм вчора, сьогодні, завтра / М.Е. Немоляєва, Л.Ф. Ходорків. – М. : Етері, 1985. – 256 с.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2011_u.htm. – Назва з екрана.
11. Папирян Г.А. Экономика туризма / Г.А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – № 4. – С. 86–88.
12. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: экономика туризма / Г.А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
13. Сайт все про туризм, туристична бібліотека [Електронний ресурс] / [Міжнародний туризм]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/voskresensky.htm. – Назва з екрана.
14. Сайт все про туризм, туристична бібліотека [Електронний ресурс] / [Український туризм]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/liman.htm. – Назва з екрана.
15. Статистика України [Електронний ресурс] / [Туристичні потоки 2000–2011 pp.]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm. – Назва з екрана.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2012 р.

Трохимец Е.И. Развитие туризма в Украине и его стратегическое значение для национальной экономики

Осуществлена оценка современного состояния туристической сферы Украины, особенностей организации и использования потенциала для ускоренного развития туризма. Определены основные факторы, которые влияют на формирование и функционирование отечественного туристического рынка. Обосновано значение туризма для национальной экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, туризм, въездной туризм, выездной туризм, инфраструктура, прибыль, развитие, Всемирная туристическая организация.

Trokhymets O. Development of tourism in Ukraine and its strategic meaning to the national economy

Estimation of the current state of tourism of Ukraine, and features of the potential for rapid development of tourism is carried out. The main factors affecting the formation and functioning of the domestic tourism market are defined. The meaning of tourism to the national economy is grounded.

Key words: national economy, tourism, outgoing tourism, incoming tourism, infrastructure, income, development, World Tourism Organization.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 658.56:338.48

В.В. Басєв

докторант
Міжрегіональна академія управління персоналом (м. Київ)

КРИТЕРІЇ ЯКОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ПОСЛУГИ

У статті визначено критерії якості комплексної туристичної послуги з позицій ефективного функціонування суб'єктів господарювання у сфері туризму. Розглянуто основні складові комплексної туристичної послуги.

Ключові слова: критерії якості, комплексна туристична послуга.

I. Вступ

У сучасних умовах посилення конкурентності та глобалізації бізнесу, коли ринок виробника замінений ринком споживача, особливо важливо для організації туризму забезпечити конкурентоспроможність своїх послуг. Значною мірою вона залежить від якості самих послуг, але такої якості, яка визначається попитом споживачів. У зв'язку із цим виживання туристичних організацій багато в чому залежить від їх реакції на швидкозмінні потреби споживача, постійного впровадження інновацій у процеси проектування нових послуг, їх просування на ринок і реалізації.

Будь-яка туристична організація в умовах конкурентної боротьби намагається знайти свій шлях до споживача, використовуючи весь можливий арсенал підходів і методів, що дають їй змогу забезпечити подальший розвиток і ефективну діяльність. Із цією метою розробляють стратегію, спрямовану на забезпечення задоволеності споживачів і поліпшення якості наданих послуг з використанням системного підходу до управління [4, с. 12].

II. Постановка завдання

Сучасний період становлення ринкових відносин в Україні характеризується розвитком економічних реформ і загостренням конкуренції, що зумовлює необхідність підвищення якісних характеристик продукції, в тому числі якості послуг у туризмі.

Метою дослідження є визначення критеріїв якості комплексної туристичної послуги з позицій ефективного функціонування суб'єктів господарювання у сфері туризму.

III. Результати

Підвищення якості продукції та послуг має важливе економічне, соціальне та нау-

ково-технічне значення як для конкретних організацій, так і для країни в цілому. Поліпшення якості продукції та послуг сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому і міжнародному ринках, що в кінцевому підсумку зумовлює стійкий розвиток економіки країни та її інтеграцію у світову економіку.

Сучасна індустрія туризму – одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства, що розглядається і як самостійний вид економічної діяльності, і як міжгалузевий комплекс [4, с. 15].

Багато підприємств і організацій беруть участь в обслуговуванні туристів, отримуючи при цьому значні прибутки, що дає змогу говорити про туризм як про галузь бізнесу. Комерційна спрямованість діяльності туристичних підприємств, глибоке опрацювання багатьох аспектів, пов'язаних із залученням і обслуговуванням туристів (від планування і підготовки маршрутів до будівництва спеціалізованих комплексів, від роботи з клієнтами до розвитку інфраструктури окремих регіонів) дають змогу зарахувати туризм до сучасної індустрії відпочинку, лікування, розваг, бізнесу. Отже, туристична індустрія – це сукупність виробництв різних галузей господарства, закладів культури, освіти, науки, що забезпечують створення матеріально-технічної бази туризму, підготовку кадрів і процес виробництва, реалізації та споживання туристичного продукту на основі використання природних багатств, матеріальних і духовних цінностей суспільства [5, с. 35].

Закон України “Про туризм” у ст. 1 дає таке визначення: “Туристична індустрія – сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури,

спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів” [2].

Будь-який продукт є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам та вимогам. Корисність продукту відображає його споживчу вартість, яка, у свою чергу, має бути оціненою, тобто повинна бути визначена його якістю. Відповідно до визначення Міжнародної організації стандартизації, якість – це сукупність властивостей і характеристик продукту, які надають йому здатність задовольняти обумовлені чи передбачені потреби [6, с. 28].

Туристична послуга – поняття комплексне, що формується з багатьох взаємопов'язаних складових. Якість послуги визначається вимогами ст. 12 Закону України “Про захист прав споживачів”, згідно з яким “продавець (виготовлювач, виконавець) зобов'язаний передати споживачеві товар (роботу, послугу), який за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про товар (роботу, послугу), що надається продавцем (виготовлювачем, виконавцем)” [1].

Під туристичною послугою розуміють послуги щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційно-рекламного обслуговування, а також послуги закладів культури, спорту, побуту, розваг тощо, спрямовані на задоволення потреб туристів (відвідувачів).

Якість обслуговування туристів є складним економічним об'єктом управління, що складається із сукупності підсистем, які незалежно функціонують, та потребує від туристичної фірми застосування специфічних навичок, пов'язаних з аналізом і вибором виконавців, що безпосередньо реалізують туристичний тур на збалансованому рівні якості за всіма його складовими.

Для задоволення потреб споживачів комплексна туристична послуга має передбачати якісне надання її основних складових (рис. 1). Основною проблемою якісного обслуговування туристів є вибір туроператором виконавців послуг, що утворюють турпродукт.

Практично жодне туристичне підприємство не в змозі самостійно організувати тур, забезпечити клієнтів усіма необхідними транспортними засобами, надати житло, організувати харчування тощо. Для цього зазвичай укладаються відповідні угоди зі спеціалізованими підприємствами, які забезпечують такі ланки в комплексному обслуговуванні:

- засоби розміщення;
- транспортні засоби;
- екскурсійні бюро та інші фірми, що надають послуги супроводу й інформаційного забезпечення туристів;

- посередницькі туристичні підприємства;
- торгові підприємства;
- підприємства громадського харчування;
- надання специфічних послуг тощо.

Однією з основних складових комплексної туристичної послуги є транспортні послуги: авіап перевезення, залізничні, автомобільні та водного транспорту.

Повітряний транспорт відіграє домінуючу роль при перевезенні туристів на великій відстані. При цьому головною особливістю повітряного транспорту, що відрізняє його від інших видів транспорту, є швидкість перевезення. Особливості експлуатації повітряного транспорту зобов'язують перевізника надавати пасажирам ряд необхідних послуг без стягування додаткової оплати. На аеродромах, залежно від класу аеропорту, для забезпечення високого рівня обслуговування пасажирів обладнано зали реєстрації і зали очікування, каси, довідкові бюро, камери схову, ресторани, буфети, торгові кіоски, перукарні, поштово-телеграфні відділення. Між аеропортами і населеними пунктами організовується регулярний транспортний зв'язок. На борту повітряного судна також передбачений цілий комплекс різноманітних послуг [5, с. 125]. Вищезазначені норми повинні відповідати якості турпродукту, в реалізації якого бере участь авіатранспортне підприємство – перевізник за домовленістю з туроператором.

Для масових туристичних перевезень використовується авіачартер, тобто фірма-туроператор орендує літак конкретної авіакомпанії на певний термін: один рейс, місяць, сезон, цілорічно та ін. У цьому випадку фірма пропонує компанії зручний для туристів графік перевезення, а також здійснює витрати щодо оплати ризиків, пов'язаних з недовантаженням літака в обидва кінці.

На водному транспорті в процесі морських і річкових подорожей при обслуговуванні туристів основний акцент робиться на можливості надання всіх доступних розваг і сервісних послуг. Швидкість прибуття в пункт призначення стає другорядним показником.

Якість обслуговування на залізничному транспорті залежить від класу розміщення (у загальному вагоні, плацкартному, жорсткому, м'якому, спальному вагоні прямого сполучення I класу) і категорії потягу (поштовий, пасажирський, швидкий, фірмовий).

Якісна туристична послуга передбачає взаємоузгодженість транспортування туриста і надання трансферних послуг. Трансфер (англ. transfer – переміщення) – зустріч і супровід туриста до певного пункту, будь-яке перевезення туриста в межах туристичного центру. Існує груповий та персональний трансфер. Груповий застосовується для зустрічі групи туристів в аеропорту або на вокзалі і доставки їх у готель на заздалегідь

замовленому автобусі для подорожей та екскурсій, протокольних подій, ділових поїздок, конференцій і конгресів тощо. Персональний трансфер – популярна послуга серед туристів. При замовленні персонального трансферу водій супроводжує туриста по

всьому маршруту. Якість послуг трансферу залежить від стану та якості транспортного засобу (автомобіля, автобуса), професійності водія, комплексу додаткових послуг у транспортному засобі (наявність стюарда, напоїв, туалету та ін.).

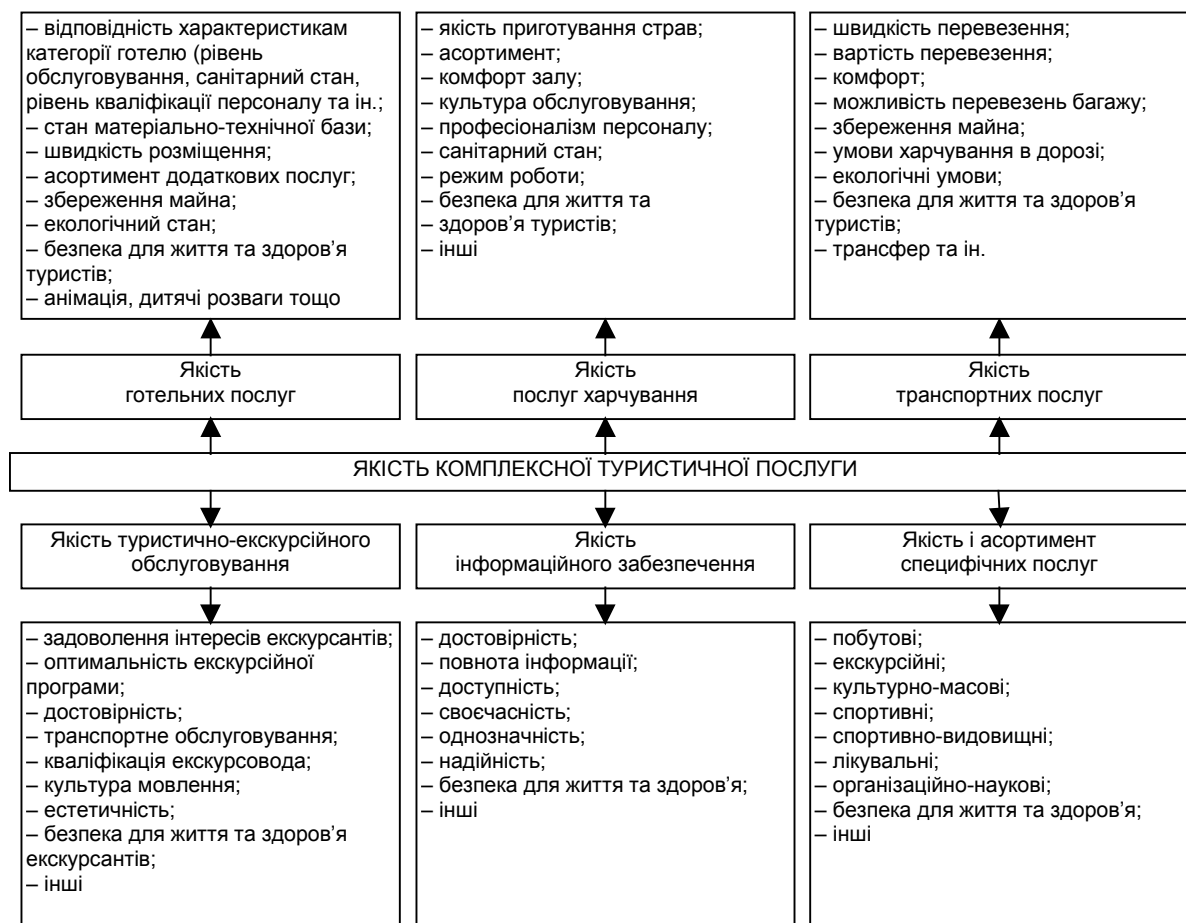


Рис. 1. Основні критерії якості комплексної туристичної послуги

Розглядаючи таку складову турпродуктів, як послуги, що надаються засобами розміщення, слід зауважити, що переважно для проживання туристів використовуються готелі. Сучасний готель покликаний створити комфортабельні умови для нічлігу туриста і надати йому ряд додаткових послуг. Будівля готелю є багатофункціональною спорудою і містить технологічно складне устаткування.

У міжнародній практиці за рівнем комфорту готелі розрізняються за зірками: від нижчого – 1 зірка до вищого – 5 зірок. Характеристика рівня комфорту враховує не лише стан матеріальної бази готелю, а й ефективність роботи його персоналу. Аналіз особливостей обслуговування туристів у місцях розміщення свідчить, що розглянутим у роботі п'яти основним категоріям туристичних продуктів відповідає певний рівень комфортності за загальноприйнятою п'ятизірковою системою [7, с. 112].

Охарактеризувати обслуговування туристів для кожного рівня комфортності можна за допомогою оцінювання збалансованості переліку послуг, що входять у турпродукт, із їх вартістю. Перелік основних критеріїв якості готельних послуг наведено на рис. 1.

Однією з основних послуг у технології туристичного обслуговування є харчування. Туристична індустрія харчування включає: ресторани, кафе, бари (гриль-бари, пивні бари, фітобари, коктейль-бари тощо), їдальні, фабрики-кухні, заготівельні фабрики, буфети, шашличні, продовольчі магазини, кіоски кулінарії та ін. Вищезазначені підприємства знаходяться як у власності туристичних фірм, так і на правах оренди. Більшість із них "вбудовані" у туристично-готельний блок (готель) і є його частиною, рідше такі підприємства працюють в автономному (самостійному) режимі. За режимом харчування туристів підприємства надають послуги у вигляді повного пансіону, напівпансіону, спеціального харчування, харчування для

дітей та ін. У деяких готелях у номерах передбачено кухні, міні-бари, а послуга харчування може бути реалізована як у номері (за викликом, замовленням), так і на підприємстві харчування. Залежно від рівня технічної оснащеності, якості й обсягу наданих послуг, місця розташування, ціни, архітектурно-художнього оформлення приміщень, асортименту, рівня автоматизації та інших показників підприємства індустрії харчування поділяються на категорії [5, с. 110].

Категорія – визначальна ознака підприємства харчування, що характеризує рівень якості обслуговування. Категорії позначаються символом * (зірка). Вища категорія туристичного підприємства – 5 зірок, нижча – одна зірка. Підприємства, що не пройшли сертифікацію за встановленими вимогами, зберігають стару класифікацію: вища, перша і друга категорії. Усі пропоновані вимоги до підприємств харчування поділяються, аналогічно до класифікації готелів, на загальні (сукупні) і додаткові, диференційовані за кожною категорією.

У контексті сервісного забезпечення турпродукту екскурсія покликана задовольнити духовні, естетичні, інформаційні потреби людини, реалізуючи пізнавальну функцію туризму: розширення кругозору, організації культурного дозвілля, відпочинку, спілкування. Екскурсії сприяють поширенню наукових знань, вивченню історії країни або місцевості, минулого її народу, традицій, розвитку культури та мистецтва. Екскурсія являє собою цілеспрямований, наочний процес пізнання навколишнього середовища. Цей процес формується з використанням заздалегідь відібраних об'єктів, які знаходяться в природних умовах, і відбувається під керівництвом кваліфікованого спеціаліста-екскурсовода відповідно до заздалегідь визначеної тематики. Якісна екскурсійна послуга включає в себе задоволення інтересів екскурсантів, оптимальність екскурсійної програми, достовірність, якісне транспортне обслуговування, відповідну кваліфікацію та культуру мовлення екскурсовода, естетичність тощо.

Важливу роль у виборі туру, маршруту, туристичної фірми відіграють інформаційні послуги, які потрібні як власне туристові, так і організаторам туризму. Турист, готуючись до подорожі, а також під час неї потребує додаткової інформації про місце перебування, норми, правила і звичаї місцевості та країни, детальний опис пам'яток, схем і карт. Описи подорожей видають у вигляді популярної та спеціальної літератури. У сучасній індустрії туризму велику увагу приділяють виданню яскравих буклетів, проспектів, котрі безкоштовно роздають потенційним туристам. Туристична галузь генерує приблизно в три-шість разів більше рекла-

ми, ніж будь-яка інша. Усі великі туристичні центри видають інформаційні CD-диски для туристів і працівників туристичної галузі. Велике значення мають сучасні електронні засоби інформації: у мережі Інтернет багато тисяч сайтів пропонують користувачам детальний опис туристичних центрів, туристичних послуг, пам'яток і навіть віртуальні подорожі, наприклад, електронними музейними експозиціями. У мережі Інтернет можна не тільки вибрати собі подорож і турагентство, а й забронювати туристичну поїздку, квитки, оплатити послуги. Інтернет-система є необхідною для роботи будь-якої туристичної організації. Кожна фірма може створити свою WEB-сторінку, на якій розміщені всі відомості про цю фірму, її пропозиції, реквізити та ін. Якість інформаційного забезпечення – це, по-перше, повнота й достовірність інформації, її доступність і своєчасність.

У систему комплексного туристичного продукту входять специфічні послуги. Отримання специфічної послуги може бути метою туристичної подорожі, коли мова йде про відвідування спортивного матчу, отримання санаторно-курортних послуг, проведення наукової конференції тощо. Наявність цих послуг, їх кількість і якість підвищує конкурентоспроможність запропонованого туру.

Таким чином, туристичне підприємство на ринку діє не відокремлено, а в оточенні і під впливом різноманітних чинників і суб'єктів, які й утворюють зовнішнє середовище маркетингу. Взаємовідносини, що складаються між суб'єктами середовища і фірмою, різноманітні, і за характером дії на них з боку фірми вони можуть бути контрольованими і неконтрольованими. Завдання підприємства зводиться до зниження до мінімуму впливу неконтрольованих чинників середовища і дослідження можливостей опосередкованого впливу на них самих [3, с. 12].

Існують загальні показники якості турпродукту, які оцінюють якість усього продукту, та диференційовані, що, у свою чергу, поділяються на одиничні та комплексні. Одиничні показники якості характеризують будь-яку одну властивість туристичного продукту. Комплексні відображають декілька властивостей одночасно.

Запропоновані критерії якості комплексної туристичної послуги доцільно використовувати в менеджменті туристичної фірми при оцінюванні якості туристичного продукту. Для визначення кількісних параметрів оцінювання використовують універсальну методику SERVQUAL або її вдосконалену версію SERVPERF. Вони дають можливість оцінити якість комплексної послуги з погляду споживача туристичного продукту. Крім названої методики, запропоновані критерії якості комплексної туристичної послуги мо-

жуть бути використані при розрахунку за методикою індексу задоволеності споживачів (Customer Satisfaction Index – CSI), розробленою фахівцями Стокгольмської школи економіки. Цей індекс розраховують на основі методу особистих інтерв'ю. Показники, наведені на рис. 1, дають можливість використовувати цей кількісний метод в управлінні туристичною фірмою.

Практичне значення одержаних результатів полягає у визначенні факторів, що формують якість комплексної туристичної послуги, розробці комплексної системи показників оцінювання якості послуг та може використовуватись у розробці економіко-організаційного механізму управління якістю в туристичних фірмах України.

Індустрія туризму характеризується тим, що основну увагу в ній при створенні системи якості продукту зосереджено на якості сервісу. Якість сервісу – ключ до комерційного успіху. Готелі та ресторани, екскурсійні бюро й туристичні агентства часто при абсолютно однаковій матеріальній базі та ідентичному напрямі діяльності відрізняються один від одного тільки рівнем сервісу, що є інколи головним у конкурентній боротьбі.

IV. Висновки

В умовах усе більш розширеного процесу глобалізації виробники туристичних послуг не можуть зупинятися на досягнутому рівні якості. Жоден виробник не може бути гарантовано захищений від експансії власних ринків конкурентами, як національними, так і іноземними. Успішне вирішення завдань підвищення якості комплексної туристичної послуги потребує ефективного управління на основі різнобічного використання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Для досягнення цієї мети не-

обхідно: всебічно використовувати потенціал індустрії туризму з метою підвищення якості послуг; визначати ознаки, за якими доцільно класифікувати послуги, та розробляти показники оцінювання їх якості; досліджувати зовнішні фактори та встановлювати форми їх впливу на якість туристичних послуг; визначати внутрішні фактори, що формують якість послуг, як вирішальний резерв діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Закону України “Про захист прав споживачів” від 12.05.1991 р. № 1024-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 30. – Ст. 379.
2. Закон України “Про туризм” від 18.11.2003 р. № 1282-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – Ст. 180.
3. Апілат О.В. Підвищення якості послуг в туризмі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.В. Апілат ; Харківська державна академія технологій та організації харчування. – К., 2005. – 17 с.
4. Баумгартен Л.В. Управление качеством в туризме / Л.В. Баумгартен. – М. : Академия, 2010. – 304 с.
5. Зорин И.В. Туризм как вид деятельности / И.В. Зорин, Т.П. Каверина, В.А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 288 с.
6. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
7. Туризм и гостиничное хозяйство / [Л.П. Шматько, Л.В. Жолобова, Г.И. Ляшко и др.]. – М. ; Ростов н/Д : МарТ, 2005. – 352 с.

Статья надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Баев В.В. Критерии качества комплексной туристической услуги

В статье определены критерии качества комплексной туристической услуги с позиций эффективного функционирования субъектов хозяйствования в сфере туризма. Рассмотрены основные составляющие комплексной туристической услуги.

Ключевые слова: критерии качества, комплексная туристическая услуга.

Bayev V. Quality criteria of complex tourist service

The article reviews the criteria of quality of complex tourist service in positions of the effective functioning of subjects of menage in a sphere tourism. The basic constituents of complex tourist favour are considered.

Key words: criteria of quality, complex tourist favour.

УДК 331.522.4:314(477.8)

О.І. Іляш

кандидат економічних наук, доцент
Львівська комерційна академія**КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ВІДТВОРЕННЯ
ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СУБРЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Статтю присвячено проблемам дослідження безпеки формування та розвитку людського потенціалу на субрегіональному рівні. Виявлено позитивні та негативні тенденції безпечного розвитку людського потенціалу Старосамбірського району Львівської області. Обґрунтовано неоптимальні передумови безпеки трудових ресурсів потенціалу району в ретроспективі.

Ключові слова: безпека, людський потенціал, субрегіональний розвиток, соціальна сфера, соціальні загрози, небезпека, соціальні ризики.

І. Вступ

Стратегічними пріоритетами України є перехід до інноваційної моделі безпечного розвитку, інтеграція в економічний європейський простір та розбудова соціальної держави. Найважливішою умовою реалізації цих стратегічних завдань є нагромадження та ефективне використання людського капіталу, тобто тих якісних рис працівників, які формують сучасні продуктивні здібності та перетворюють їх на головну продуктивну силу постіндустріальної економіки, заснованої на знаннях. Особлива значущість цих завдань на сучасному етапі розвитку людської цивілізації полягає в тому, що сьогодні, в умовах глобалізації, стабільність країни більшою мірою вразлива саме в соціальній та економічній сферах.

Зазначимо, що соціальна сфера є найбільш вразливою в період перетворень і реформ і постійно схильна до дії різного роду загроз. До того ж, причини внутрішніх загроз безпеці країни, що складаються, регіонально диференційовані. На сьогодні характерна диференціація, що постійно посилюється, між соціально-економічним розвитком регіонів держави з переважанням кількості суб'єктів України, що мають низькі показники, все ще невисоким залишається і рівень соціальної безпеки регіонів України. Тому для реалізації поставлених цілей досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку регіонів необхідні абсолютно нові вимоги до регіонального управління. При цьому, найважливішим аспектом модернізації регіонального управління є проведення ефективної субрегіональної політики, спрямованої на забезпечення не формального, а фактичного рівноправ'я всіх субрегіонів. Актуальність цього завдання не викликає сумніву і підкріплюється такими передумовами: по-перше, не-

обхідністю врахування специфіки соціально-економічного розвитку субрегіонів при виробленні програм розвитку і забезпечення соціальної та економічної безпеки на регіональному рівні; по-друге, у зв'язку з нерівномірністю розвитку субрегіонів, що посилюється, відповідно, економічною і соціальною дезінтеграцією регіонів, загостренням взаємин між центром і регіонами (працівники органів законодавчої і виконавчої влади все більше починають усвідомлювати, що рівень розвитку і безпеки визначається станом регіонів країни і регламентацією взаємин центру і регіонів); по-третє, білою плямою у сфері регіонального управління залишається кількісна та якісна оцінка досягнутого рівня соціально-економічного розвитку і безпеки на субрегіональному рівні. Вищенаведені міркування щодо необхідності удосконалення соціально-економічного розвитку регіонів України зумовили необхідність проведення ретроспективного аналізу соціальних трансформацій безпеки людського потенціалу на субрегіональному рівні.

Формування та розвиток концепцій людського капіталу, соціальної держави, її безпеки в умовах економіки знань ще більше привернули увагу науковців до проблеми людського розвитку. У цьому контексті, проблемам, пов'язаним з управлінням соціальною складовою економічної безпеки держави на різних рівнях управління та в різних секторах і сферах, присвятили увагу такі вітчизняні науковці, як В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Я. Жаліло, М. Єрмошенко, Л. Ільчук, В. Кириленко, Б. Кравченко, Г. Купалова, І. Курило, В. Куценко, О. Новікова, О. Позняк, Ю. Порохнявий, В. Паламарчук, У. Садова, Л. Семів, В. Скуратівський, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Пищуліна та ін.

Значний внесок у розвиток теорії людського потенціалу зроблено вітчизняними вченими Н. Власенко, О. Власюком, В. Куценко, Е. Лібановою, С. Пірожковим, О. Стефанишином. Проблемами людського

розвитку в Україні займаються також В. Антонюк, О. Білорус, О. Грішнова, Л. Семів, С. Лисенко, В. Лич, І. Миценко, І. Новак, О. Новікова, В. Семеніхін та інші вчені. Слід відзначити також російських учених, таких як Д. Аширов, С. Бобильов, М. Іванов, С. Макарян, В. Марцинкевич, Т. Теплухіна, праці яких також були присвячені різним проблемам людського розвитку.

Слід відзначити, що більшість вітчизняних і зарубіжних учених аналізують стан, умови, чинники та проблеми людського розвитку. Однак ці дослідження певною мірою стосуються безпеки розвитку людини, держави, разом з тим, у зв'язку з наявністю значної кількості ризиків, загроз соціально-економічного розвитку регіонів України, виникає нагальна необхідність комплексного дослідження безпеки людського потенціалу на регіональному та субрегіональному рівнях, умов та чинників її формування, оцінювання стану та визначення шляхів підвищення її рівня.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення та оцінювання існуючих проблем зниження безпеки відтворення людського потенціалу; дослідження тенденцій розвитку та функціонування системи охорони здоров'я та медичного обслуговування; діагностика соціальних зрушень і рівня ділової активності населення субрегіону. Відповідно до означеної мети поставлено завдання виокремити позитивні та негативні особливості безпеки відтворення людського потенціалу на субрегіональному рівні для визначення як окремих ознак регіонального відтворення та зміцнення соціальної безпеки регіону, так і його інтегрального потенціалу з метою розробки конкретних рекомендацій розвитку трудових ресурсів потенціалу в розрізі субрегіонів.

III. Результати

В умовах розвитку інформаційного суспільства загальновідомою є взаємодія та взаємозумовленість найважливіших складових людського розвитку – ефективного формування і використання трудового та демографічного потенціалу, які водночас виступають складовими соціального капіталу країни, фундаментом подальшого її економічного, соціального, культурного розвитку, забезпечення оптимальних умов життєдіяльності субрегіонів. Для досягнення мети цієї статті об'єктом дослідження було обрано трудовий потенціал Старосамбірського району Львівської області.

Слід зазначити, що територія Старосамбірського району охоплює 1245 км², що становить 5,7% території Львівської області. За площею та за кількістю населення район посідає 5-те місце в області після Яворівського, Пустомитівського, Жовківського, Сокальського районів. Район характеризується

невеликою щільністю населення (займає 12-те місце серед районів області) – 69 осіб на км². Загальна чисельність населення на 01.01.2010 р. становила 78,5 тис. осіб, серед яких близько 45,5 тис. осіб економічно-активного населення. Рівень зайнятості працездатного населення становить 27,5% [6].

Демографічні зміни у Львівській області, які відбулися в 2002–2010 рр. є несприятливими з точки зору розвитку Старосамбірського району і характеризуються зростанням смертності осіб у продуктивному віці, зменшенням середньої тривалості життя (особливо серед чоловіків), зменшенням природного та загального приросту. Аналіз демографічних, економічних, соціальних і екологічних аспектів розвитку регіонів демонструє нерівність у регіонах умов формування трудового потенціалу. У цих умовах розвиток трудового потенціалу не є пріоритетним напрямом регіонального управління.

Вищенаведені тенденції безпосередньо впливають і на відтворення людського капіталу Старосамбірського району, динаміка яких характеризується такими позитивними та негативними тенденціями.

Посилюється загроза соціальній безпеці району внаслідок від'ємного природного та загального приросту населення. Оскільки формування чисельності населення – прямий наслідок процесів природного і механічного руху населення, зауважимо, що за досліджуваний період (2001–2010 рр.) загальне скорочення населення Старосамбірського району і знизилася удвічі, станом на початок 2010 р. становило – 2,56‰ (або 201 ос. на 1000 жителів), причому 2,85‰ за рахунок природного зменшення і 0,29‰ за рахунок механічного зменшення населення. Важливо відзначити, що за цей період від'ємний загальний приріст населення району складався, головним чином, за рахунок природного скорочення населення, а механічний приріст, який постійно зменшувався, не відігравав значної ролі. Додамо також, що хоча механічний приріст після 2006 р. змінив свій знак на “плюс”, а природний приріст залишився від'ємним, проте у формуванні загального приросту населення за останнє 5-річчя головну роль відігравав природний приріст: його частка в загальному прирості за цей період становила 99,7%, а частка механічного приросту значно впала – 0,3% [7]. Додамо, що від'ємний приріст населення все ще залишається наслідком низького показника народжуваності та високої смертності населення району. Коефіцієнт народжуваності у Старосамбірському районі мав спадну тенденцію та порівняно з 2001 р. знизився на 7,7% і становив у 2010 р. 11,6%. І хоча впродовж останніх років намітилася тенденція до незначного зро-

стання кількості народжених (на 116 осіб або 14,2%), все-таки рівень народжуваності не є достатнім для забезпечення простого відтворення населення. Населення зменшується виключно за рахунок природного скорочення, яке не перекидає незначний міграційний приріст населення (23 особи).

Поряд зі зростанням народжуваності, також зменшується смертність населення. Порівняно з 2003 р. кількість померлих зменшилася у 2010 р. на 7,6% і становила 1,2 тис. осіб. До регіонів Львівської області з найвищим рівнем смертності слід віднести Перемишлянський район, з найнижчим – м. Новий Розділ (відповідно 19,7 та 8,5 померлих на 1000 населення). На початок 2010 р. найвищий рівень смертності спостерігався в Жидачівському районі, найнижчий – у м. Трускавець (відповідно 22,9 та 8,7 померлих на 1000 населення). За причинами смерті перше місце посідають хвороби системи кровообігу, друге – новоутворення, третє – зовнішні причини смертності та захворюваності [7].

Позитивною є тенденція поступового зростання чисельності населення у працездатному віці у Старосамбірському районі. Так, порівняно з 2003 р. зменшилася кількість осіб молодше працездатного віку – на 13% та осіб старших працездатного віку на 0,6% при відповідному збільшенні кількості населення працездатного віку в районі на 2,4%. Таке явище, з одного боку, є позитивним, адже використовується висококваліфікований потенціал. Населення у віці, старшому за працездатний, збільшує власний дохід, який є недостатнім для повноцінного життя, адже не завжди відповідає навіть установленому державою прожитковому мінімуму, з іншого боку, негативним явищем є те, що старіння населення не сприяє поповненню трудового потенціалу. Окрім того

частка осіб похилого віку у 2010 р. становила в цілому по Старосамбірському району понад 4,7%, а в селах – майже 1/4 всього населення. Демографічне навантаження на 1 тис. осіб працездатного віку непрацездатними особами пенсійного віку становить у середньому по Україні – 338 осіб. Подальше старіння населення неминуче призведе до виникнення додаткових проблем в економіці та соціальній сфері щодо утримання вказаної групи населення працюючими.

Зберігаються тенденції врівноваження чисельності чоловіків і жінок за межею плідного віку. Узагальнювальним показником статевих пропорцій є вік балансування – вік, в якому чисельність чоловіків та жінок урівноважується. За оптимальних умов він має наближуватись до верхньої межі плідного віку (50 років). В Україні вік балансування становить для чоловіків 37,4 року, для жінок – 42,6 року. У Старосамбірському районі цей показник становив 36,9 та 42 роки відповідно. Темпи росту середнього віку для жінок за період 2003–2010 рр. становили 2,4%, для чоловіків – 3,9%. У сільській місцевості середній вік населення – 39,8 року.

Характерною позитивною особливістю залишається зниження рівня криміногенної ситуації. Хоча глобальна злочинність виступає ще однією гострою соціальною проблемою сучасного розвитку району, проте кількість зареєстрованих злочинів у середньому знижувалася протягом 2000–2009 рр. на 5% щороку і порівняно з 2001 р. вона знизилася на 27,7% (при загальній тенденції зниження цього показника у Львівській області на 36,1% та в цілому по Україні – на 23,4%) і становила 248 злочинів. Особливо важливим досягненням району є зниження частки тих злочинів, що належать до категорії тяжких (убивства, насильства тощо) у 2,2 раза (рис. 1).

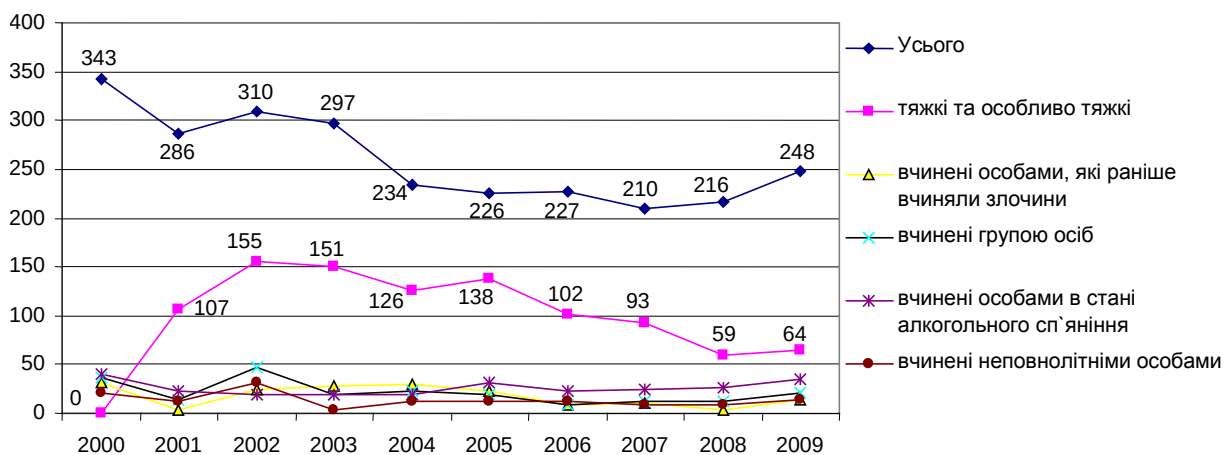


Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих злочинів у Старосамбірському районі, 2000–2009 рр.

Суперечливими залишаються тенденції розвитку та функціонування системи охоро-

ни здоров'я та медичного обслуговування. Так, протягом 2001–2010 рр. динаміка роз-

витку закладів охорони здоров'я у Старосамбірському районі мала тенденцію до постійного скорочення лікарняних закладів поряд зі збільшенням кількості амбулаторно-поліклінічних. Так, кількість лікарняних закладів загалом по району зменшилась на 11,1% і становила 8 одиниць (при загальному зменшенні по Україні на 145 од. та у Львівській області – на 6%), кількість фельдшерсько-акушерських пунктів скоротилася на 10,6%. Додомо також, що позитивними були показники розвитку кількості амбулаторно-поліклінічних закладів, зокрема кількість поліклінік зросла у 2010 р. у 1,72 раза порівняно з 2001 р.

Додамо також, що реструктуризація медичної допомоги на користь форм позастанціонарного лікування зумовила скорочення ліжкового фонду. Кількість лікарняних ліжок в цілому по Старосамбірському району протягом з 2001–2010 рр. зменшилась на 2,1% і становила 550 ліжок (у Львівській області цей показник знизився на 3,9%, а в цілому по Україні – на 7,4%). Серед районів Львівської області найвищий рівень розвитку системи охорони здоров'я мають Моршин і Трускавець. Львів і Самбір добре забезпечені лікарняними ліжками (в середньому 156,0 на 10 000 осіб населення), амбулаторно-поліклінічною допомогою (332,7 відвідувань за зміну) і лікарями (97,4). Найнижчий рівень розвитку СОЗ спостерігався у трьох районах Дрогобицькому, Самбірському і Пустомитівському. Низькі значення показників у Пустомитівському районі можна пояснити територіальною близькістю до обласного центру, лікарняні установи якого обслуговують значну частину населення районів. Істотно відрізнялася рейтингова шкала районів Львівської області за забезпеченістю ліжковим фондом їх жителів. Проведене дослідження показало, що забезпеченість лікарняними ліжками на 1000 осіб у Старосамбірському районі становила у 2010 р. 7 одиниць і знизилася порівняно з 2001 р. на 5,4%.

Провідну роль в організації позастанціонарних форм лікування покликана відігравати амбулаторно-поліклінічна ланка, питанням розвитку якої потрібно надавати більшу увагу, оскільки за останні роки стало зрозумілим, що її розвиток дає змогу надавати медичні послуги більшій кількості населення, здійснювати попередження захворюваності та її профілактику [5]. На початок 2010 р. загальна потужність амбулаторно-поліклінічної ланки сягнула 890 відвідувань за зміну, що перевищує аналогічні показники 2001 р. на 20,3% і вище темпів росту цього показника у Львівській області та в цілому по Україні в середньому на 15%.

Порушується медико-соціальний клімат у районі через значне зростання кількості ін-

валідів. Про критичний стан системи охорони здоров'я Старосамбірського району свідчать показники динаміки чисельності інвалідів. Так, загальна чисельність інвалідів та чисельність інвалідів у розрахунку на 1000 осіб населення за період 2001–2010 рр. збільшилася на 13,3% та 22,0% відповідно при зменшенні загальної кількості інвалідів в Україні на 6,9%. Викликає стурбованість зростання у 2,2 раза чисельності інвалідів III групи.

Зростає рівень забезпеченості населення медичним персоналом, що зумовлено демографічною ситуацією, особливостями розвитку системи охорони здоров'я в Старосамбірському районі, наявністю санаторно-курортних закладів тощо. Попри скорочення кількості лікарів усіх спеціальностей в Україні на 0,6%, відбулося зростання цього показника у Львівській області та Старосамбірському районі, зокрема на 6,2 та 7,5% відповідно. Забезпеченість лікарями у 2010 році становила 2,2 на 1 000 населення і зросла порівняно з 2001 р. на 15,2% при зростанні показника забезпеченості у львівській області на 11,5%. Разом з тим, слід відзначити, що відбулося зменшення кількості середнього медичного персоналу, яка у 2010 р. була на 2,6% нижче від рівня 2001 р. і становила 662 осіб. Водночас збільшилася забезпеченість населення середнім медперсоналом в цілому по Старосамбірському району на 3,7% і становила 8,4 на 1000 осіб. Збільшення забезпеченості населення середнім медичним персоналом у районі зумовлено деяким зростанням престижності спеціальності середнього медичного працівника. Медичні сестри повертаються в систему охорони здоров'я, перш за все, через можливість зайнятості та отримання основного місяця праці з метою майбутнього пенсійного забезпечення.

Показники здоров'я відображають не тільки вплив на людину якості медичної допомоги, але й вплив ряду чинників. Так, на думку фахівців, внесок у загальний показник здоров'я умов і способу життя людей становить 50–55%, стану довкілля – 20–25%, генетичних чинників – 15–20%, а на частку діяльності закладів охорони здоров'я припадає лише 10–15% [1]. Проте, слід зауважити, що саме система охорони здоров'я за своєю сутністю повинна нівелювати негативний вплив чинників життєдіяльності у громадянському суспільстві, тому її роль повинна збільшуватися відповідно до зростання небезпек.

Домінантою соціальних зрушень в районі виступає зниження кількості пенсіонерів. Якщо частка пенсіонерів у розрахунку на 1000 осіб населення в Україні щороку збільшувалася і у 2010 р. порівняно з 2001 р. зросла на 1%, то в Старосамбірському ра-

йоні цей показник знизився на 1,4%. При цьому кількість пенсіонерів, що отримували пенсію за вислугою років, збільшилася у 1,5 раза, за інвалідністю – на 21,2%, у разі втрати годувальника – на 16,4%. Фахівці попереджають: ситуація з пільговими пенсіями ставить під загрозу наповнення Пенсійного фонду, адже вже й зараз пенсіонерів майже стільки ж, скільки і працюючих українців.

Покращились умови відтворення трудових ресурсів, їх кількісні та якісні характеристики, здатність до самовідтворення через забезпеченість населення Старосамбірського району житлом у міських поселеннях та сільській місцевості. Так, забезпеченість населення міських поселень та сільської місцевості району зросла на 10,2% при зростанні показника забезпеченості у Львівській області та в Україні в цілому на 11,1 та 11,8% відповідно [7].

У цьому контексті слід звернути увагу на значну потребу населення в ремонті житлових будинків та інвестиціях в інфраструктуру житла. Комунальні послуги та інвестиції в галузі технічної інфраструктури житлової та іншої комунальної забудови можуть стати предметом спеціальних програм, частково фінансованих із засобів Європейської Спільноти, завданням яких було б і покращення рівня проживання мешканців. Широких і активних дій вимагає розв'язання проблеми збору сміття на сільських територіях та утилізація відходів, зібраних на території міст. Вищезазначене, у свою чергу, позитивно б позначилося на темпах та якості соціально-економічних реформ у районі, спростило б лібералізацію ринку праці.

Зберігається позитивна динаміка зайнятості населення в районі [3]: домінуючою тенденцією було збільшення чисельності зайнятих за видами економічної діяльності (на 1,6%) при зростанні рівня зайнятості населення (на 2,6%); знизилася обсяги тіньової зайнятості (чисельність працівників, які знаходились у вимушених адміністративних відпустках скоротилась на 4,9%); зросла питома вага жінок у середньорічній чисельності зайнятих за досліджуваний період на 0,9%.

Спостерігається скорочення чисельності найманих працівників за всіма видами економічної діяльності (на 28,9% у 2010 р. порівняно з 2003 р.). Окрім того слід додати, що найбільше скорочення чисельності найманих працівників відбулося в таких видах економічної діяльності: сільському господарстві (у 9 разів); промисловості (у 3 рази); будівництві (в 1,8 раза); оптовій і роздрібній торгівлі (у 2,9 раза). Поряд із цим відбулося зростання у сфері операцій з нерухомістю – на 33,8%, освіти – на 1,8%, охороні здоров'я та соціальній допомозі – на 10,1%. Ця тенденція виглядає позитивною на фоні зрос-

тання загальної кількості зайнятих працівників, поясненням якої є формування класу малих та середніх підприємств, організація самозайнятості та активізація громадських робіт) [2; 6; 7].

Позитивною збереглася тенденція щодо ефективного використання табельного фонду робочого часу найманих працівників в економіці Старосамбірського району. Так, при загальному скороченні фонду робочого часу найманих працівників у 2003–2010 рр. на 6,2%, кількість неявок працівників зменшилася у 2,5 раза; втрати робочого часу зменшилися удвічі, а коефіцієнт використання робочого часу зріс на 29,7%.

За період 2003–2010 рр. простежувалися якісні зміни у рівні та структурі зайнятості та безробіття Старосамбірського району: відбулося зниження рівня зареєстрованого безробіття та, відповідно, кількості зареєстрованих безробітних (у 3 рази, при цьому ці значення становили 2,6% та 1194 осіб і є нижчими, ніж у таких економічно розвинутих європейських країнах, як Німеччина, Франція, Фінляндія, Польща, Бельгія та інші); знизилася частка вивільнених працівників з економічних причин; характерними були тенденції зниження періоду середньої тривалості пошуку роботи (на 14,3%); до трудової діяльності залучалися категорії населення, формальний статус яких не пов'язаний з виробничою працею (збільшення частки становило 2,1%); відбулося поступове зростання ролі приватного сектору економіки району [2].

Зауважимо, що стимулювання розвитку окремих видів діяльності у Старосамбірському районі впливає на небезпечно високий відсоток людей з вищою освітою серед безробітних, а також потенційне зростання безробітних з початковою освітою (відсоток яких серед безробітних є дуже низьким, що може вказувати на перевищення зайнятості цієї групи в зв'язку з низькою вартістю використання робочої сили, а також на низький технічний або технологічний рівень різних галузей господарювання). Негативною тенденцією є збільшення навантаження на 1 робоче місце на 77 осіб (або удвічі у 2010 р. порівняно з 2001 р.) при загальному зменшенні навантаження на 1 вільне робоче місце в Україні на 11,1%, що становило 8 осіб, та незначному зростанні цього показника у Львівській області – на 15,8% (рис. 2).

При існуючих тенденціях метою державної політики зайнятості на субрегіональному рівні повинне стати досягнення повної та продуктивної зайнятості, тобто такої збалансованості між наявними робочими місцями та потребою економічно активного населення в належно оплачуваній праці, за якої досягається найефективніше використання трудового потенціалу нації.

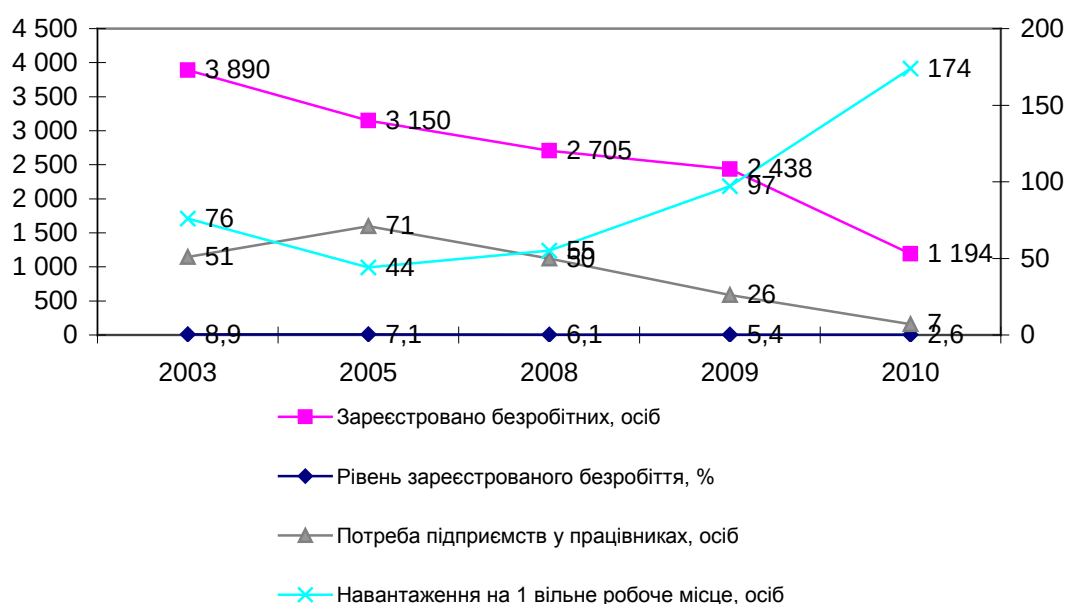


Рис. 2. Динаміка показників офіційного ринку праці в Старосамбірському районі, 2003–2010 рр.

Відзначається поступове зниження рівня ділової активності населення в районі: середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах за 2005–2008 рр. зменшилася на 15,2%, у т. ч. відбулося скорочення чисельності найманих працівників на 26,2%; відбулося зменшення частки безробітних осіб, що намагалися організувати власну справу (на 0,3%); високою все ще залишається підприємницька активність населення у сфері торгівлі (33,4% від загальної кількості малих підприємств). Причиною недостатнього зростання зайнятості населення внаслідок розвитку підприємництва є недосконалість механізмів державної підтримки приватної ініціативи громадян та створення сприятливого підприємницького середовища. Незважаючи на позитивну динаміку зростання кількості малих підприємств (на 22,8%), труднощі у започаткуванні діяльності та функціонуванні бізнес-структур негативно впливають на стан регіональних ринків праці, ведуть до тінізації зайнятості.

Незважаючи на тенденцію до зростання значення заробітної плати як регулятора пропозиції на ринку праці, спостерігається протилежна тенденція – до обмеження цієї ролі: темпи зростання реальної заробітної плати знизилися у Старосамбірському районі за 2001–2010 рр. на 2,2% при позитивній динаміці темпів росту номінальної заробітної плати на 7,2 раза. Разом з тим, попри суттєве зростання середньої номінальної заробітної плати, відставання Старосамбірського району від переважної більшості європейських країн зберігається. Механічне

підвищення мінімальної заробітної плати впродовж 2001–2010 рр. не розв'язало системних суперечностей в оплаті праці і не спонукало роботодавців до підвищення доходів найманих працівників. Про це, зокрема, свідчить те, що у 2010 р. 2,3% найманих працівників мали нарахування в розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством (869 грн). Найбільша частка найманих працівників, які мають заробітну плату нижче мінімальної, спостерігається в лісовому господарстві – 752,6 грн, у сільському господарстві – 620,1 грн, у будівництві – 757,9 грн, у оптовій і роздрібній торгівлі – 798,2 грн.

Основою адекватного оцінювання і прогнозування можливих негативних чинників для процесу відтворення трудового потенціалу є вплив реальних витрат на відтворення робочої сили. У 2010 р. середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника Старосамбірського району (без урахування працівників малих підприємств та у фізичних осіб – підприємців), зайнятого в економіці району, становила 1353,4 грн і зросла відносно 2003 р. у 7,2 раза. Рівень заробітної плати у 2 рази перевищив установлений прожитковий мінімум для працездатних осіб (669 грн) та рівень мінімальної зарплати. Проте, в економіці району залишається значною диференціація рівня оплати праці за видами економічної діяльності. У таких видах, як діяльність транспорту і зв'язку, державне управління, рівень заробітної плати перевищив середньорайонний показник в 1,5 та 1,8 раза.

Суперечливими та в більшості негативними залишаються показники системи формування освітньо-фахового потенціалу в Старосамбірському районі, яка за структурою побудована відповідно до загальноєвропейської і складається з: дошкільних закладів освіти (ДЗО); загальноосвітніх навчальних закладів; позашкільного виховання дітей; інтернатних закладів; професійно-технічної освіти; вищої освіти; післядипломного навчання, аспірантури, докторантури.

Загальновідомо, що дошкільна освіта є обов'язковою первинною складовою системи безперервної освіти, саме тому вона повинна стати цілісним процесом, спрямованим на: забезпечення різнобічного розвитку дитини дошкільного віку відповідно до її задатків, нахилів, здібностей, індивідуальних, психічних і фізичних особливостей, культурних потреб і формування в дитини дошкіль-

ного віку моральних норм, набуття нею життєвого соціального досвіду.

Якісні показники щодо функціонування дошкільних закладів освіти у досліджуваному районі за 2001–2010 н.р. свідчать про зменшення їх кількості на 16,7%, станом на початок 2010 р. ДЗО налічувалося 10 одиниць. Окрім того, кількість дітей у ДЗО Старосамбірського району у 2010 р. збільшилася порівняно з 2001 р. на 49,7% і становила 657 осіб. Розрахований показник істотно перевищує наявність місць (350 одиниць), яка порівняно з 2001 р. також зросла на 3,2%. Слід зауважити, що охоплення дітей ДЗО за досліджуваний період збільшилося в 1,9 раза, і становило 17% дітей відповідного віку, що на 39% вище від загальноукраїнського показника (56%). Отже, район має дещо гірший показник розвитку системи дошкільної освіти, ніж по Україні загалом (рис. 3).

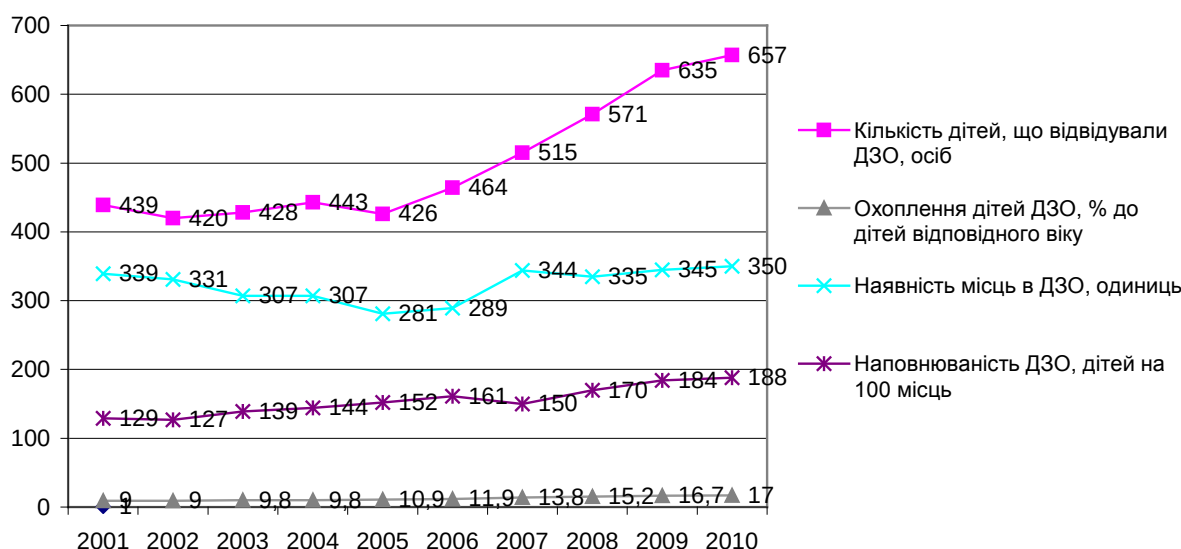


Рис. 3. Динаміка показників охоплення дітей дошкільними закладами освіти (ДЗО) у Старосамбірському районі, 2001–2010 рр.

Кількісні показники щодо загальноосвітніх навчальних закладів також можуть доволі об'єктивно характеризувати їхній стан в районі, хоча лише з кількісного боку. Так, їх кількість у Старосамбірському районі зменшилася на 3,2%, при зниженні відповідного показника в цілому по Україні на 7,3%. При тому кількість учнів зменшилася порівняно з 2001 р. на 33,3%, кількість вчителів – на 4,2%.

Зовнішня трудова міграція все ще залишається природною реакцією населення району в умовах нерозвинутості та деформованості внутрішнього ринку праці, масового галузевого і регіонального безробіття. Зменшення попиту на кваліфікованих спеціалістів призводить до зростання потреби у низькокваліфікованій праці та дефіциту робочої сили в окремих галузях, зокрема в

будівництві, сільському господарстві, сфері послуг, серед окремих робітничих професій.

Зростає кількість зовнішніх мігрантів серед сільського населення, жителів малих міст, відбувається поширення цього явища на всі регіони; зміна характеру міграції із "човникового" на "гастарбайтерський", розширення географії приймаючих країн, зростання терміну перебування за кордоном; збільшення частки жінок серед трудових мігрантів.

Порушується морально-психологічний клімат у районі через значну міграцію молоді та жінок. Частка нелегальних мігрантів серед жінок становить 7–10%. У свою чергу, аналіз вікової структури свідчить, що серед мігрантів найвищою є частка осіб у віковій групі від 28 до 40 років.

IV. Висновки

Таким чином, проведене ретроспективне дослідження безпеки людського потенціалу Старосамбірського району свідчить, що умови його формування є неоптимальними, а сам трудоворесурсний потенціал – невисокий. З метою покращення як окремих ознак регіонального відтворення та зміцнення соціальної безпеки регіону, так і його інтегрального потенціалу потрібно розробити конкретні рекомендації в розрізі субрегіонів, зокрема: концепцію створення спеціальної програми розвитку трудового потенціалу регіонів; техніко-економічне обґрунтування створення програми підтримки відтворення трудових ресурсів; пакет нормативних актів, що забезпечать виконання програми; сприяти розвитку навчальних закладів, які працюють у системі професійної освіти; у співпраці з Районним центром зайнятості розробити програми з питань перекваліфікації безробітних і започаткування власної справи; опрацювати програму надання допомоги районним адміністраціям та органам місцевого самоврядування в питаннях розвитку громадських ініціатив і самоорганізації (зокрема, у сфері соціального забезпечення, боротьби зі злочинністю і соціальними патологіями); підтримувати і розвивати медичні центри із сучасними технологіями; вдосконалити якість навчання, особливо у сферах, найбільш важливих для пришвидшення модернізації економіки районів (регіонів), розробити організаційно-економічне забезпечення функціонування трудового потенціалу районів і міст регіонів України.

Список використаної літератури

1. Бутенко А.І. Проблеми розвитку підприємництва у сфері охорони здоров'я /

А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова / [за ред. акад. Б.В. Буркинського]. – Одеса : Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2004. – 392 с

2. Дані Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat6.stat.lviv.ua> за 2001–2010 рр.
3. Дані офіційних інтернет-ресурсів Міністерства праці і соціальної політики (<http://www.mlsp.gov.ua>); Державної служби зайнятості України (<http://www.dcz.gov.ua>), та Головного управління статистики у Львівській області (<http://stat6.stat.lviv.ua>) за 2001–2010 рр.
4. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монографія / [за наук. ред. д. е. н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина] / РВПС України НАН України. – Ніжин : Аспект – Поліграф, 2009. – 818 с.
5. Носуліч Т.М. Формування ринку медичних послуг на регіональному рівні (організаційно-економічний аспект) / Т.М. Носуліч: дис. ... канд. наук : 08.00.05. – 2009. – С. 72.
6. Офіційний сайт Старосамбірської РДА / Економічні показники Старосамбірського району [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stsrda.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=856&Itemid=68.
7. Статистичний щорічник Львівської області за 2010 рік / [за ред. С.О. Матковського]. – Л. : Головне управління статистики у Львівській області, 2010. – 278 с.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Иляш О.И. Комплексная оценка безопасности воспроизводства человеческого потенциала на субрегиональном уровне

Статья посвящена проблемам исследования безопасности формирования и развития человеческого потенциала на субрегиональном уровне. Выявлены положительные и отрицательные тенденции безопасного развития человеческого потенциала Старосамборского района Львовской области. Обоснованы неоптимальные предпосылки безопасности трудоворесурсного потенциала района в ретроспективе.

Ключевые слова: безопасность, субрегиональное развитие, социальная сфера, человеческий потенциал, социальные угрозы, опасность, социальные риски.

Ilyash O. Comprehensive assessment of safety play human potential at the subregional level

This article is devoted to the problems of safety studies the formation and human development at the subregional level. There are positive and negative trends safe human development Starosambirskyi district, Lviv region. Proved sub-optimal conditions of security labor resource potential of the district in retrospect.

Key words: security, sub-regional development, social affairs, human potential, social threat, danger, social risks.

УДК 65.03:64

Ю.Л. Петрушевський

кандидат економічних наук, професор
Донецький державний університет управління**ОПТИМІЗАЦІЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ЖКГ
НА ПІДСТАВІ УРАХУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

У статті розглянуто проблемні питання тарифної політики в умовах реформування ЖКГ на підставі урахування економічних інтересів домогосподарств. Запропоновано економіко-математичний інструментарій оптимізації тарифоутворення.

Ключові слова: житлово-комунальні підприємства, домогосподарства, держава, тарифоутворення, економіко-математичне моделювання, конфлікт інтересів.

I. Вступ

Для системи відносин у сфері ЖКГ характерною є наявність суперечностей між взаємодіючими суб'єктами. Це спричинено тим, що основні типи суб'єктів – населення, що є споживачем житлово-комунальних послуг, житлово-комунальні підприємства – виробники та продавці житлово-комунальних послуг і держава, яка виконує роль регулятора в галузі – мають різні інтереси та прагнуть досягнення різних цілей. Головною суперечністю є прагнення підприємств ЖКГ збільшити тариф до рівня, який міг би забезпечити нормальне відтворення їхньої виробничої діяльності, тоді як населення хотіло би зменшити навантаження на і без того невеликий бюджет домогосподарств. Причина необхідності в балансуванні тарифів полягає в тому, що завищення цін на житлово-комунальні послуги призводить до погіршення платоспроможності населення, заниження – до зменшення доходів житлово-комунальних підприємств, що врешті спричиняє погіршення стану основних фондів підприємств, а відтак – якості наданих населенню послуг.

Пошуком раціональних шляхів реформування житлово-комунального господарства та підвищення ефективності послуг, що надаються, займаються такі фахівці, як: А.А. Аболін [1], П.Н. Аксьонов [2], Ю.Н. Євдокімов [4], М.І. Назаренко [5], А.П. Горіна [7] та ін. Вирішенню проблем ціноутворення житлово-комунальних послуг, розробці стандартів системи оплати житла та комунальних послуг присвячені праці В.В. Андріанова [3], А.І. Щербакіна [9], Н.С. Єгорової [12] та ін.

Однак, незважаючи на численні дослідження, слід відзначити, що проблемам розробки економіко-математичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємств ЖКГ, зокрема у сфері встановлення тарифів, на жаль, не приділено достат-

ньої уваги з боку науковців України та країн СНД.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка моделі оптимізації тарифної політики в системі ЖКГ на основі врахування економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин у цій галузі.

III. Результати

Головним економічним інструментом регулювання функціонування галузі (власне, як і в інших сферах економіки) є ціновий, а точніше – механізм установлення тарифів на житлово-комунальні послуги. Саме на цій підставі у статті наголошено на дослідженні тарифної політики в житлово-комунальній сфері. Формування цінового механізму в ЖКГ являє достатньо складне багатокритеріальне й об'ємне завдання знаходження та підтримання балансу інтересів взаємодіючих сторін. Тому для його дослідження, внаслідок необхідності врахування багатьох кількісних параметрів і їх співвідношень, доцільно використовувати методи економіко-математичного моделювання.

У цьому матеріалі ми зосередимося на розгляді цінової політики з точки зору споживача житлово-комунальних послуг – населення.

Розглянемо концептуальну модель взаємовідносин у сфері ЖКГ, що містить перелік елементів системи, опис їхніх властивостей і окреслює принципи взаємин між ними.

Суб'єктами системи житлово-комунальних взаємовідносин є:

- населення;
- житлово-комунальні підприємства;
- держава.

Кожен із суб'єктів має свої інтереси в системі ЖКГ, ресурси і важелі досягнення цих інтересів, способи підтримання та відновлення власних ресурсів, а також чинники щодо використання важелів у той чи інший спосіб.

Не вдаючись у деталі (що не є предметом цього дослідження), можна виділити загальні важелі економічної поведінки всіх

трьох суб'єктів взаємовідносин у системі ЖКГ: населення (споживача послуг), житлово-комунального підприємства (виробника та продавця послуг) і держави (регулятора). Підприємство надає послуги, варіюючи їхню кількість і якість; населення сплачує за надані послуги, варіюючи питому вагу оплати; держава встановлює правила гри (величину тарифу, мінімальні вимоги до кількості та якості надання послуг, розмір санкцій), контролює виконання своїх обов'язків населенням і підприємством й за потреби накладає санкції на порушників.

Зважаючи на різні інтереси, цілі та важелі трьох фігурантів взаємодії, між ними виникають конфлікти інтересів. Нижче ми обмежимося конфліктами інтересів, що тією чи іншою мірою стосуються споживача житлово-комунальних послуг – населення.

Конфлікт інтересів “населення – підприємство”. Житлово-комунальне підприємство виступає в системі ЖКГ у двох іпостасях: як продавець і як виробник житлово-комунальних послуг. Тому мають місце два потенційних конфлікти між населенням і підприємством: підприємством, як продавцем і підприємством як виробником.

Конфлікт “споживач – продавець”. Між споживачами та продавцями житлово-комунальних послуг наявний класичний конфлікт інтересів при обміні благами, який у загальному вигляді може бути виражений формулою “споживач прагне купити якомога більше товару (послуг) якомога кращої якості, заплативши при цьому за нього якнайменше; натомість, продавець, намагаючись продати найменше товару найгіршої з наявних у нього якості, бажав би виручити за це максимальні кошти”. Споживач прагне мінімізувати, а виробник – максимізувати співвідношення

$\frac{Q}{P}$. У класичних ринкових умовах цей конфлікт вирішується шляхом знаходження рівноважної ціни, що відображає баланс між попитом і пропозицією блага та встановлюється у процесі переговорів (на досконалому ринку – автоматично). За фіксованого (заданого ззовні) тарифу на житлово-комунальні послуги сторони можуть намагатися варіювати його на свою користь за допомогою застосування наявних у них важелів: споживач може оплачувати послуги не в повному обсязі; продавець – економити на обсязі надання послуг або на їхній якості.

Конфлікт “споживач – виробник”. Відмінність цієї ситуації від попередньої полягає в тому, що якщо там продавець, маючи можливість надавати послуги різної якості та кількості, прагнув за фіксовану ціну запропонувати найгіршу якість і найменшу кількість, то в цьому випадку технологічні можливості підприємства обмежують можли-

вість його пропозиції. Коротко кажучи, у першому випадку він не хоче, а у другому не може. Причини неспроможності виробника житлово-комунальних послуг полягають, наприклад, у такому.

Блок доведення послуг до споживача є одним з найпроблемніших елементів системи ЖКГ. Внаслідок зношеності понад 60% мереж при доставці послуг кінцевому споживачеві втрати становлять близько 30%. Для компенсації цих невиробничих витрат збільшуються тарифи. При цьому технічний стан основних фондів підприємств ЖКГ не покращується, втрати і надалі зростають, що спричиняє нове зростання тарифів. Відтак виникає дисбаланс, спричинений невідповідністю якості послуг тарифам, внаслідок чого збурюється нова хвиля невдоволення серед споживачів – надто малозабезпечених громадян.

Єдиним можливим виходом із ситуації є модернізація та технологічне переозброєння житлово-комунальних підприємств шляхом розробки та впровадження інноваційно-інвестиційних проектів, спрямованих на покращення технічного стану основних фондів, зменшення втрат, покращення якості послуг, і в результаті – на забезпечення стабілізації економічного становища підприємств і галузі в цілому.

Ще один дисбаланс полягає в тому, що населення сплачує надані послуги за заниженими (дотаційними) тарифами, які навіть з урахуванням дотацій не повністю покривають фактичні витрати виробників. Значна частка населення має пільги з оплати житлово-комунальних послуг; останнім часом до системи пільг було додано ще один елемент соціального захисту – виплата компенсацій (субсидій) для малозабезпечених. Все це суттєво обмежує надходження коштів від населення. Інші споживачі (різноманітні підприємства й організації) здійснюють оплату за повними тарифами. В результаті має місце так зване перехресне субсидювання, за якого недоплата населення мусить відшкодовуватися додатковими платежами від організацій [1–5].

В умовах низького рівня добробуту населення й економічної кризи підприємств постає ще й проблема неплатежів споживачів (борги з платежів за надання житлово-комунальних послуг останніми роками становлять понад 25% вартості наданого обсягу), що також підриває відтворювальну базу житлово-комунальних підприємств. Дослідженнями встановлено, що частка усередненої величини комунальних витрат не повинна перевищувати певного рівня сімейного бюджету (зазвичай, 25%) [6–9]. Накопичена “недоплата” комунальних послуг населенням свідчить про те, що зазначена умова на разі не дотримується.

Отже, конфлікт між виробником і споживачем житлово-комунальних послуг полягає в тому, що одна і та сама величина тарифу для виробника є заниженою, а для споживача – завищеною.

Конфлікт інтересів “населення – держава” (“споживач – регулятор”). У зв'язку з тим, що рівень добробуту більшості громадян не дає можливості здійснювати оплату комунальних послуг за повним тарифом, держава дотує тариф, а також надає населенню різні пільги та компенсації зі сплати житлово-комунальних послуг. Проте рівень цих доплат не є достатнім.

Досвід зарубіжних країн у галузі ЖКГ [10; 11] свідчить, що в цих країнах, зазвичай, дотримується норматив частки витрат на ЖКГ у сімейному бюджеті. У США, Франції та інших європейських країнах верхня межа витрат сім'ї на оплату житлово-комунальних послуг становить 20–25% сукупного доходу сім'ї.

В обраному нами напрямі оптимізація взаємовідносин суб'єктів ЖКГ досліджується крізь призму моделювання тарифної політики ЖКГ, спрямованої на вирішення проблеми оптимізації (збалансування) цінового механізму при наданні житлово-комунальних послуг.

Головними принципами формування цінових характеристик державою (тарифи, компенсації, дотації), що зачіпає інтереси населення, є такі:

- визначення максимально можливого тарифу для населення на підставі оцінки загальної платоспроможності домогосподарств;

- визначення необхідного рівня пільг і дотацій на підставі оцінки спектру розширення домогосподарств за доходами;
- урахування при встановленні тарифу реального рівня оплати населенням житлово-комунальних послуг (фактичний рівень; вартість певної щільності контролю; величина донарахувань на підставі здійснення контролю зазначеної щільності).

Одним з найважливіших завдань, що впливає з окреслених вище принципів, є *визначення оптимального тарифу на житлово-комунальні послуги*, яке здійснюється на підставі залежності відсотка оплати послуг від величини сімейного добробуту та функції розподілу домогосподарств за доходами. Суть завдання можна описати так. Загальновідомим фактом є те, що населення оплачує комунальні послуги не в повному обсязі. Проводилися дослідження, метою яких було встановити чинники, від яких залежить частка сплачених послуг. Було виділено такі причини: якість наданих послуг, величина доходів домогосподарств, вартість наданих послуг (в абсолютному та відносному розмірі). Питання якості послуг виходить за межі цієї статті, в якій залежність величини оплати послуг населенням прив'язано до величини сімейного бюджету.

Окремі автори (див., наприклад, [12]) вважають, що залежність рівня оплати послуг від добробуту платника має вигляд функції з кінцевим максимумом (рис. 1), обґрунтовуючи це таким чином.

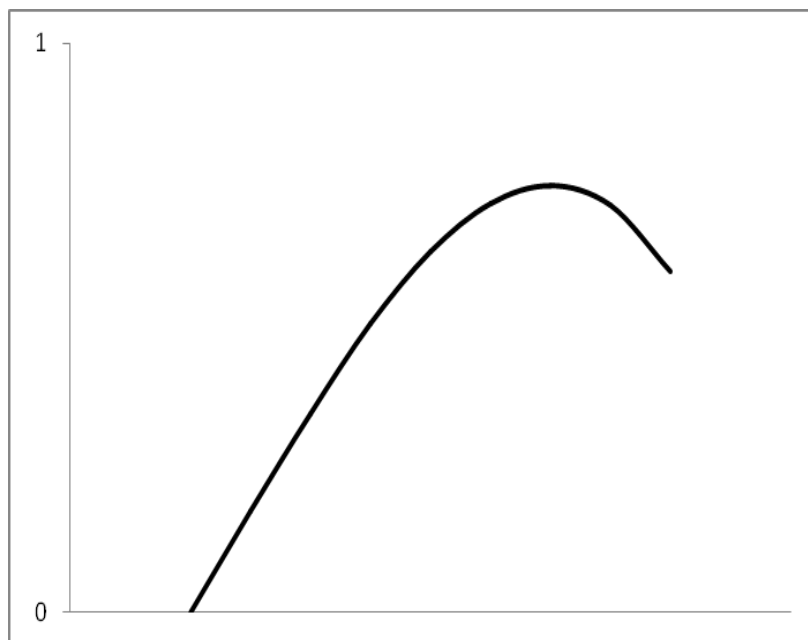


Рис. 1. Залежність частки платежів за житлово-комунальні послуги від величини сімейного бюджету

За гранично низьких доходів домогосподарств, що не перевищують витрат на першочергові потреби, частка сплати дорівнює 0. При збільшенні доходів збільшується і частка сплат за послуги ЖКГ. Проте, за достатньо високих доходів змінюється структура потреб домогосподарств, збільшується величина витрат, які споживач відносить до першочергових, тому частка оплати за житлово-комунальні послуги з певного моменту починає неухильно зменшуватися.

Втім, така позиція, попри наявність у ній певної логіки не була доведена за допомогою статистичних спостережень, тому й досі лишається на рівні гіпотези. Це дає нам змогу дотримуватися іншої, не менш логічної гіпотези, яка полягає в тому, що, незва-

жаючи на зростання потреб і, як наслідок, першочергових витрат, збільшення добробуту домогосподарства зменшує ступінь його ухилення від оплати послуг. При спрямуванні доходів до $+\infty$ доля оплати послуг прямуватиме до 100%. Вигляд цієї залежності (як видно з її графіка (рис. 2, пунктирна лінія)) логічно припустити експоненціальним, а точніше

$$b = 1 - e^{-\lambda R},$$

де R – рівень доходів домогосподарства;
 b – частка оплачених житлово-комунальних послуг.

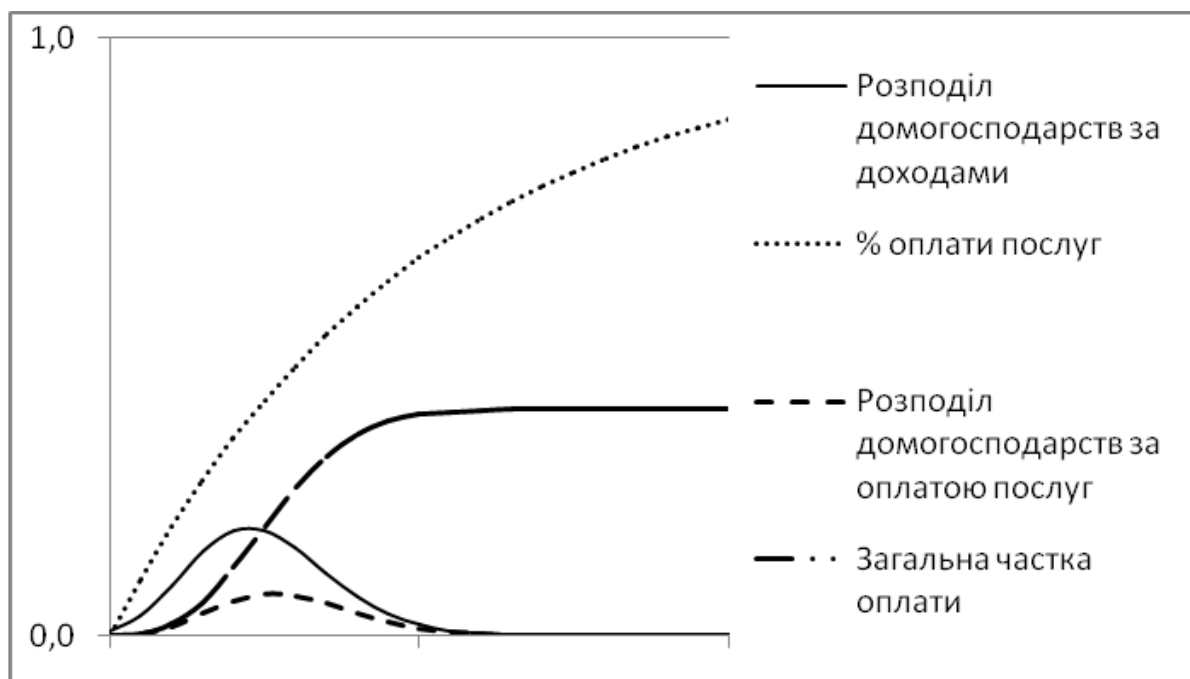


Рис. 2. Залежність сплати населенням житлово-комунальних послуг від його добробуту

Також вважатимемо, що розподіл домогосподарств за доходами відбувається за формулою Пуассона (точніше, за її континуальним розширенням – гамма-функцією):

$$a(R) = \int_0^{+\infty} t^{R-1} e^{-t} dt,$$

де $a(R)$ – частка домогосподарств із доходом R (рис. 2, суцільна лінія).

За таких умов ставиться задача: для заданого розподілу домогосподарств за доходами та функції оплати житлово-комунальних послуг залежно від добробуту домогосподарства визначити тариф, за якого частка оплати зазначених послуг для всіх спожива-

чів загалом виявиться максимальною, тобто мінімізувати інтеграл:

$$B = \int_0^{+\infty} (ad) dR = \int_0^{+\infty} (1 - e^{-\lambda R}) \left(\int_0^{+\infty} t^{R-1} e^{-t} dt \right) dR$$

– площу під штриховою кривою на рис. 2.

Ця задача відноситься до класу оптимізаційних і не має рішення в аналітичній формі. Водночас різними методами математичного програмування може бути знайдено приблизний оптимум (рис. 2, штрих-пунктирна крива).

Зауважимо, що графік на рис. 3 схожий на графік на рис. 1. Відмінність полягає в тому, що зростання оплати житлово-комунальних послуг починається з 0.

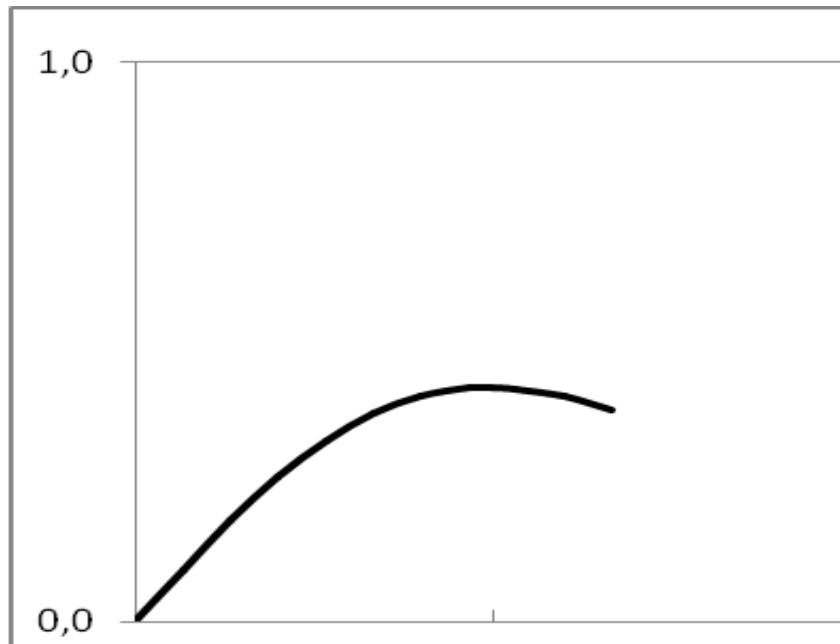


Рис. 3. Залежність населення житлово-комунальних послуг від величини тарифу

IV. Висновки

Аналіз питання оптимізації тарифу на житлово-комунальні послуги дав змогу зробити такі висновки.

1. У системі житлово-комунальних відносин беруть участь три головні гравці: населення (споживач житлово-комунальних послуг), житлово-комунальні підприємства (виробник і продавець житлово-комунальних послуг) і держава (регулятор житлово-комунальних послуг), інтереси та цілі яких багато в чому не збігаються, а іноді є протилежними. Тому ідеологія встановлення цінових параметрів взаємовідносин у житлово-комунальній галузі мусить ґрунтуватися на принципі балансу інтересів сторін, зокрема, парето-оптимальності встановленого тарифу на житлово-комунальні послуги.

2. Принципи оптимізації цінового механізму при наданні житлово-комунальних послуг повинні базуватися не лише на усередненій платоспроможності населення та стані основних засобів житлово-комунальних підприємств (як це наразі прийнято), а також враховувати спектр розшарування доходів населення та максимально можливі реальні рівні несплати житлово-комунальних послуг населенням і невиробничих витрат житлово-комунальних підприємств (так зване second best рішення).

3. Окреслені принципи та схема визначення оптимального значення тарифу за спожиті житлово-комунальні послуги на підставі застосування методів математичного програмування може стати у нагоді при розрахунках реальних тарифів на різні види послуг ЖКГ і мінімізації втрат житлово-

комунального сектору від недоплати населення за комунальні послуги.

4. Зазначені розрахунки для фактичних економічних умов українського житлово-комунального господарства з отриманням конкретних величин, які могли б взяти на озброєння органи виконавчої та законодавчої влади України, являють собою напрям подальших досліджень пропонованої теми.

Список використаної літератури

1. Аболин А.А. Экономическая модель реформы ЖКХ / А.А. Аболин // Журнал главного бухгалтера и руководителя ЖКХ. – 2002. – № 10. – С. 9.
2. Аксёнов П.Н. Совершенствование системы управления развитием жилищно-коммунального хозяйства города Москвы в условиях перехода на рыночные методы хозяйствования / П.Н. Аксёнов. – М. : Юго-Восток-сервис, 2003.
3. Андрианов В.В. Принципы эффективного тарифного регулирования коммунальных предприятий / В.В. Андрианов, Е.А. Ананькина, Д.Ю. Хомченко, А.В. Щёголев ; [под ред. С.Б. Сиваева]. – М. : Институт экономики города, 2000. – 56 с.
4. Евдокимов Ю.Н. Кого же бьёт по карману реформа? / Ю.Н. Евдокимов, Ю.Ю. Дудин // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2002. – № 4. – С. 6–11.
5. Назаренко М.И. Реформа ЖКХ: реалии и перспективы / М.И. Назаренко, А.А. Блохин // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2003. – № 3. – С. 3–8.
6. Галямов Ю.Ю. Реформирование системы регулирования ЖКХ города в условиях рынка / Ю.Ю. Галямов. – Томск : Красное знамя, 1998. – 258 с.

7. Горина А.П. Концептуальные и методологические основы реформирования ЖКХ / А.П. Горина. – Саранск : Красный октябрь, 2001. – 49 с.
8. Горина А.П. Формирование новой нормативно-методической базы регулирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги / А.П. Горина. – Саранск : Красный октябрь, 2001. – 59 с.
9. Щербаков А.И. Цены растут, а услуги не повышаются / А.И. Щербаков // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2003. – № 7. – С. 17–21.
10. Жилищно-коммунальная сфера Германии и России на рубеже веков / [под ред. Л.Н. Чернышова]. – Чебоксары : Чувашия, 2000. – 239 с.
11. Чекалин В.С. Экономика городского хозяйства : учеб. пособ. / В.С. Чекалин. – СПб. : СПбГИЭА, 1999. – 80 с.
12. Егорова Н.Е. Имитационная модель предприятия ЖКХ как инструмент анализа тарифно-ценового механизма / Н.Е. Егорова, И.Н. Митрофанова, А.М. Шеин, Н.В. Королёва // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 6. – С. 160–199.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2012 р.

Петрушевський Ю.Л. Оптимізація тарифної політики в системі ЖКХ на основі урахування економічного поведіння домогосподарств

В статті розглянуті проблемні питання тарифної політики в умовах реформування ЖКХ на основі урахування економічних інтересів домогосподарств. Представлено економіко-математичний інструментарій оптимізації тарифоустановлення.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные предприятия, домохозяйства, государство, тарифообразование, экономико-математическое моделирование, конфликт интересов.

Petrushevsky Yu. Optimization of the tariff policy in system of housing and communal services on the basis of taking into account of economic behaviour household

Problem questions of a tariff policy in the conditions of reforming of housing and communal services on the basis of taking into account of economic interests household are considered. The economic-mathematical toolkit of optimisation formation of tariffs is offered.

Key words: the housing-and-municipal enterprises, household, the state, formation of tariffs, economic-mathematical modelling, the conflict of interests.

УДК [330:796.093.1](477)

І.Ю. Приварникова

старший викладач

Є.С. Паустовський

Дніпропетровський національний університет ім.О.Гончара

**ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРОВЕДЕННЯ ЧЕМПІОНАТУ ЄВРОПИ
З ФУТБОЛУ ЄВРО-2012 В УКРАЇНІ**

У статті проведено теоретичний аналіз економічних наслідків проведення міжнародних спортивних подій. Подано приблизну оцінку економічних наслідків проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 в Україні.

Ключові слова: спорт, інвестиції, інфраструктура, туризм, витрати, мультиплікаційний ефект, чемпіонат Європи з футболу Євро-2012, наслідки Євро-2012.

I. Вступ

З часів Давньої Греції проведення масштабних спортивних змагань прийнято вважати важливим і престижним заходом. Проте за більше, ніж вікову історію сучасного олімпійського руху пріоритети змінилися. Крім літніх і зимових Олімпійських ігор, підвищений інтерес з боку не лише глядачів, а й керівників держав викликають чемпіонати світу і континентів з таких видів спорту, як волейбол, баскетбол, хокей, регбі тощо. Проте найпопулярнішим видом спорту за правом вважається футбол, оскільки його аудиторія вимірюється мільярдами людей у всьому світі.

Чемпіонат Європи з футболу (англ. UEFA European Championship) – основне суперництво збірних країн з футболу, що проводиться під егідою УЄФА кожні 4 роки, починаючи з 1960 р. Євро-2012 став 14-м чемпіонатом Європи, турнір проводили спільно Україна і Польща у період з 8 червня до 1 липня 2012 р. [3].

З настанням у спорті ери комерціалізації у 1980 р. проведення спортивних змагань стало виконувати не тільки соціальну, а й економічну функцію з економічними та соціальними наслідками. Таким чином, актуальним є питання дослідження наслідків проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 в Україні [1].

Визначенню економічних наслідків проведення міжнародних спортивних подій присвятили значну увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-дослідники. Особливо слід відзначити праці таких науковців, як Р. Бааде, К. Бренке, Т. Васильцева, В. Волошина, В. Ляшенко, О. Макаренко, В. Матесон, Д. Медден [1], та В. Фридель, які досліджували методи підвищення ефективності проведення футбольного турніру Євро-2012 [6–

8]. Крім того, основою для досліджень є нормативно-правові акти Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, інших органів влади [4; 5]. Наслідки впливу Євро-2012 на економіку України широко досліджували засобами масової інформації України та світу. Питання щодо турніру дискутуються на всіх телеканалах, у мережі Інтернет, у друкованих виданнях тощо. Невирішеною проблемою залишається надання точного прогнозу наслідків проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 р. в Україні, оскільки обрана тематика ще не досліджувалась повною мірою.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити можливі наслідки проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 р. в Україні та їх приблизну оцінку.

III. Результати

Сьогодні економічні наслідки від проведення масштабних спортивних змагань характеризуються показником економічного впливу (economic impact) – критерієм, що визначає загальний економічний наслідок для країни від витрат, пов'язаних із спортивним змаганням. Для вимірювання цього показника існують два основні методи: ex-ante аналіз – оптимістичний прогноз, заснований на прямій різниці між віддачею і вкладеннями, та ex-post аналіз – вимірює зміни економічних чинників і співвідносить ці зміни із наслідками проведення спортивного змагання [1].

Південнокорейський дослідник Лі у 2002 р. увів поняття прямих і непрямих економічних наслідків проведення спортивного заходу. Прямий ефект пов'язаний з інвестиціями в інфраструктуру, з витратами організаторів і споживачів. Непрямий ефект визначається такими нематеріальними речами, як підвищення іміджу країни у світовій спільноті, а також корпорацій, що представляють країну – господаря турніру [1].

Усі прямі та непрямі позитивні наслідки проведення чемпіонату Європи з футболу пов'язані з: оновленням транспортної, комунальної, спортивної, соціальної, туристичної інфраструктури; спортивним туризмом; розвитком спорту і громадської активності; зростанням міжнародної комунікації; генерацією валової доданої вартості як підприємствами, прямо задіяними в будівництві, модернізації й обслуговуванні об'єктів транспортної, спортивної, комунальної, соціально-культурної і туристичної інфраструктури, так і в суміжних галузях економіки; забезпеченням зайнятості населення; збільшенням товарообігу; збільшенням податкових надходжень у державний і місцеві бюджети; зміцненням малого й середнього бізнесу; створенням перспективних агломерацій; посиленням приватно-державного партнерства; формуванням мультиплікаційного впливу на економіку як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді і, як наслідок, зростанням ВВП [1].

До негативних прямих та непрямих наслідків проведення міжнародних змагань у країні можна зарахувати такі: перенесення на платників податків країни – господаря чемпіонату витрат на будівництво і модерні-

зацію інфраструктури у разі, якщо держава не в змозі залучити кошти інвесторів; ефект витіснення (crowding-out), який полягає в тому, що багато туристів, які зазвичай відвідують країну – господаря чемпіонату, в рік його проведення залишаються удома; залучення зарубіжних підрядників і постачальників не дає змогу використовувати кошти, що виділяються з державного та місцевих бюджетів, на розвиток вітчизняних підприємств; неефективний менеджмент може призвести до збитковості багатьох інфраструктурних об'єктів після проведення чемпіонату, в тому числі стадіонів, готелів, аеропортів; недоліки в інфраструктурі, організації та проведенні чемпіонату автоматично несприятливо позначаються на іміджі країни-господаря, туристичних потоках, інвестиційній привабливості [1].

Крім того, для оцінювання можливих наслідків проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 в Україні доцільно використати ex-post аналіз основних фінансово-економічних наслідків проведення міжнародних спортивних заходів у світі в попередні роки. З урахуванням матеріалів, викладених у праці [1], сукупність наслідків можна звести до табл. 1.

Таблиця 1

Короткий ex-post аналіз основних фінансово-економічних наслідків проведення міжнародних спортивних заходів у світі у попередні роки

Захід	Фінансово-економічні результати
Чемпіонат Європи з футболу 2004 р. у Португалії	Економічний ефект від туризму оцінено на рівні 200–400 млн дол. США. Чистий дохід Португалії від проведення Євро-2004 становив близько 400 млн євро. За час чемпіонату країну відвідали близько 1 млн туристів. На вдосконалення транспортної і готельної інфраструктури знадобилися 4 млрд євро, будівництво і реконструкція стадіонів потребували вкладень у розмірі 950 млн євро. Португалія при отриманні права приймати європейську першість у 2004 р. була найбільш бідною країною Євросоюзу за доходами на душу населення. Проте після того, як було залучено зовнішні інвестиції та кошти з державного і місцевих бюджетів, загальний дохід Португалії становив 1,2 млрд дол. США. Зростання ВВП оцінюється до 0,2%
Чемпіонат світу з футболу 2006 р. у Німеччині	Доходи від проведення чемпіонату оцінюються в розмірі від 4,7 до 9 млрд євро при 6 млрд євро витрат (9 млрд дол. США). Ефект – від 0,25 до 0,5% зростання ВВП. За даними німецького Postbank, звіту Міністерства фінансів ФРН, лише на оновлення транспортної інфраструктури з 2000 до 2005 р. було витрачено 3,7 млрд євро
Чемпіонат Європи з футболу 2008 р. в Австрії та Швейцарії	Загальний економічний ефект оцінено на рівні 470 млн євро, або 0,25% ВВП. Загальний бюджет фінальної частини становив 1 млрд дол. США (750 млн євро). Чемпіонат Європи-2008 відвідали 2,4 млн осіб. За підрахунками організаторів, уболівальник, що відвідав Євро-2008, провів у середньому 3,4 дня у Швейцарії і 3,6 – в Австрії. За цей час уболівальником було витрачено в середньому 983 євро
Чемпіонат світу з футболу 2010 р. у ПАР	Доходи країни становили 323 млн дол. США при витратах на організацію і проведення чемпіонату близько 4,3 млрд дол. США, або 3,476 млрд євро (у т.ч. 1,2 млрд євро на будівництво стадіонів, 1,16 млрд євро на розвиток залізничного транспорту) без витрат на модернізацію доріг і аеропортів, які протягом 6 років підготовки фінансувалися з державного бюджету за спеціальними програмами розвитку країни. ВВП республіки в наступному кварталі після чемпіонату знизився на 2%. Основну виручку від турніру отримали іноземні підрядники (лише 22% зі 100 найбільших компаній, що працюють у країні, відзначили, що отримали вигоду від турніру). А кількість туристів виявилася меншою, ніж очікувалося (туристи залишили 0,5 млрд дол. США). Більше того, 38% туристів виявилися громадянами африканських країн, перш за все, сусідніх Мозамбіку, Свазіленду і Ботсвани. Проте в доповіді, підготовленій UBS Investment Research, зазначено, що підготовка до чемпіонату допомогла наростити ВВП ПАР від 0,5 до 2,2%, а загальна кількість створених робочих місць, починаючи з 2006 р., становила близько 300 тис. осіб.

Крім того, дослідження, проведене Единбурзьким університетом, показало, що останні десять чемпіонатів світу з футболу не виправдали фінансових очікувань: у кращому разі вони були не збитковими. Беззбитковістю змогли похвалитися лише ті

країни, де за багато років до чемпіонату вже були готові інфраструктура і стадіони: Німеччина, Франція, США, Італія [1].

У дослідженні UBS Investment Research повідомляється, що ВВП трьох попередніх господарів чемпіонату світу з футболу (ПАР,

Німеччина, спільні господарі турніру Південна Корея та Японія) збільшився в середньому на 1,8% за час підготовки до турніру, хоча визначити точно, яка частина зростання була безпосередньо пов'язана з чемпіонатом, складно [1].

Спираючись на аналіз наслідків проведення попередніх міжнародних заходів (табл. 1) та враховуючи специфіку економіки України, можна спрогнозувати такі наслідки проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012:

- згідно з Державною цільовою програмою з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу, затвердженою 14.04.2010 р. Кабінетом Міністрів України з урахуванням доповнень Кабінету Міністрів України від 12.10.2011 р., загальні обсяги фінансування становлять 114,9 млрд грн (близько 14 млрд дол. США). Найбільших ресурсів сьогодні потребують розвиток транспортної інфраструктури – 48,1% запланованого фінансування, інфраструктура розміщення – 21,2% та спортивні споруди – 7,8% [4]. Таким чином, витрати на організацію проведення чемпіонату в Україні значно більші порівняно із ситуацією проведення чемпіонату розвинутими країнами, оскільки інфраструктура розвинутих країн досконаліша. Проте мультиплікаційний ефект, на думку багатьох експертів, в Україні буде більше;
- в Україні бюджет є дефіцитним за рахунок значних витрат на побудову інфраструктури, що, як показав досвід попередніх спортивних заходів, у довгостроковій перспективі може призвести до впровадження нових податків і загального зростання податкового тягаря для населення з метою покриття дефіциту;
- у 2012 р. внаслідок відсутності значних витрат на інвестування в побудову основних об'єктів інфраструктури і приросту доходів від використання вже побудованих об'єктів, реклами, потоку туристів можна очікувати на позитивний економічний ефект;
- слід урахувати, що в довгостроковій перспективі Україна зазнаватиме витрат, пов'язаних з обслуговуванням побудованих об'єктів інфраструктури (стадіони, аеропорти, готелі);
- можна спрогнозувати зростання обсягів іноземних інвестицій у розбудову спортивної та туристичної інфраструктури в короткостроковій перспективі, проте через це відповідна частина економічних вигод опиниться поза державою;
- нормативно-правова база не була зорієнтована на вирішення актуального питання залучення іноземних інвестицій,

зокрема, так і не було створено обіцяного владою "єдиного інвестиційного вікна" для іноземних компаній, відсутні гарантії для приватних інвесторів, тому значних зрушень у процесі зміцнення приватно-державного партнерства та покращення інвестиційного клімату в країні в довгостроковій перспективі поки не очікується;

- завдяки збільшенню попиту на продукт різних сфер економіки країни в процесі підготовки проекту Євро-2012 у короткостроковій перспективі очікується зростання товарообігу;
- за умови участі українських професійних футбольних клубів у європейських футбольних кубкових змаганнях забезпечується ефективне використання новозбудованих спортивних споруд;
- для України неможливо спрогнозувати точну кількість туристів під час проведення чемпіонату, проте можна стверджувати, що при існуванні гострого контрасту між туристичним потенціалом країни та його використанням можна очікувати на значний розвиток туризму, а дією ефекту витіснення варто знехтувати;
- потреба в забезпеченні високоякісного зв'язку українських приймаючих міст із відповідними польськими приймаючими містами покращить інфраструктурні зв'язки між ЄС та Україною, що є вигідним для економіки і країни в цілому;
- під час підготовки до чемпіонату створено нові робочі місця, проте не можна точно спрогнозувати, чи будуть вони діяти у довгостроковій перспективі.

IV. Висновки

Масштабні спортивні події з переходом на комерційну основу набули надзвичайної популярності, і все більше країн змагається за те, щоб бути обраними для їх організації. З'явилась практика залучення до їх проведення нових країн, крім традиційно розвинутих. Однак країнам із слаборозвинутою інфраструктурою притаманний частковий економічний ризик, що є характерним і для України.

Через економічний ризик спрогнозувати однозначно позитивні чи негативні наслідки проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 в Україні вкрай важко. Очікуються значні втрати бюджету країни через проведення турніру. Поряд із цим, прогнозується значний розвиток інфраструктури країни. Оскільки проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 в Україні призвело до значних витрат на інфраструктуру, доцільно дослідити розвиток інфраструктури країни після проведення чемпіонату.

Список використаної літератури

1. Ляшенко В.И. Экономические аспекты проведения крупных международных спортивных мероприятий / В.И. Ляшенко // Управління економікою: теорія та практика. – 2010. – № 3. – С. 97–144.
2. Національне агентство з підготовки до Євро-2012 і реалізації інфраструктурних проєктів (Укрєвроінфрапроект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine2012.gov.ua>.
3. Офіційний сайт європейського футболу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.uefa.com>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу” від 22.02.2008 р. № 107 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/107-2008-%D0%BF>.
5. Закон України “Про організацію та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу в Україні” від 19.04.2007 р. № 962-V зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/962-16>.
6. Вплив Євро-2012 на активізацію транс-кордонного співробітництва та розвиток підприємництва : мат. засідання “круглого столу” [Електронний ресурс] / За ред. Т.Г. Васильціва, В.І. Волошина. – Львів : Ліра Прес, 2009. – 116 с. – Режим доступу: <http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/2011.02.014346-6a316.pdf>.
7. Фридель В. Відбувся круглий стіл “Євро-2012: економічні очікування для України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nst.kneu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=130:-l-2012-r&catid=1:latest-news.
8. Макаренко О. Вплив Євро-2012 на економіку України [Електронний ресурс] / О. Макаренко. – Режим доступу: <http://naub.org.ua/?p=1303>.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Приварникова И.Ю., Паустовский Е.С. Экономические последствия проведения чемпионата европы по футболу Евро-2012 в Украине

В статье проведен теоретический анализ экономических последствий проведения международных спортивных мероприятий. Дана приблизительная оценка экономических последствий проведения чемпионата Европы по футболу Евро-2012 в Украине.

Ключевые слова: спорт, инвестиции, инфраструктура, туризм, затраты, мультипликаторный эффект, чемпионат Европы по футболу Евро-2012, последствия Евро-2012.

Privarnikova I., Paustovskiy Y. Economic consequences of the european football championship Euro-2012 in Ukraine

The theoretical analysis of the economic consequences of international sports events was made in the article. Rough estimate of the economic impact of the European Football Championship Euro-2012 in Ukraine was provided.

Key words: sports, investment, infrastructure, tourism, costs, multiplier effect, European football championship Euro-2012, consequences of Euro-2012.

УДК 330.322.01(477.64)

Т.В. Пуліна

кандидат економічних наук, доцент
Національний університет харчових технологій (м. Київ)**ОЦІНЮВАННЯ УМОВ СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРНОГО МЕХАНІЗМУ
ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ**

У статті досліджено умови для створення кластерного механізму інтеграції підприємств Запорізького регіону, визначено проблеми та перспективи цього процесу. Обґрунтовано напрямки формування й розвитку інноваційних кластерних структур Запорізького регіону.

Ключові слова: кластерний підхід, кластерний механізм інтеграції підприємств, інноваційно-інвестиційна діяльність.

I. Вступ

Запорізька область є одним із регіонів України, які становлять основу її економічного й інтелектуального потенціалу. У “Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 р.” [1] одним із ключових шляхів мобілізації ресурсів у регіоні для динамічного економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності й диверсифікованості регіональної економіки, визначено розвиток виробничих кластерів.

На сьогодні в Запорізькому регіоні в м. Мелітополі та Мелітопольському районі працює два кластери, а саме – кластер сільськогосподарського машинобудування “АГРОБУМ” та кластер “Бджола не знає кордонів”, у м. Запоріжжі створено проект кластера “Купуй запорізьке, обирай своє”.

На основі проведених досліджень М.І. Соколенко пропонує створити такі регіональні кластери: металургійний, енергетичний, машинобудівний, транспортно-логістичний, інноваційно-освітній, будівельний, переробки відходів, швейний, агрохарчовий, туристсько-рекреаційний [2]. Саме ці кластери і будуть формувати основну виробничу спеціалізацію Запорізької області, визначати її позиції в масштабах України і на світових ринках.

Дослідженню питань формування і розвитку механізму інтеграції підприємств у кластерні структури присвячено низку наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених і дослідників, таких як: І.І. Білецька, М.В. Войнаренко, В.І. Івченко, С.І. Соколенко, А.В. Череп та ін.

Аналіз досліджень проблеми створення механізму інтеграції підприємств у кластерні об’єднання виявив відсутність узагальнення причин, проблем і методично обґрунтованої концепції створення та управління моделями кластерного розвитку з урахуванням специфіки розвитку вітчизняних підпри-

ємств, що зумовлює необхідність і актуальність дослідження поставленої проблеми.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати напрями створення кластерного механізму інтеграції підприємств Запорізького регіону.

III. Результати

Реалізація інноваційної моделі розвитку економіки України та Запорізького регіону неможлива без формування й розвитку інноваційних кластерних структур, створення яких відбувається у багатьох країнах світу. Необхідність створення кластерних моделей відзначено в законодавчих документах, а саме у:

- Концепції Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки” [3];
- Розпорядженні Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції проекту загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року” від 09.07.2008 р. [4];
- Постанові Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року” від 21.07.2006 р. № 1001 [5]. Цей документ визначив умови для підвищення конкурентоспроможності регіонів, урахування їх сталий розвиток на сучасній технологічній основі. Кожний регіон має свої специфічні проблеми в розвитку господарського комплексу і соціально-культурній сфері, особливості соціально-економічного стану та різні перспективи розвитку залежно від природних ресурсів, рівня концентрації виробництва, розміщення продуктивних сил.

Під час парламентських слухань “Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів” голова Державного агентства України з інвестицій та інновацій В.І. Івченко наголосив, що інноваційний розвиток є “безальтернативним способом вирішення існуючих проблем української економіки” [6], і задеклару-

вав як механізм досягнення збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складових суспільного устрою широке застосування дворівневої кластерної системи для реалізації законодавчо визначених інноваційних пріоритетів: національні кластери, які забезпечать вироблення стратегії реалізації пріоритетів інноваційної діяльності, та виробничі кластери, що забезпечать створення інноваційних виробництв, передбачених цією стратегією. Але, на нашу думку, реального механізму формування кластерів в Україні запропоновано не було.

Постанова Національної академії наук України від 08.07.2009 р. № 220 – це єдиний на сьогодні чинний документ у цій сфері, який також не можна назвати досконалим – у ньому не відображено систему преференцій та обмежень під час застосування кластерного підходу до виконання стратегій розвитку в Україні, не наведено модель формування національних кластерів. У ньому узагалі не йдеться про можливості організації муніципальних кластерів як групи розташованих на території міста або навколо взаємопов'язаних підприємств і установ, які взаємодоповнюють та посилюють конкурентні переваги одного над іншим [7].

У Державному агентстві інвестицій та інновацій України та НАН України переконані, що кластерна модель упровадження інновацій дасть змогу у найкоротший термін змінити структуру економіки, організувати в Україні масштабні виробництва інноваційної продукції, яка буде споживатися не тільки в країні, а й далеко за її межами.

З урахуванням вимог Закону України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [8], існуючого потенціалу та регіональних ініціатив, які надійшли в Державне агентство України з інвестицій та інновацій, Президія НАН України постановою від 10.07.2009 р. схвалила порядок створення та функціонування таких національних інноваційних кластерів:

- “Енергетика стійкого розвитку” (із центром у м. Києві, на базі наукового парку “Київська політехніка”), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Модернізація електростанцій; нові і відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології”;
- “Нові машини” (із центром у м. Дніпропетровську), діяльність котрого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Машинобудування і приладобудування як основа високотехнологічного оновлення усіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії”;
- “Нові матеріали” (із центром у м. Харкові), діяльність якого забезпечуватиме реалі-

зацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Удосконалення хімічних технологій; нові матеріали; розвиток біотехнологій”;

- “Технології інформаційного суспільства” (із центром у м. Києві, на базі наукового парку “Київська політехніка”), діяльність котрого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Нанотехнології; мікроелектроніка; інформаційні технології; телекомунікації”;
- “Біотехнологія” (із центром у м. Львові), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Удосконалення хімічних технологій; нові матеріали; розвиток біотехнологій”;
- “Нові продукти харчування” (Київська область), діяльність котрого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості”;
- “Транзитний потенціал України” (із центром у м. Одесі), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Транспортні системи: будівництво і реконструкція”;
- “Нові технології природокористування” (із центром у м. Донецьку), діяльність котрого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Охорона і оздоровлення людини і довкілля”;
- “Новітні силові установки і двигуни” (із центром у м. Запоріжжі), діяльність котрого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Виробництво засобів наземного транспорту; літальних апаратів; плавучих засобів і пов'язаних з транспортом пристроїв та устаткування; комплектуючих виробів, розробка і впровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення)”;
- “Інноваційна культура суспільства” (із центром у м. Києві, на базі Київського національного університету ім. Т. Шевченка), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності “Розвиток інноваційної культури суспільства”.

Привабливість Запорізького регіону для створення кластерної моделі розвитку зумовлена низкою факторів, таких як:

- потужний промисловий потенціал області та перспективи його зростання;
- високий рівень орієнтації економіки регіону на експорт;
- високорозвинутий науково-технічний потенціал;

- вигідне транспортно-географічне розташування, а також розвиток транспортних мереж та їх інтеграція в систему міжнародних транспортних коридорів;
- висококваліфікована робоча сила й високий рівень освіти населення;
- значно нижчий рівень заробітної плати, ніж в економічно стабільних країнах;
- розвинута банківська мережа;
- забезпечення страхування майнових, фінансових та інвестиційних ризиків ін-

вестора у провідних страхових компаніях України та світу [9].

Але, аналізуючи інвестиційну модель розвитку, що склалася в Запорізькому регіоні у 2000–2010 рр., слід визначити, що їй властивий “зворотний” (інверсійний) тип розподілу інвестицій, коли інвестиції розподіляються в більш застарілі технологічні уклади і не забезпечують їх поетапну, органічну заміну більш прогресивними, як це відбувається у промислово розвинутих країнах (табл. 1).

Таблиця 1

Інвестиційна модель розвитку, що склалася в Запорізькому регіоні у 2000–2010 рр.

Технологічний уклад	Склад технологічного укладу	% у структурі інвестицій в основний капітал
III	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво електроенергії, газу і води	49,1
IV	Харчова, легка, деревообробна, целюлозно-паперова, хімічна промисловість, машинобудування	40,8
V	Виробництво електричного й електронного устаткування, космічних літальних апаратів тощо	10,1
Усього	–	100

Підприємства третього технологічного укладу у 2010 р. у структурі інвестицій в основний капітал становили 49,1% від загального обсягу інвестицій в основний капітал (металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво електроенергії, газу і води). Підприємства четвертого технологічного укладу у структурі інвестицій в основний капітал становлять лише 40,8% (харчова, легка, деревообробна, целюлозно-паперова, хімічна промисловість, машинобудування). Відповідно, на п'ятий технологічний уклад припадає лише

10,1% (виробництво електричного й електронного устаткування, космічних літальних апаратів тощо) [10].

Дослідження стану інноваційної діяльності промислових підприємств Запорізького регіону свідчить, що її загальний рівень та масштаби залишаються дуже низькими. У 2010 р. інноваційні роботи виконували 22 промислових підприємства, або 5,3% загальної кількості, що на 1,7 % менше від рівня попереднього року та на 14,6% менше ніж у 2000 р. (табл. 2) [11].

Таблиця 2

Показники стану інноваційної діяльності промислових підприємств Запорізького регіону

Рік	ПОКАЗНИКИ	
	Інноваційно активні підприємства	Частка інноваційних підприємств, %
2000	59	19,9
2005	37	9,8
2008	36	8,9
2009	31	7,0
2010	22	5,3

У 2010 р. загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності за джерелами та видами економічної діяльності становив

128595,1 тис. грн, що на 35282,9 тис. грн (21,5%) менше ніж у 2009 р. (табл. 3) [11].

Таблиця 3

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності підприємств Запорізької області у 2000–2010 рр.

Джерела фінансування	Роки									
	2000		2005		2008		2009		2010	
	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу
Усього, у тому числі за рахунок:	155,9	100,0	158,4	100,0	202,5	100,0	163,9	100,0	128,6	100,0
держбюджету	0,1	0,1	0,7	0,4	–	–	2,5	1,5	0,7	0,5
місцевих бюджетів	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
власних коштів	155,6	99,7	156,0	98,5	199,49	8,5	160,89	98,1	127,99	99,5
коштів інвесторів	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
інших джерел	0,2	0,2	1,7	1,1	2,8	1,4	0,6	0,4	–	–

Структура інноваційних витрат підприємств Запорізької області протягом 2000–2010 рр. змінилася: суттєво зменшилася частка витрат на дослідження та розробки

(з 60,0 до 41,9%), майже удвічі зросли частки витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (з 19,7 до 54,3%) (табл. 4) [11].

Таблиця 4

**Структура інноваційних витрат
Запорізької області протягом 2000–2010 рр.**

Напрями інноваційних витрат	Роки									
	2000		2005		2008		2009		2010	
	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу
Усього	155,9	100,0	158,4	100,0	202,5	100,0	163,9	100,0	128,6	100,0
Дослідження і розробки	93,6	60,0	34,2	21,6	54,7	27,0	55,1	33,6	53,8	41,9
Придбання інших зовнішніх знань	0,6	0,5	1,6	1,0	0,2	0,1	0,3	0,2	0,7	0,5
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	30,7	19,7	62,6	39,5	102,0	50,4	89,5	54,6	69,9	54,3
Інші	31,0	19,8	60,0	37,9	45,6	22,5	19,0	11,6	4,2	3,3

Особливостями фінансування інноваційної діяльності Запорізької області у 2000–2010 рр. є недостатня диверсифікація джерел фінансування цієї діяльності: досить висока частка власних коштів (98,7–96,6%),

лише 0,1–0,4% становили інвестиції з держбюджету. З інших джерел інноваційна діяльність промислових підприємств Запорізької області майже не фінансувалася (табл. 5) [11].

Таблиця 5

**Розподіл загального обсягу фінансування
інноваційної діяльності за джерелами та видами економічної діяльності
у 2010 р., тис. грн**

Види економічної діяльності	Усього	Джерела фінансування					
		Власні	Державний бюджет	Позабюджетні фонди	Кредити	Іноземні інвестори	Інші джерела
Промисловість у цілому	128595,1	127895,1	700,0	–	–	–	–
Добувна промисловість	–	–	–	–	–	–	–
добування паливно-енергетичних корисних копалин	–	–	–	–	–	–	–
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	–	–	–	–	–	–	–
Переробна промисловість	128595,1	127895,1	700,0	–	–	–	–
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	15884,7	15884,7	–	–	–	–	–
легка промисловість	–	–	–	–	–	–	–
текстильне виробництво	–	–	–	–	–	–	–
виробництво шкіри, виробів зі шкіри	–	–	–	–	–	–	–
оброблення деревини, крім меблів	–	–	–	–	–	–	–
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	–	–	–	–	–	–	–
виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	425,2	425,2	–	–	–	–	–
хімічна та нафтохімічна промисловість	–	–	–	–	–	–	–
хімічне виробництво	–	–	–	–	–	–	–
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	302,0	302,0	–	–	–	–	–
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	3503,7	3503,7	–	–	–	–	–
машинобудування	108479,5	108479,5	700,0	–	–	–	–
виробництво машин та устаткування	728,0	28,0	700,0	–	–	–	–
виробництво електричного, електронного устаткування	62416,5	62416,5	–	–	–	–	–
виробництво транспортних засобів та устаткування	45335,0	45335,0	–	–	–	–	–
інші галузі промисловості	–	–	–	–	–	–	–
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	–	–	–	–	–	–	–

Незважаючи на наявність значної кількості факторів, що роблять Запорізький регіон привабливим для створення кластерної моделі розвитку, є проблеми, які умовно розділимо на три групи:

- проблеми, що залежать від політики уряду;
- проблеми, які цілком залежать від дій (політики) на місцевому рівні;
- проблеми, що залежать від дій керівництва підприємств.

У межах першої групи головними перешкодами для створення кластерної моделі розвитку є:

- неефективне державне регулювання інноваційної сфери через механізми податкової, фінансової, митної, амортизаційної політики;
- політична нестабільність;
- невідпрацьовані, суперечливі законодавча база і податкова система, які, до того ж, постійно змінюються;
- високий рівень інвестиційних та кредитних ризиків;
- відсутність механізмів захисту інвестицій, розподілу продукції;
- нестача на внутрішніх ринках грошових ресурсів та їх короткострокова структура;
- недосконалість фондового ринку в плані реєстрації прав акціонерів, депозитарного обслуговування, інформаційної прозорості ринку, низька ліквідність фондових цінностей;
- відсутність довгострокової зваженої політики держави щодо залучення іноземних інвестицій та створення сприятливих умов для їх ефективного використання;
- високий рівень корумпованості вітчизняної економіки (при розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, що міститься у "Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2009–2010" ([The Global Competitiveness Report 2009–2010](#)), позиція України знизилась з 72-ї до 82-ї із 134 країн світу (для порівняння: у 2007–2008 рр. позиція України знизилась з 69-ї до 73-ї позиції), є тенденції до подальшого зниження);
- незавершеність процесів приватизації і, перш за все, це стосується приватизації землі та земельних ділянок, на яких розміщено приватизовані об'єкти;
- практична відсутність гарантій щодо забезпечення права власності;
- тривалий термін розгляду документів для реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

Друга група проблем пов'язана з діяльністю місцевої влади на регіональному рівні,

яка багато в чому формує інвестиційну привабливість та умови для створення кластерної моделі розвитку конкретного регіону.

Серед основних регіональних проблем можна виділити такі:

- незважаючи на наявність стратегії розвитку регіону, відсутні чіткі плани розвитку регіону, як поточний так і перспективний;
- місцеві органи влади практично не мають реальних ринкових важелів впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств;
- відсутність повної та достовірної інформаційної бази для реальних і потенційних стратегічних партнерів та інвесторів;
- відсутність оптимального інвестиційного клімату;
- нераціональне використання бюджетних коштів.

Основні проблеми, які стоять перед підприємствами Запорізької області на місцевому рівні, такі:

- відсутність відповідної інформаційної бази для реальних і потенційних стратегічних партнерів та інвесторів;
- відсутність стратегії розвитку на більшості запорізьких підприємств;
- недостатня кількість техніко-економічно обґрунтованих інноваційно-інвестиційних проектів;
- уміння подавати себе потенційним інвесторам [12].

Наявність кластерних ініціатив для забезпечення створення кластерної моделі розвитку в Запорізькому регіоні виявила необхідність налагодити систему стратегічного прогнозування й управління на рівні обласної адміністрації. Пропонуємо створити регіональну консультативно-дорадчу раду з питань розвитку кластерних об'єднань, яка повинна координувати розробку й виконання проектів інноваційних кластерних об'єднань на регіональному рівні. Головним призначенням ради має стати системна робота за такими напрямками:

- усіляке сприяння розвитку міжнародної співпраці кластерів і мегакластерів Запорізького регіону із кластерними об'єднаннями ЄС, ОЧЕС, РЕВ і на глобальному рівні;
- визначення джерел фінансування створення та функціонування кластерних систем регіону;
- організація системи прямих зв'язків науки і промисловості;
- активізація створення в регіоні інноваційної інфраструктури, що забезпечить реалізацію кластерного підходу до розвитку інноваційного бізнесу;
- налагодження контактів і подальшого співробітництва з інвестиційними й венчурними фондами, інвестиційними ком-

- панія, які успішно діють в Україні, з метою репрезентування кластерних об'єднань;
- координація питань здійснення в області презентаційної діяльності шляхом надання інформаційної підтримки та методологічної допомоги зацікавленим представникам бізнесових кіл, участі у тематичних форумах, "круглих столах", семінарах, виставково-презентаційних заходах, за сприянням ЗТПП, ЗОСППР "Потенціал", аналітичних центрів;
 - прогнозування інноваційного й науково-технологічного розвитку окремих галузей і виробництв Запорізького регіону;
 - дослідження кон'юнктури внутрішніх і зовнішніх ринків промислової продукції регіону;
 - активізація створення сучасних соціально-інтеграційних систем, у тому числі їх найефективнішої форми – промислово-інноваційних кластерів;
 - розробка системи контрактів і забезпечення умов промислового розвитку між державою та бізнесом, наукою і підприємцями, працівниками й роботодавцями;
 - налагодження контактів і подальшого співробітництва з інвестиційними й венчурними фондами, інвестиційними компаніями, які успішно діють в Україні, з метою можливого інвестування, отримання кваліфікованої допомоги щодо підготовки грамотних інвестиційних проєктів, бізнес-планів, пошуку стратегічного інвестора тощо.

Застосування механізму кластерної моделі розвитку Запорізького регіону дасть можливість покращити інвестиційний клімат, буде сприяти об'єднанню природних, технологічних та інтелектуальних ресурсів, а також співпраці влади, бізнесу, громадських організацій у напрямі подолання наслідків економічної кризи та забезпечення економічного зростання.

IV. Висновки

Оцінювання умов створення кластерного механізму інтеграції підприємств Запорізького регіону виявило, що формування сучасних партнерських відносин між окремими підприємствами, місцевими державними органами, діловими колами, а також місцевими науковими й освітніми центрами, які підтримують виробництво, є комплексним і далеко не простим процесом.

Без цілеспрямованого та форсованого розвитку високотехнологічного й наукоємного виробництва Запорізький регіон не зможе забезпечити свою конкурентоспроможність і подальший економічний розвиток.

З метою розвитку кластерних ініціатив у Запорізькому регіоні необхідно налагодити систему стратегічного прогнозування й

управління на рівні обласної адміністрації. Це можна здійснити шляхом створення регіональної консультативно-дорадчої ради з питань розвитку кластерних об'єднань, яка повинна координувати розробку і виконання проєктів інноваційних кластерних об'єднань на регіональному рівні.

Як подальший напрям досліджень потрібне створення математично-економічної моделі визначення ефективності функціонування кластерного механізму інтеграції підприємств.

Список використаної літератури

1. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 р. – Запоріжжя : Запорізька обласна державна адміністрація, 2008. – 136 с.
2. Соколенко С.И. Пути кластеризации экономики с целью повышения Конкурентоспособности Запорожской области / С.И. Соколенко. – К. : Международная Фундация содействия рынку, 2010. – 153 с.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів від 06.06.2007 р. № 381-р "Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки". – Офіційний вісник України від 22.06.2007 р. – № 43. – 65 с.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.07.2008 р. № 947-р "Про схвалення Концепції проєкту загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року" // Офіційний вісник України від 28.07.2008 р. – № 53. – 59 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 132.
6. Інтелектуальна власність у формуванні інноваційної економіки України: проблеми законодавчого забезпечення та державного регулювання / [за заг. ред. проф. В.І. Полохала ; автор-упорядник Г.О. Андрощук]. – К. : Парламентське вид-во, 2010. – 384 с.
7. Постанова Президії НАН "Про формування та функціонування інноваційних кластерів в Україні" від 08.07.2009 р. № 220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2009/regulations/Pages/220.aspx>.
8. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 32.
9. Белецкая И.И. Кластеры в украинской промышленности: реалии формирования и роль / И.И. Белецкая // Прометей:

- региональный сборник научных трудов по экономике / Донецкий экономико-гуманитарный институт; Институт экономико-правовых исследований Национальной академии наук Украины. – Вып. 11. – Донецк : ЮГО-ВОСТОК : ЛТД, 2003. – С. 174–181.
10. Статистичний щорічник Запорізької області за 2010 рік / [за ред. В.П. Головешка]. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2011. – 510 с.
11. Статистичний щорічник: інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність в Запорізькій області / [за ред. В.П. Головешка]. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2011. – 111 с.
12. Череп А.В. Актуальні проблеми створення кластерного механізму інтеграції підприємств Запорізького регіону / А.В. Череп, Т.В. Пуліна // Продуктивні сили та регіональна економіка : зб. наук. праць : у 2 ч. – 2010. – Ч. 2. – С. 290–299.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Пуліна Т.В. Оцінка умов створення кластерного механізму інтеграції підприємств запорізького регіону

В статті досліджені умови для створення кластерного механізму інтеграції підприємств Запорізького регіону, визначені проблеми та перспективи цього процесу. Обґрунтовані напрями формування та розвитку інноваційних кластерних структур Запорізького регіону.

Ключові слова: кластерний підхід, кластерний механізм інтеграції підприємств, інноваційно-інвестиційна діяльність.

Pulina T. Appraisal of clustering mechanism of integration companies zaporizhzhya region

The conditions for a cluster mechanism integrating enterprises of Zaporizhzhya region are investigated. The problems and prospects for a cluster mechanism integrating enterprises of Zaporizhzhya region are defined. The ways of formation and development of innovative cluster structures Zaporizhzhya region are proved.

Key words: cluster approach, cluster mechanism integrating enterprises innovative activity investytsina.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті узагальнено історичний досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства в інших країнах світу, проаналізовано сучасний стан державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання в Україні та визначено передумови фінансування проектів ДПП із різних джерел у вітчизняних умовах.

Ключові слова: бюджетна підтримка, державно-приватне партнерство, джерела фінансування, проект, фінансовий стан.

I. Вступ

Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) є порівняно новою для України системою поглядів на відносини держави і бізнесу. На відміну від багатьох країн світу, де уряд, приватний сектор та суспільство ще на межі XX–XXI ст. узяли ідеологію ДПП за основу при розробці суспільно значущих проектів, реалізація яких сприяла вирішенню низки проблем економічного й соціального характеру, в Україні партнерські відносини публічної влади та бізнесових структур перебувають на стадії становлення. Необхідність пошуку ефективних механізмів подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, що ґрунтуються, зокрема, на активізації внутрішнього інвестування економіки та нових моделях фінансування, зумовлює актуальність дослідження фінансових аспектів впровадження ДПП.

Теоретичним і практичним основам впровадження ідеології ДПП у вітчизняних умовах присвятили свої праці такі науковці, як: О.М. Головінов [3; 4], Л.А. Дмитриченко [4], І.В. Запатріна [6; 7], О.М. Москаленко [9], К.В. Павлюк [11], О.В. Степанова [11], Є.Л. Черевиков [15] та ін. Проте недостатньо розробленим залишається науково-методичне обґрунтування практичних заходів щодо забезпечення реалізації проектів ДПП в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи. Тому дослідження джерел фінансування проектів ДПП стає важливим науково-практичним завданням, вирішення якого є підґрунтям розробки ефективних механізмів реалізації структурних реформ в Україні.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення передумов фінансування проектів ДПП із різних джерел на підставі узагальнення історичного досвіду реалізації таких проектів в інших країнах

світу та аналізу сучасного стану державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання в Україні.

III. Результати

Державно-приватне партнерство у його сучасному широкому розумінні є відносно новою формою взаємодії бізнесу і влади. Офіційно міжнародний курс на розвиток довготривалого партнерства з приватним сектором задля досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття було визначено у 2000 р. у Декларації тисячоліття ООН. Згодом було утворено Комітет з економічного співробітництва та інтеграції Європейської комісії ООН, який відповідає за запровадження принципів, визначених об'єднанням, і здійснює цілеспрямовану координаційну діяльність із поглиблення ДПП у багатьох країнах світу [3].

В Україні ДПП перебуває на стадії становлення, тому, як зазначає І.В. Запатріна: “серед більшості потенційних учасників публічно-приватного партнерства (органів виконавчої влади, приватних підприємств, населення) відсутнє єдине бачення сутності цього явища та переваг, які може надати поєднання зусиль держави та влади у реалізації суспільно значимих проектів” [6]. Не применшуючи актуальності наукового завдання дослідження сутності поняття ДПП у контексті формування теоретико-методологічних основ цієї проблематики, в рамках нашого дослідження спиратимемося на його дефініцію, наведену в Законі України “Про державно-приватне партнерство” від 01.07.2010 р. № 2404-VI: “Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, вста-

новленому цим Законом та іншими законодавчими актами" [5].

Одним із основних принципів здійснення ДПП, визначених у законодавстві України, є узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди [5]. Основний інтерес держави в налагодженні таких відносин полягає в забезпеченні зростання економічного, військового і політичного потенціалу країни та задоволенні потреб суспільства. Інтерес приватного сектору – отримання максимальної вигоди, прибутку шляхом істотного розширення простору для вільного руху капіталу, проникнення в раніше недоступні для нього сфери, підвищення конкурентоспроможності, а отже, і попиту на результати діяльності. Приватний капітал забезпечує підприємницьку ініціативу, управління комерційними та фінансовими ризиками, економію витрат і більш короткі строки реалізації проектів, посилює координаційну функцію держави, оскільки віддає перевагу владі, здатній забезпечити й гарантувати стабільність і чіткі правила гри, а його залучення для реалізації проектів ДПП зменшує бюджетне навантаження.

Аналіз досвіду реалізації проектів ДПП свідчить про те, що кожна країна, маючи можливість моделювати партнерство таким чином, щоб воно відображало її цілі, політику та нормативні вимоги, формує свою, притаманну їй секторальну структуру застосування ДПП. Так, за матеріалами Світового банку, найглибшу практику в реалізації проектів ДПП мають розвинуті країни Європи [12]. Такий формат відносин між державою і бізнесом активно застосовується у широкому спектрі секторів економік країн ЄС, у тому числі для надання адміністративних послуг, у сферах освіти, охорони здоров'я, спорту, оборони, обслуговування в'язниць, у житловому господарстві, водопостачанні та водовідведенні, у будівництві доріг та аеропортів [6]. При цьому, якщо у Великобританії, Німеччині, Італії та Франції ДПП поширене у багатьох сферах економіки, але найбільша частка таких проектів реалізується при будівництві об'єктів охорони здоров'я, друге місце посідають проекти в галузі будівництва закладів освіти, третє – будівництво автомобільних доріг [10], то у Бельгії проекти ДПП реалізуються тільки у житловому господарстві та при будівництві залізничних і автомобільних доріг, а у Данії – тільки у сфері освіти. У США у рамках ДПП реалізуються декілька програм розвитку комунального та міського господарства, а також спільні проекти держави та бізнесу щодо створення та впровадження нових технологій для спільного використання отриманих результатів. У країнах з ринками, що формуються (Бразилія, Індія, Китай, Мекси-

ка, Російська Федерація), найбільш інтенсивно розвиваються проекти ДПП, пов'язані з будівництвом та експлуатацією автомобільних доріг, на другому місці – будівництво аеропортів, в'язниць, водоочисних споруд.

В Україні окремі проекти ДПП вже існують та застосовуються в різних секторах економіки й соціальної сфери, зокрема, у житлово-комунальному господарстві, на транспорті та в системі охорони здоров'я. Проте цей досвід ще не можна визначити як позитивний, бо реалізація проектів ДПП стикається з рядом системних проблем [3]. Серйозними перешкодами на шляху просування вперед у цій сфері є недостатність досвіду та кваліфікації, неадекватні економічній ситуації та системі державного регулювання очікування влади від державно-приватного партнерства. У багатьох випадках держава сприймає ДПП виключно як фінансове джерело для реалізації інфраструктурних проектів та занадто сподівається на приватних партнерів [6]. Власне, ці обставини й зумовлюють необхідність і актуальність ґрунтовного дослідження потенціалу фінансування проектів ДПП.

Згідно із Законом України "Про державно-приватне партнерство", фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених у встановленому порядку;
- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством [5].

Для того, щоб краще зрозуміти можливість залучення вітчизняних бізнесових структур до участі у проектах ДПП як фінансового партнера, насамперед, необхідно проаналізувати сучасний стан формування фінансових ресурсів підприємств в Україні.

У загальному вигляді основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток; до залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку. За результатами аналітичних досліджень [1; 2; 14; 16; 17] можна виділити такі основні тенденції, що характеризують стан формування фінансових ресурсів вітчизняних підприємств.

Після стрімкого погіршення фінансово-економічного стану підприємств в Україні упродовж 2008–2009 рр. унаслідок поширення у вітчизняних умовах глобальної фінансової кризи протягом 2010–2011 рр. економіка України демонструє позитивну динаміку економічного зростання. Рушієм зрос-

тання у 2010 р. була промисловість, де досягнуто позитивних результатів у всіх підвидах діяльності, у 2011 р. найвищими темпами зростали обсяги валової доданої вартості у будівництві, обробній промисловості, сільському господарстві.

Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування у 2011 р. становив 112,9 млрд грн [14], що на 107,4% більше ніж у 2010 р. Значення цього показника у 2009 р. було від'ємним – збитки вітчизняних підприємств до оподаткування становили 42,4 млрд грн [14]. Водночас, протягом 2009–2011 рр. зросла частка збиткових підприємств у загальній їх кількості – із 60,1% у 2009 р. до 64,0% у 2011 р. [14]. Прибутки, які залишаються в розпорядженні підприємств, є низькими, що зумовлено їх технологічним відставанням, значним податковим навантаженням, високим рівнем зношеності основних фондів [17].

Чинна в Україні система нарахування амортизації не дає змоги формувати на підприємствах амортизаційні фонди, достатні для забезпечення розширеного відтворення їх основних засобів, що унеможливує використання таких фондів як інвестиційного ресурсу. Крім того, через відсутність контролю з боку держави та скрутний фінансовий стан підприємств амортизаційні відрахування часто спрямовуються на поточні витрати [17].

Станом на 30.09.2011 р. власний капітал підприємств становив 1048,0 млрд грн [14]. Після зменшення значення цього показника на 4,9% з 1029,7 млрд грн до 979,7 млрд грн [14] упродовж 2008–2010 рр., за 9 місяців 2011 р. він зріс на 7,4%. Найбільше скорочення власного капіталу спостерігалось на підприємствах сільського господарства, будівництва і торгівлі, а на підприємствах промисловості, транспорту і зв'язку, у фінансових установах і закладах освіти й охорони здоров'я спостерігалось його зростання. У 2009 р. лідером за обсягами власного капіталу підприємств була оптова торгівля, на другому місці – промисловість, на третьому – операції з нерухомим майном, послуги з оренди, інжиніринг та інші послуги, а у 2011 р. перше місце у рейтингу за власним капіталом посіли підприємства промисловості, друге – оптова торгівля, а підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, надають послуги з оренди, інжинірингу та інші послуги, залишилися на третьому місці.

Водночас слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду спостерігається загрозливе зростання рівня залежності підприємств реального сектору економіки від позикового капіталу, який переважно використовується на поточні потреби підприємств або “латання дір” потенційних банкру-

тів і майже не спрямовується в довгострокові капітальні інвестиції, необхідні для подолання кризи засобів праці та відтворення робочої сили.

Підвищення рівня ризиків з боку кризових тенденцій міжнародних фінансів і ризиків, пов'язаних із кредитуванням вітчизняних підприємств, які мають низькі кредитоспроможність і фінансову стійкість, гальмують подальше нарощування обсягів кредитування банками реального сектору економіки України. Так, у листопаді 2011 р. вперше за 10 місяців відбулося скорочення залишків кредитів, наданих резидентам. Скорочення спостерігалось за всіма секторами економіки, строками і валютами. Зокрема, залишки за кредитами, наданими сектору нефінансових корпорацій, скоротилися у листопаді 2011 р. на 3,1 млрд грн – до 573,7 млрд грн (у національній валюті – на 0,4%, в іноземній – на 0,7%, що відбулося переважно за рахунок кредитів у євро) [2].

Крім того, на думку більшості експертів, вітчизняна економіка містить значний кризовий потенціал, зокрема, у банківській системі. Потенціал нестабільності виявляється у: значній частці “поганих” кредитів та загально низькій якості активів; зростанні обсягів кредитування бюджетного дефіциту; дефіциті ліквідності, що в умовах зростання попиту на кредитні ресурси зумовило зростання відсоткової ставки за кредитами в національній валюті з 13,9% на 01.08.2011 р. до 17,2% на 01.01.2012 р.; нестабільності ресурсної бази через переважання “коротких” депозитів і ризики швидкого відпливу вкладів у разі погіршення очікувань; випереджальному зростанні валютних депозитів при зменшенні валютних кредитів; нерозвинутості фінансових інструментів страхування ризиків [16]. Водночас слід зазначити, що альтернативні банківському кредитуванню зовнішні джерела формування фінансових ресурсів підприємств, такі як фінансовий лізинг, первинне розміщення цінних паперів на фондовому ринку, спільне інвестування та інші, поки що не набули достатнього розвитку в Україні.

Ураховуючи окреслені вище основні тенденції і чинники формування фінансових ресурсів вітчизняних підприємств протягом 2008–2011 рр., можна стверджувати, що сподівання уряду та політикуму України щодо можливості фінансування проектів ДПП переважно коштом приватних партнерів в сучасних складних умовах, які характеризуються також недосконалим інвестиційним кліматом і невизначеністю правового та інституційного середовища ДПП, є занадто оптимістичними. Така ситуація зумовлює необхідність дослідження ролі держави як фінансового партнера.

Проведений аналіз практики реалізації проектів ДПП у різних країнах світу дає підстави для висновку, що в кожній країні формується також власне, характерне тільки для неї, співвідношення джерел фінансування проектів ДПП. При цьому приватний сектор майже завжди здійснює фінансовий внесок у реалізацію таких проектів, частка його інвестицій у структурі фінансових джерел державно-приватного партнерства є вагомішою у країнах, що мають високий рівень соціально-економічного розвитку, і країнах, які активно впроваджують ідеологію ДПП у різних сферах економічної діяльності. Водночас, у країнах, що роблять лише перші кроки в напрямі розвитку державно-приватного партнерства, зокрема в Україні, надзвичайно важливим елементом реалізації відповідних проектів є державна підтримка.

Так, в Індії – країні, що останнім часом активно використовує механізми ДПП для реалізації суспільно значущих проектів, частка державного фінансування подібних проектів становить 70% від їхньої вартості, а для таких галузей, як модернізація систем водопостачання та водовідведення і залізничне сполучення – 97 і 83%, відповідно. У Російській Федерації бюджетне фінансування визнається доцільним на рівні 50%. Така позиція урядів країн з ринками, які формуються, пояснюється тим, що проекти модернізації інфраструктури у сфері життєзабезпечення є занадто витратними. Перекладання їхнього фінансування виключно на приватний сектор призведе до збільшення відповідних тарифів для населення, більшість якого має низький рівень життя, а отже, неспроможна здійснювати подібні витрати [6; 7].

Слід також зазначити, що масштабні інфраструктурні проекти і проекти, що потребують значних НДКР, фінансуються за участі держави й у розвинутих країнах світу із сталим правовим регулюванням та відносно низькими ризиками. Так, уряди та урядові організації США, Нідерландів, Швейцарії й Великобританії виділяють приблизно 20% коштів загальної суми фінансування проектів із розробки медичної продукції [11].

Найбільш поширеними формами державної підтримки у сфері ДПП є:

- пряма бюджетна підтримка (часткове фінансування заходів проекту, погашення відсотків за кредитами, надання основних засобів, землі тощо);
- податкові канікули (відмова від зменшення податків та зборів на час реалізації проекту);
- надання державних і місцевих гарантій;
- залучення державою/органами місцевого самоврядування кредитів від інозем-

них держав, банків і міжнародних фінансових організацій (МФО);

- гарантії відшкодування збитків приватного партнера внаслідок невідповідності попиту запланованим показникам, невиконання державним партнером зобов'язань за угодою, неадекватного тарифного регулювання тощо;
- гарантування державного замовлення на певні товари/послуги;
- гарантування державою проектних ризиків у разі змін більших, ніж очікувані, в інфляції, обмінному курсі, відсоткових ставках за кредитами, цінах на енерго-ресурси;
- надання ексклюзивного права на виробництво товарів/послуг, дозвіл здійснювати перехресне субсидування тощо [7].

Питання пошуку ефективних механізмів бюджетної підтримки проектів ДПП є актуальним для нашої країни, оскільки у період 2008–2010 рр. система державних фінансів України зазнала істотного впливу внутрішніх політичних циклів, кон'юнктури зовнішніх ринків, світової фінансової кризи, що активізували комплекс внутрішніх проблем і суперечностей, які нагромаджувалися протягом тривалого часу в докризовому періоді розвитку вітчизняної економіки та перебували в латентному стані. Різке скорочення ВВП, погіршення фінансового результату підприємств до оподаткування, зменшення товарообороту, падіння обсягів імпорту, девальвація національної валюти та інші чинники спричинили у 2009 р. суттєве скорочення дохідної бази бюджету, а застосування в окремих випадках заходів економічної політики, не завжди адекватних новим викликам і ризикам, посилювало вертикальні й горизонтальні дисбаланси в системі державних фінансів України. Як наслідок, сукупний дефіцит системи державних фінансів у 2009 р. сягнув 12% ВВП [13], бюджет було майже повністю використано на підтримання поточної діяльності, а тому не створено передумов для реального запровадження механізмів ДПП.

Широкомасштабні реформи в системі державних фінансів, розпочаті в Україні у 2010 р., мають, на нашу думку, значний потенціал активізації партнерських відносин між державою і бізнесом. Так, податковою реформою створено передумови для збільшення дохідної бази бюджетів та стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання в Україні. Досягнення зростання доходів Зведеного бюджету у 2010 і 2011 р. на 21,2 [1] та 26,6% [8], відповідно (порівняно з попередніми роками), разом із досягненням на практиці певних позитивних результатів бюджетної реформи щодо впровадження у бюджетний процес програмно-цільового методу та середньостроково-

го бюджетного прогнозування, розширення можливостей дефіцитного фінансування місцевих бюджетів, запровадження інституту місцевих гарантій є підґрунтям здійснення прямої бюджетної підтримки проектів ДПП та надання державних гарантій. Разом із тим, як показує практика, запроваджені Податковим кодексом України податкові стимули мають обмежену дію і майже не спонукають суб'єктів господарювання до активних дій в інвестиційній сфері. У зв'язку із цим, використання потужного потенціалу податкового стимулювання приватного сектору до участі в реалізації суспільно значущих проектів залишається актуальним завданням.

IV. Висновки

Підсумовуючи викладене, доходимо таких висновків.

1. Кожна країна, маючи можливість моделювати партнерство з приватним сектором таким чином, щоб воно відображало її цілі, політику й нормативні вимоги, формує свою, характерну для неї, секторальну структуру застосування ДПП і співвідношення джерел фінансування відповідних проектів. Частка приватних інвестицій у структурі джерел фінансування ДПП є вагомшою в розвинутих країнах і країнах, які активно впроваджують такий формат відносин у різних сферах економіки. Масштабні інфраструктурні проекти і проекти, що потребують значних НДКР, фінансуються державою.

2. Аналіз сучасного стану формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в Україні (у розрізі власних і залучених коштів) дає підстави для висновку, що приватний сектор має обмежені можливості фінансувати проекти ДПП повною мірою, що зумовлює важливість бюджетної підтримки таких проектів.

3. Позитивні зрушення в системі державних фінансів, які відбуваються внаслідок бюджетної та податкової реформ, формують необхідні умови для активізації створення партнерств держави і бізнесу у вітчизняних умовах. Водночас, потенціал фіскальних стимулів до такої співпраці сьогодні використовується недостатньо, що зумовлює актуальність подальших наукових досліджень досвіду використання бюджетної підтримки в реалізації суспільно значущих проектів.

Список використаної літератури

1. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2011. – № 2. – С. 10, 15. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=101266.
2. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2012. – № 1. – С. 28. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=101266.
3. Головінов О.М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О.М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 47–51.
4. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4–8.
5. Закон України “Про державно-приватне партнерство” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.
6. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.
7. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.
8. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за 2011 рік (відповідно до звіту Державної казначейської служби України від 24.01.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=328298&cat_id=77440.
9. Москаленко О.М. Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та проблеми його використання в Україні / О.М. Москаленко // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 15–25.
10. Мостепанюк А.В. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства / А.В. Мостепанюк // Економіка та держава. – 2011. – С. 82–85.
11. Павлюк К.В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 43.
12. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / С. Підгаєць // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т. 10. – № 3. – С. 291–305.
13. Ризики розбалансування системи державних фінансів у 2011 році та напрями протидії: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/391/>.
14. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Черевиков Є.Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у

- сфері житлово-комунального господарства України / Є.Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99–110.
16. Щодо пріоритетних завдань економічної політики України в 2012 році : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/727/>.
17. Щодо фінансових механізмів структурних змін у промисловому секторі : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/460/>.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

Солодовник О.А. Источники финансирования проектов государственно-частного партнерства

В статье обобщен исторический опыт реализации проектов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, проанализировано современное состояние государственных финансов и финансов субъектов хозяйствования в Украине, установлены предпосылки финансирования проектов ГЧП из разных источников в отечественных условиях.

Ключевые слова: бюджетная поддержка, государственно-частное партнерство, источники финансирования, финансовое состояние.

Solodovnik O. The sources of financing public private partnerships

The historical experience of public private partnerships in foreign countries have been summarized in the article. The present state of public and private finances in the Ukraine have been analyzed. The conditions of financing PPP from various sources in the domestic environment have been established.

Key words: budgetary support, public private partnerships, sources of financing, financial status.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

У статті розглянуто такі сфери відновлюваної енергетики, як вітрова та сонячна енергетика, мала гідроенергетика, біоенергетика. Здійснено оцінювання ефективності впровадження обраних відновлюваних джерел електричної енергії на основі створеної моделі шляхом розрахунку собівартості електричної енергії та балансового прибутку при заданих планових інвестиціях.

Ключові слова: відновлювані джерела електричної енергії, вітрова енергетика, сонячна енергетика, мала гідроенергетика, біоенергетика.

I. Вступ

У реаліях сьогодення при зростанні глобальних енергетичних проблем усе більш актуальними стають питання переходу до альтернативних джерел енергозабезпечення. Орієнтація на нафту і газ може призвести Україну до серйозної енергетичної залежності від найбільших світових постачальників енергетичної сировини і вже сьогодні ставить під загрозу економічну безпеку держави.

Зрозуміло, що альтернативні джерела енергії не вирішать найближчими роками всі енергетичні проблеми, але за рахунок урізноманітнення джерел енергопостачання можна зміцнити енергетичну незалежність країни.

Згідно із Законом України "Про альтернативні джерела енергії" альтернативні джерела енергії поділяються на дві групи:

1) відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів;

2) вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [10].

Ми зупинимось на аналізі ефективності впровадження відновлюваних джерел електричної енергії, в тому числі: вітрової та сонячної енергетики, малої гідроенергетики, біоенергетики.

Ще одним поширеним відновлюваним джерелом електричної енергії є геотермальна енергетика, але її не будемо брати до уваги в цій статті, бо при оцінюванні ефективності впровадження геотермальної елек-

трянції виникають певні особливості, які не передбачені створеною моделлю оцінювання.

II. Постановка завдання

Метою статті є розрахунок собівартості виробництва електроенергії з відновлюваних джерел електричної енергії (вітрова та сонячна енергетика, мала гідроенергетика, біоенергетика) на основі створеної розрахункової моделі.

Моделювання ефективності впровадження відновлюваних джерел електричної енергії призначена для використання перед здійсненням інвестицій для обґрунтування необхідності вкладення коштів. Моделювання може бути використано як у рамках державних проектів, так і приватними інвесторами.

III. Результати

Для системності сприйняття матеріалу надамо деякі відомості про вироблення електричної енергії з обраних джерел енергії.

Вітер – переміщення повітряних мас з області високого тиску в область низького в горизонтальному напрямі. Вітрова енергія – це відновлюваний вид енергії, бо є однією з форм прояву сонячної енергії, а Сонце є першоджерелом, яке впливає на погодні явища на нашій планеті [12].

Вітер має кінетичну енергію, вітрогенератори здатні перетворити кінетичну енергію вітру в механічну роботу, а далі генератор перетворює механічну роботу в електричну енергію.

Сонячна енергія надходить на Землю у вигляді електромагнітних хвиль. До поверхні Землі доходить усього частина від первинного значення, тому що решта розсіюється.

У сонячних "альтернативах" виділяють два напрями: сонячні колектори – для нагріву води для гарячого водопостачання, сонячні батареї – для вироблення електроенергії.

Енергія сонця – один із найцікавіших, але й найпроблематичніших видів “зеленої” енергетики.

Популярність сонячної енергетики зумовлена багатьма причинами. По-перше, вона доступна в кожному кутку нашої планети, розрізняючись за щільністю потоку випромінювання не більше ніж удвічі. По-друге, сонячна енергія – це екологічно чисте джерело.

Мала гідроелектростанція (ГЕС) – електрична станція, що виробляє електричну енергію за рахунок використання гідроенергії, встановлена потужність якої не перевищує 10 МВт [11].

За оцінкою Міжнародної енергетичної агенції, 5% світового потенціалу гідроенергетики реалізуються через малі ГЕС. Технічний потенціал малої гідроенергетики оцінюється на рівні 150–200 ГВт [5].

Незаперечною перевагою гідроелектростанцій є їхня стійка, стабільна робота в мережі, на яку не впливають час доби й сезонні зміни. Але слід зазначити, що малу залежність від сезонних змін вдається забезпечити не для всіх гідроелектростанцій. Найбільше зазнають впливу сезонних змін міні-ГЕС крайнього півдня та північних регіонів.

Біоенергетика – галузь електроенергетики, заснована на використанні біопалива, яке створюється на основі використання біомаси [3; 12].

До біомаси належить уся рослинна та вироблена тваринами субстанція. При використанні біомаси в енергетичних цілях (для виробництва тепла, електроенергії і палива) розрізняють енергетичні рослинні й органічні відходи [3].

Виробництво твердого біопалива – хороший спосіб збільшити рентабельність сільськогосподарських виробництв, оскільки для нього використовуються відходи деревини та сільського господарства: бадилля, солома, лушпиння соняшнику [6].

Дослідження з визначення прогнозних показників собівартості вже здійснював Інститут відновлюваної енергетики згідно з державною цільовою економічною програмою “Розвиток сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні на період до 2030 року”, але отримані результати не збігаються з результатами, отриманими у цій роботі, через велику кількість спрощень, зроблених Інститутом відновлюваної енергетики [8].

В цій роботі було здійснено такі уточнення:

1. Планові інвестиції визначено в цінах 2010 р., тому при здійсненні розрахунків необхідно робити поправку на інфляцію. Але цього не було зроблено. Таким чином, наприклад, планові інвестиції 2030 р. у вітрову

енергетику (в цінах 2010 р.), що становить 30780 млн грн, при середньорічній інфляції в 10% у 2030 р. будуть становити 5033 млн грн, що в 6,12 раза менше від запланованого.

2. Якщо експлуатаційні витрати задаються як відсоток від здійснених інвестицій в об'єкти, то кожного року за рахунок інфляційних процесів відбувається знецінення цієї фіксованої суми. Тому необхідно здійснювати дисконтування поточних витрат, що передбачено у створеній моделі. Було зроблено припущення, що індекс інфляції щороку дорівнює 10%.

3. Коефіцієнт “зеленого” тарифу для електроенергії, виробленої об'єктами електроенергетики, введеними в експлуатацію (чи істотно модернізованими) після 2014, 2019 і 2024 р., зменшується, відповідно, на 10, 20, 30% від його базової величини. Тому в n -му році для продажу електричної енергії, виробленої обладнанням, встановленим у різні роки, застосовуються різні “зелені” тарифи.

Загальна формула, запропонована Інститутом відновлюваної енергетики, для розрахунку собівартості виробленої електроенергії, має такий вигляд:

$$S_t = \frac{S}{E} = \frac{I + T \times Y_t}{365 \times 24 \times P \times k \times T} = \frac{I + y \times I \times T}{365 \times 24 \times P \times k \times T} = \frac{I}{P} \times \frac{1 + y \times T}{8760 \times k \times T}, \quad (1)$$

де S_t – середня собівартість електроенергії, розрахована для t -го року впровадження інвестиційного проекту (причому всі T років реалізації проекту собівартість не буде мінятися у зв'язку з тим, що застосовується прямолінійний метод амортизації), причому $S_t = \bar{S}$;

S – повна сума витрат на реалізацію інвестиційного проекту;

E – загальний обсяг електроенергії, виробленої за весь термін експлуатації;

I – сумарні інвестиції в цей проект;

T – термін реалізації інвестиційного проекту;

Y_t – поточні витрати на експлуатацію електроелектростанції в період t ;

P – номінальна (встановлена) потужність електроелектростанції;

k – коефіцієнт використання встановленої потужності;

y – коефіцієнт, що визначає вартість поточних витрат (пропорційний вартості введених основних фондів), $0 \leq y \leq 1$.

Перший множник у формулі (1) характеризує питомі капітальні витрати, які з часом можуть змінюватись залежно від вартості обладнання та інших супутніх витрат. При зміні технологій також можлива зміна коефіцієнта встановленої потужності, однак

сьогодні інвестиційні проекти можуть розроблятися лише для існуючих технологій.

Недосконалість наведеної формули полягає в тому, що:

- розрахунок собівартості можна здійснити тільки за весь аналізований період;
- усе обладнання, введене протягом аналізованого періоду, повинно перенести вартість на амортизаційні відрахування, що суперечить бухгалтерському обліку та податковому законодавству.

Для можливості розрахування середньої собівартості виробленої електричної енергії для кожного року окремо необхідно використовувати таку формулу (при прямолінійному методі амортизації):

$$\bar{S} = \frac{S}{E} = \frac{A + \sum_{i=1}^t Y_i}{365 \times 24 \times k \times \sum_{i=1}^t P_i} = \frac{Na \times (t \times I_1 + (t-1) \times I_2 + \dots + I_t) + \sum_{i=1}^t \left(y \times \sum_{i=1}^t I_i \right)}{365 \times 24 \times k \times \sum_{i=1}^t P_i}, \quad (2)$$

де A – сумарна амортизація всіх об'єктів.

В цьому випадку середня собівартість електроенергії розраховується за умови реалізації інвестиційного проекту без залучення кредитних коштів.

Створена модель передбачає використання кредитних коштів, реінвестицій, але такі розширення моделі не були використані для розрахунків, тому що є специфічними для інвесторів.

При розрахунку собівартості виробленої електричної енергії в цій роботі було зроблено такі припущення:

1. Здійснення інвестицій для встановлення додаткових потужностей можливе протягом 30 років.

2. Сума планових інвестицій визначена Інститутом відновлюваної енергетики та затверджена в документі "Обґрунтування прогностичних показників собівартості виробництва

електроенергії за рахунок використання відновлюваних джерел енергії".

3. Інвестиції здійснюються за рахунок власних коштів, без залучення позикового капіталу.

4. Реінвестування прибутку не здійснюється.

5. Ураховується коефіцієнт використання встановленої потужності.

6. Вартість щорічних поточних витрат пропорційна вартості введених основних фондів і становить приблизно 1,5–3,0%. Ураховується дисконтування щорічних експлуатаційних витрат.

7. Термін корисного використання всіх об'єктів на електростанції однаковий.

8. Вартість виробленої енергії повертається в той самий рік, у якому її було вироблено.

9. "Зелений" тариф на електроенергію встановлюється НКРЕ. Потужностям, уведеним у різні роки, відповідає різний "зелений" тариф – тариф того року, в якому було введено потужності.

"Зелений" тариф – спеціальний тариф, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблена лише малими ГЕС) [11].

Розмір "зеленого" тарифу розраховується шляхом множення роздрібного тарифу для споживачів другого класу напруги на січень 2009 р. (0,05385 євро/кВт) на спеціальний коефіцієнт "зеленого" тарифу, а для об'єктів, що виробляють електричну енергію з енергії сонячного випромінювання, і малих гідроелектростанцій, – додатково шляхом множення на тарифний коефіцієнт, що застосовується для пікового періоду часу –1,8. "Зелений" тариф встановлено до 1 січня 2030 р. (табл.1).

Значення основних параметрів для розрахунку собівартості виробленої електричної енергії відображено в табл. 2.

Таблиця 1

Значення "зелених" тарифів

Електроенергія, вироблена з використанням		Коефіцієнт "зеленого" тарифу	Тариф, євро/кВт
енергії вітру об'єктами, величина встановленої потужності яких	не перевищує 600 кВт	1,2	0,0646
	більше ніж 600 кВт, але не перевищує 2000 кВт	1,4	0,0754
	перевищує 2000 кВт	2,1	0,1131
енергії сонячного випромінювання об'єктами електро-енергетики	наземними	4,8	0,4653
	на даху, потужністю не більше ніж 100 кВт	4,6	0,4459
	на даху, величина встановленої потужності яких не перевищує 100 кВт, а також для об'єктів на фасадах незалежно від їх граничної потужності	4,4	0,4265
енергії біомаси		2,4	0,1239
малих гідроелектростанцій		0,8	0,0775

Таблиця 2

**Основні параметри для розрахунку собівартості
виробленої електричної енергії**

Показник	Вітрова енергетика	Сонячна енергетика	Мала гідроенергетика	Біоенергетика
Щорічні експлуатаційні витрати, %	2,0	1,5	Для кожного об'єкта різні. Припускаємо, що дорівнюють 2,0	2,0
Середня величина коефіцієнта використання номінальної потужності	0,3	1,0	1,0	1,0
Строк служби обладнання, років	25	25	Гідроустановка може служити більше ніж 100 років, але припускаємо, що строк служби – 30 років	30
Середня вартість 1 кВт встановленої потужності, тис. грн	13,5	Вартість установки при збільшенні потужності на кожний кВт збільшується нерівномірно	–	При встановленні додаткових потужностей зменшується

Звернемо увагу, що в собівартість електричної енергії, виробленої малими ГЕС, додатково входять такі складові: 0,035 грн/кВт.год – плата за воду, 0,09 грн/кВт.год – плата за передачу електроенергії по місцевих мережах.

При формуванні собівартості електричної енергії, виробленої обладнанням з використанням біомаси, паливну складову не враховано.

На рис. 1 відображено графіки планових інвестицій у відновлювані джерела електричної енергії (в млн грн).

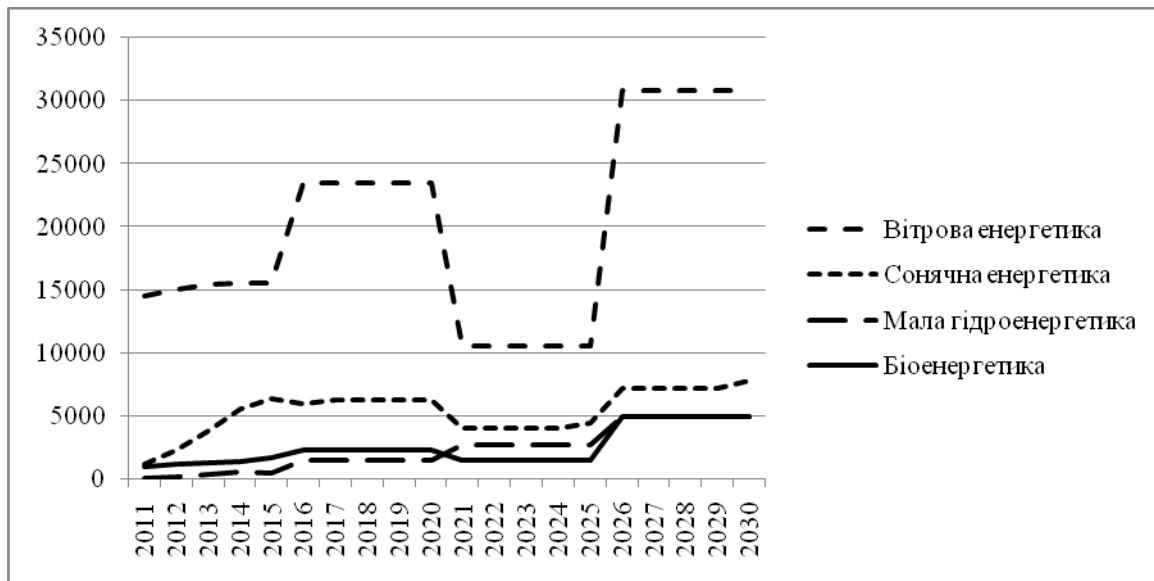


Рис. 1. Планові інвестиції у відновлювані джерела електричної енергії

Найбільші вкладення планується здійснити у вітрову енергетику, друге місце посідає сонячна енергетика, а третє ділять між собою мала гідроенергетика та біоенергетика.

Що стосується собівартості електричної енергії, то тут спостерігається протилежна тенденція (рис. 2).

Собівартість електричної енергії, виробленої вітром, усі роки залишається на незмінному рівні. Це пов'язано з тим, що обсяг встановлених потужностей пропорційний інвестиціям, що не характерно для інших джерел. Період окупності ВЕС, побудованих у 2011–2030 рр., становить 5–7 років.

Середній термін окупності об'єктів сонячної електроенергетики зменшуватиметься з 9 років у період з 2011 до 2015 р. до 5–7 років у період з 2016 до 2025 р. та до 3–4 років у період з 2021 до 2030 р. Зменшення терміну окупності об'єктів сонячної електроенергетики пов'язане з прогнозованим зниженням питомих капіталовкладень. Середня собівартість енергії при цьому становитиме при прямолінійному методі амортизації 1,52 грн/кВт.год, а при методі амортизації зі зменшенням залишкової вартості – 2,14 грн/кВт.год.

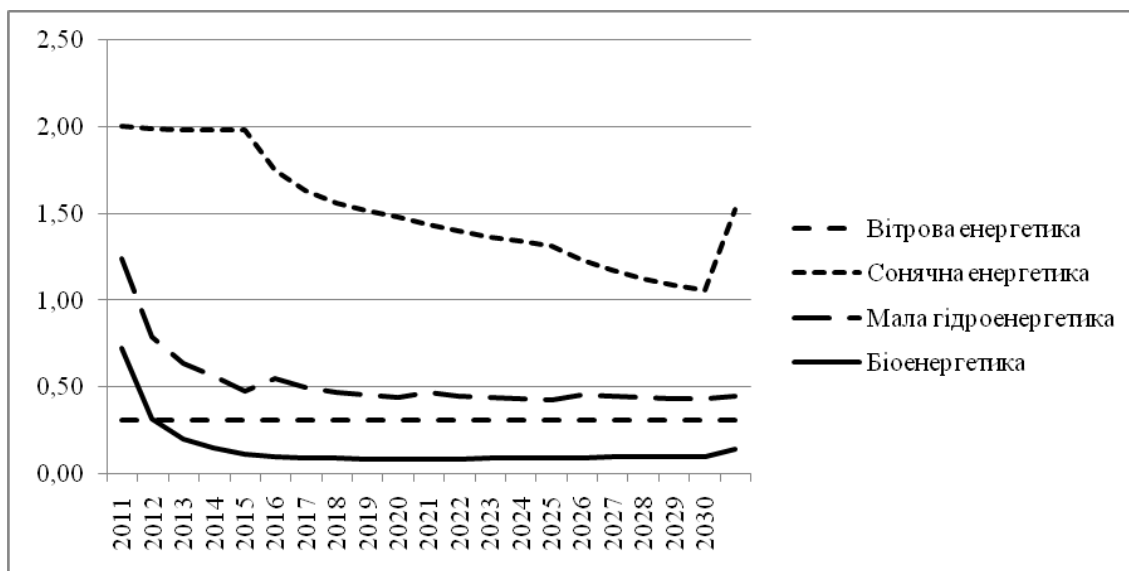


Рис. 2. Порівняння собівартості електричної енергії з різних відновлюваних джерел електричної енергії

Середня собівартість електричної енергії, виробленої за допомогою малих ГЕС, при прямолінійному методі амортизації – становить 0,53 грн/кВт.год. Період окупності становить більше ніж 10 років.

Собівартість електричної енергії, що виробляється обладнанням з використанням біомаси, щороку знижується. Це зумовлено тим, що капітальні вкладення у створювані електрогенерувальні установки на перших етапах експлуатації роблять більший внесок у собівартість електроенергії. У міру окупності

вкладених коштів цей вплив зменшується, і показник собівартості стабілізується на одному рівні. Термін окупності становить 1–2 роки.

У табл. 3 відображено результати порівняння середньозваженого арифметичного значення собівартості електричної енергії з різних джерел із середньозваженим арифметичним значенням "зеленого" тарифу.

На рис. 3 відображено порівняння балансового прибутку (різниця між вартістю реалізації електричної енергії та поточними витратами) в аналізованих сферах енергетики.

Таблиця 3

Порівняння середньозважених арифметичних значень собівартості електричної енергії з різних відновлюваних джерел та "зеленого" тарифу

Джерело енергії	Середнє значення "зеленого" тарифу	Середнє значення собівартості	У скільки разів середнє значення "зеленого" тарифу перевищує середнє значення собівартості
Біоенергетика	1,07	0,10	11,16
Вітрова енергетика	1,10	0,30	3,58
Сонячна енергетика	3,57	1,29	2,77
Мала гідроенергетика	0,81	0,44	2,52

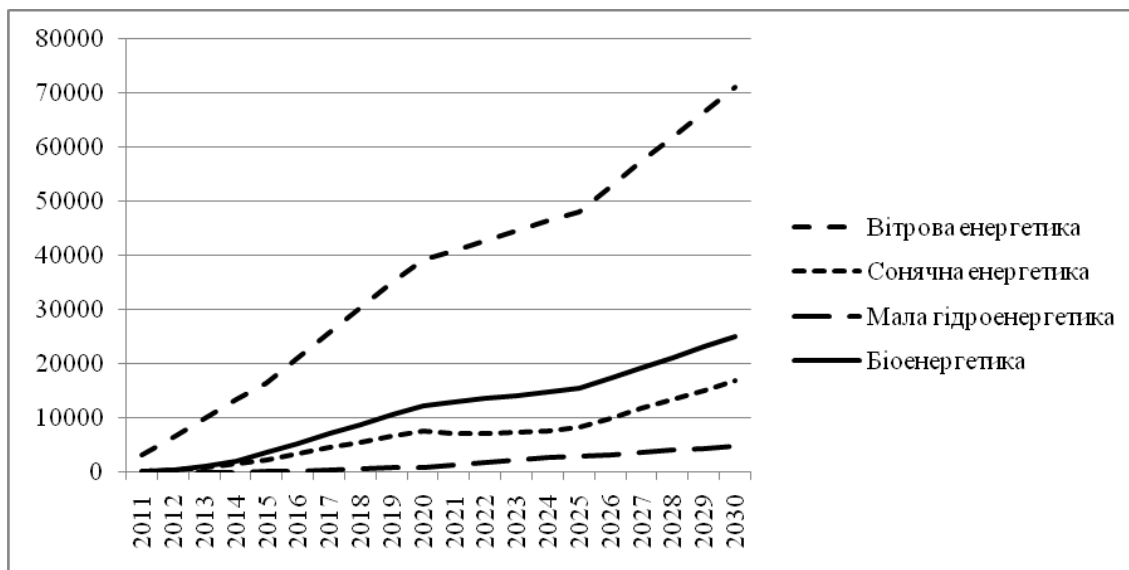


Рис. 3. Порівняння балансового прибутку від функціонування електростанцій на основі різних відновлюваних джерел електричної енергії

Отже, зіставляючи дані табл. 2 та рис. 3, бачимо, що найбільший потенціал має біоенергетика, але вона поки що не на першому місці через незначний плановий обсяг виробництва електричної енергії. Вітроенергетика, у свою чергу, за рахунок великого планового обсягу виробництва електричної енергії посідає перше місце.

IV. Висновки

Відновлювана енергетика не є замінником традиційної і не вирішить найближчими роками всі енергетичні проблеми, але за рахунок урізноманітнення джерел енергопостачання можна зміцнити енергетичну незалежність країни.

Відзначимо, що в Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. поставлено реальні цілі, одна з яких – зростання частки нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) в загальному паливно-енергетичному балансі країни до 19% у 2030 р. Зауважимо, що до НВДЕ, крім відновлюваних джерел, належать позабалансові джерела енергії, тому 19% – це досяжна величина.

Список використаної літератури

1. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naer.gov.ua/vozobnovlyaemaya-energetika-1/geotermalna-energetika>.
2. Джерела енергії й органогенна сировина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://referaty.pp.ua/abstracts/ua/chemistry/chemistry_30339_4.php.
3. ЕкоКлуб Зелена хвиля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoclub.kiev.ua/index.php?go=Pages&in=view&id=75>.
4. Звіт про науково-дослідну роботу розроблення ефективних методів і засобів перетворення, акумулювання та використання енергії вітру / Національна академія наук України, Інститут відновлюваної енергетики. – К., 2007.
5. Мала гідроенергетика: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / З.Ю. Буцьо, В.І. Мартинюк, Л.М. Луцьок та ін. // Український електротехнічний журнал “Електропанорама”. – Режим доступу: http://www.elektropanorama.com.ua/ua/magazine/3_2011/energy?article=1374.
6. Материалы на тему биотопливные технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alterenergy.info/biofuels/>.
7. Мини-ГЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://miniges.com/>.
8. Обґрунтування прогнозних показників собівартості виробництва електроенергії за рахунок використання відновлюваних джерел енергії / Інститут відновлюваної енергетики. – Київ, 2010.
9. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: http://www.biomass.kiev.ua/Assets/files/AgPP6_U.pdf.
10. Про альтернативні джерела енергії : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=555-15>.
11. Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення “зеленого” тарифу : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=601-17>.
12. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
13. Поновлювані джерела енергії : тези на тему [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ostriv.in.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=2175&Itemid=582.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2012 р.

Строкаченко О.И. Оценка эффективности внедрения возобновляемых источников электрической энергии

В статье рассмотрены такие сферы возобновляемой энергетики, как ветровая и солнечная энергетика, малая гидроэнергетика, биоэнергетика. Осуществлена оценка эффективности внедрения выбранных возобновляемых источников электрической энергии на основе созданной модели путём расчёта себестоимости электрической энергии и балансовой прибыли при заданных плановых инвестициях.

Ключевые слова: возобновляемые источники электрической энергии, ветровая энергетика, солнечная энергетика, малая гидроэнергетика, биоэнергетика.

Strokachenko O. Evaluating the effectiveness of the implementation of renewable electric energy

The study considers such renewable energy fields as wind power, solar power, small hydroenergetics, bioenergetics. Cost price and balance sheet profit are estimated according to the created model.

Key words: renewable electric energy sources, wind power, solar power, small hydroenergetics, bioenergetics.

МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ ФІЗИЧНИМ ОСОБАМ ПІД ЧАС БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА

У статті розглянуто найактуальнішу проблему сьогодення на ринку будівництва житлової нерухомості. Побудовано модель державної допомоги інвестору (фізичній особі), який постраждав унаслідок злочину, вчинення якого пов'язане з інвестуванням будівництва житла.

Ключові слова: інвестор (фізична особа), об'єкт житлової нерухомості, шахрайство на ринку будівництва житла, державне регулювання та контроль, тимчасова адміністрація.

I. Вступ

За оцінками Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, в Україні існує понад 19 тис. об'єктів незавершеного будівництва станом на січень 2012 р. Найбільша кількість таких об'єктів зосереджена в Донецькій, Харківській, Житомирській, Львівській та Хмельницькій областях. За попередніми підрахунками, на завершення будівництва цих об'єктів необхідно 238 млрд грн, включаючи 65,9 млрд грн на об'єкти житлової нерухомості [1]. Кошти в бюджеті на добудову об'єктів житлової нерухомості не передбачено, незважаючи на те, що суми, про які йде мова, досить суттєві. Ситуація з недобудованими об'єктами житлової нерухомості призводить до соціальних потрясінь, оскільки тисячі інвесторів (фізичних осіб) залишаються без житла. Поширення недовіри інвесторів (фізичних осіб) до інвестиційних компаній, забудовників та до будівельної галузі в цілому завдає значного удару по первинному ринку житлової нерухомості та впливає на загальний економічний стан країни. Для боротьби із цією проблемою необхідне жорстке втручання держави у процеси інвестування та будівництва житлової нерухомості.

Темам інвестування та фінансування будівництва житла за допомогою коштів фізичних осіб останнім часом було присвячено багато статей і публікацій як науковців, так і фахівців ринку житлової нерухомості. Окремі аспекти цієї теми розглянуто у працях О. Гончарук, Н. Доценко-Білоус, О. Коваленко, І. Чалого та ін. Однак питання державної допомоги інвестору (фізичній особі), що постраждав унаслідок злочину, вчинення якого пов'язане з інвестуванням будівництва житла, потребує ретельного дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз причини виникнення недобудованих об'єктів житлової нерухомості,

визначення видів шахрайства з інвестуванням будівництва житла, які трапляються найчастіше, та побудова моделі державної допомоги інвестору (фізичній особі), що постраждав унаслідок злочину, вчинення якого пов'язане з інвестуванням будівництва житла.

III. Результати

Для визначення шляхів подолання складної ситуації з недобудованими об'єктами житлової нерухомості на первинному ринку необхідно дослідити, насамперед, проблематику появи такого явища. Для цього спочатку пропонуємо умовно поділити причини появи незавершених об'єктів житлової нерухомості на первинному ринку на групи та дослідити більш детально кожен з них. Категорії виглядають таким чином.

1. Затягування будівництва об'єкта нерухомості.
2. Наявність високих ризиків незавершення будівництва об'єкта нерухомості.
3. Шахрайство з боку забудовника (пов'язаних із ним компаній) [4].

Основними причинами виникнення проблем першої групи є:

- світова фінансова криза та криза будівельної галузі України;
- відсутність страхових фінансових резервів у забудовників;
- дуже низький рівень фінансового левериджу українських забудовників;
- політична нестабільність у державі;
- недостатність коштів у Державному бюджеті України на реалізацію урядових програм з підтримки забудовників та будівельної галузі України;
- зниження платоспроможного попиту на житло, що пов'язано з відсутністю банківського кредитування та загальнодержавною недовірою приватних інвесторів до будівельної галузі.

Проблема затягування будівництва забудовником є найпростішою для вирішення. Проекти, що належать до цієї категорії, мають порівняно невисокі для інвестора (фізи-

чної особи) ризику, їх добудова просто затягується в часі [4].

Основними причинами виникнення другої групи є:

- помилка в економічних розрахунках забудовника (наявність додаткових, непередбачених забудовником витрат або менший, ніж очікувалось, дохід від проекту);
- кардинальна зміна влади, якщо така зміна призвела до зміни досягнутих раніше домовленостей або до виникнення непередбачуваних адміністративних факторів;
- фінансування будівництва декількох об'єктів нерухомості за "пірамідалною" схемою, тобто фінансування економічно не вигідних об'єктів будівництва за рахунок залучення коштів з інших об'єктів будівництва в надії на подальшу реалізацію вже збудованої нерухомості;
- значні технічні помилки при розробці проектної документації;
- істотний вплив непередбачуваних зовнішніх для проекту факторів.

Відновлення будівництва на проектах із високим ризиком незавершення будівництва є складним, проте, за умови правильних дій забудовника, можливим для вирішення завданням. Такі проекти характеризуються високим рівнем напруженості у відносинах між інвестором і забудовником [4].

Під третю категорію підпадають такі причини виникнення проблемного будівництва:

- недосконалість чинного законодавства у сфері правовідносин "збудовник – інвестор (фізична особа)";
- недосконалість механізму залучення та обліку забудовниками коштів інвесторів (фізичних осіб), що дає забудовникам змогу вводити інвестора (фізичну особу) в оману щодо реального стану реалізації проекту;
- відсутність системи розкриття інформації забудовниками про будівельні проекти, які ними здійснюються;
- наявність нормальної для будівельної сфери практики використання забудовниками пірамідальної системи залучення коштів інвесторів (фізичних осіб), яка передбачає спрямування коштів, залучених від інвесторів (фізичних осіб), від одних об'єктів будівництва до інших;
- відсутність безпосереднього та опосередкованого контролю інвесторів (фізичних осіб) за коштами, спрямованими ними забудовнику;
- низький рівень правової культури та культури інвестування в інвесторів (фізичних осіб), які при укладенні договорів інвестування не користувалися допомогою фахівців у цій галузі;

- відсутність реальних важелів впливу інвесторів (фізичних осіб) на забудовників.

Проблеми інвесторів (фізичних осіб), що виникають унаслідок шахрайських дій забудовників, призводять до ситуації, за якої забудовник втрачає реальні шанси самотужки добудувати об'єкт нерухомості [4].

Інвестори (фізичні особи), що зіткнулися із ситуацією шахрайства, фактично втратили свої кошти, залучені до будівництва об'єкта житлової нерухомості. Але, крім втрати залучених коштів, до збитків інвестора (фізичної особи) можна зарахувати також кошти, витрачені на оренду житла в період начебто будівництва інвестованого об'єкта житлової нерухомості.

За підрахунками Асоціації допомоги постраждалим інвесторам, кількість інвесторів (фізичних осіб) в Україні, які внаслідок шахрайських дій забудовників втратили свої інвестиції, становить близько 30 тис. осіб. Загальні масштаби збитків, завданих шахраями-збудовниками інвесторам (фізичним особам) в період з 2005 до 2010 р., становлять більше ніж 3,4 млрд грн [4].

Наведені вище причини виникнення проблемних об'єктів житлової нерухомості зумовлюють необхідність створення алгоритму дій для кожної групи інвесторів (фізичних осіб) з метою захисту їх прав та заощаджень з боку держави. Однак ми пропонуємо більше уваги приділити третій групі – шахрайству з боку забудовника (пов'язаних із ним компаній). У такій ситуації інвестори (фізичні особи), які належать до цієї категорії, зазнають найбільших збитків, тобто втрачають житло. А згідно зі ст. 47 Конституції України, кожен має право на житло, і держава повинна створити умови, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду. І ніхто не може бути примусово позбавлений житла інакше, як на підставі закону за рішенням суду [3].

Наведемо декілька прикладів шахрайств, які трапляються найчастіше під час будівництва житлової нерухомості на первинному ринку в Україні:

- *Неправомірне обтяження об'єкта будівництва.* Для отримання додаткових коштів начебто на будівництво інвестиційна компанія звертається до фінансової установи за кредитом. Для отримання кредиту фінансова установа вимагає в заставу майно інвестиційної компанії. Найчастіше в такому разі інвестиційна компанія віддає в заставу об'єкт незавершеного будівництва, не повідомляючи про це інвесторів (фізичних осіб). У результаті один і той самий об'єкт будівництва може продаватися і водночас бути в заставі, що, звичайно, є непра-

- вмірним. З'являються два власники – інвестор та фінансова установа – на один і той самий об'єкт житлового будівництва.
- *Непрозорість у розрахунках між інвестиційною компанією та забудовником об'єкта житлової нерухомості.* Для збільшення прибутків під час будівництва об'єкта житлової нерухомості інвестиційна компанія або забудовник навмисно домовляються й завищують ціни в рахунках на будівельні матеріали або виконані роботи. Ці витрати “лягають на плечі” інвесторів (фізичних осіб) у вигляді додаткових рахунків за матеріали та послуги, що начебто подорожчали. Існує ризик переоплати за об'єкт житлової нерухомості, зміни ціни від домовленої на початку будівництва.
 - *Інсценування будівництва.* Інвесторам (фізичним особам) показують котлован, огорожену територію і робітників, імітуючи таким чином будівництво. Залишається тільки внести кошти та очікувати на завершення будівництва житла, яке обіцяють зробити дешевим порівняно з іншими подібними об'єктами житлової нерухомості. Часто ліцензія в інвестиційної компанії чи забудовника виявляється підробленою або недійсною, а від котловану за якийсь час не лишається навіть сліду. Насправді існує ризик не отримати нічого – ані житла, ані власних грошей.
 - *Багаторазовий продаж об'єкта будівництва.* Дуже часто зустрічається схема перепродажу об'єкта інвестування житлової нерухомості, коли кілька людей мають на руках документи про купівлю на одне й те саме помешкання, а встановити справжнього покупця проблематично. Результат – один з інвесторів (фізичних осіб) залишається без житла і без грошей.
 - *Фіктивний розпродаж квартир.* Наприклад, на закінчення будівництва об'єкта інвестування не вистачає коштів. Тож, перед тим як “розчинитися у повітрі”, компанія встигає вилучити гроші від ошуканих вкладників шляхом оголошення розпродажу квартир із неймовірними знижками. При цьому каркас будинку може вже стояти, і навіть більшість оздоблювальних робіт уже виконано. Це нібито вигідно покупцям і вигідно компанії: невдовзі після того, як вкладники “додатково інвестують” будівництво, фірма або оголосить банкрутство, або просто зникне.

Аналізуючи приклади наведених шахрайств, ми бачимо гостру необхідність державного регулювання та контролю в процесах інвестування й будівництва житлової

нерухомості в Україні. Додатково ситуація із шахрайством на первинному ринку нерухомості може ускладнюватися, якщо інвестор (фізична особа) має кредит на інвестування об'єкта будівництва житлової нерухомості. Станом на 01.04.2010 р., за даними Української національної іпотечної асоціації, загальний розмір іпотечного портфеля банків України становить 101,1 млрд грн, з яких частка кредитів на купівлю житла на первинному ринку, що надані приватним інвесторам, становить 4,5% від загальної заборгованості за іпотечними кредитами, а це приблизно 4,55 млрд грн, з них 77% є валютними і тільки 23% – гривневими.

Згідно з дослідженнями Moody's Investors Service, проведеними в першому кварталі 2010 р., середня частка прострочених іпотечних кредитів в Україні становить 62%. Також, за даними агентства, в Україні було реструктуровано лише 20% іпотечних кредитів у національній валюті та близько 29% в іноземній. Але агентство зазначає, що близько половини кредитів було реструктуровано позичальниками задля того, щоб вони не опинилися перед загрозою дефолту.

Що стосується процесу реструктуризації в іпотечній сфері, то станом на 01.04.2010 р. від початку фінансової кризи було реструктуровано близько 19,2% від загальної кількості іпотечних кредитів по всій Україні. На думку експертів Moody's, такий малий приріст кількості реструктурованих кредитів за 3 місяці (станом на 01.01.2010 р. цей показник становив 18,7%) пов'язаний з недосконалістю чинного законодавства, консервативністю (негнучкістю) фінансових установ, необхідністю фінансових установ обслуговувати свої пасиви (сплачувати відсотки за залученими коштами), бажанням фінансових установ підтримати власну платоспроможність і ліквідність [4].

Отже, проблеми на ринку будівництва житлової нерухомості можуть впливати на банківську сферу, що, у свою чергу, позначається на економіці України в цілому.

Виходячи із зазначеного вище, можна стверджувати про необхідність розробки дієвої моделі допомоги інвесторам (фізичним особам), постраждалим від шахрайства на ринку будівництва житлової нерухомості. У 2010 р. було подано проект Закону України “Про відшкодування фізичній особі (інвестору) майнової шкоди, завданої внаслідок злочину, вчинення якого пов'язане з інвестуванням будівництва житла” [2]. Законом передбачено, що майнова шкода відшкодовується за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів у межах відповідних бюджетних призначень в обсязі майнової шкоди, що не відшкодована інвестиційною ком-

панією. Отже, основні складові запропонованої моделі відшкодування такі:

1. Інвестор (фізична особа) звертається до прокуратури зі скаргою про вчинення злочину, під час якого його було позбавлено проінвестованого житла. Після відкриття кримінальної справи в інвестора (фізичної особи) з'являється можливість подання позову до суду на інвестиційну компанію або забудовника. Суд признає інвестиційній компанії або забудовнику відшкодувати завдані збитки інвестору (фізичній особі). У разі, коли у боржника відсутні кошти та майно, на яке може бути звернено стягнення, і здійснені державним виконавцем заходи щодо розшуку такого майна виявилися безрезультатними, виконавчий документ, за яким стягнення не застосовувалося або було застосовано частково, повертається фізичній особі (інвестору) з відміткою про неможливість виконання судового рішення. Державний виконавець зобов'язаний роз'яснити фізичній особі (інвестору) право на пред'явлення виконавчого документа органам Державного казначейства України для подальшого виконання судового рішення.

2. Після отримання виконавчого документа фізична особа (інвестор) пред'являє його до виконання органам Державного казначейства України для відшкодування майнової шкоди.

3. Відшкодування майнової шкоди органами Державного казначейства України повинно здійснюватися в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

4. Держава має право зворотної вимоги (регресу) до боржника щодо відшкодування майнової шкоди у відповідному обсязі в разі відновлення платоспроможності боржника.

Однак цей законопроект було відправлено на доопрацювання через певні недоліки, зокрема:

- невідповідність чинному законодавству та підзаконним актам. Умови та порядок відшкодувань при вчиненні злочину фізичній особі вказано та встановлено в Цивільному кодексі України, тому немає потреби у прийнятті окремого закону;
- не уточнено, яким саме фізичним особам (інвесторам) буде здійснюватись відшкодування. Інколи інвестування може використовуватися не тільки з метою придбання власного житла, а і як інструмент заробітку та збагачення;
- не визначено розмір майнової шкоди, що буде відшкодовуватися. Інвестування може здійснюватися не лише в національній валюті, а курси іноземних валют постійно змінюються;
- не передбачено, який саме державний орган має право регресу до боржника від імені держави, що, у свою чергу, може призвести до ускладнень при стяг-

ненні з нього виплачених державою грошей на відшкодування шкоди, завданої боржником інвесторам (фізичним особам);

- не вказано, яким чином будуть повертатися кошти до державного бюджету у разі, якщо у боржника нічим сплатити борги.

Ураховуючи зазначені недоліки проекту закону та ретельно дослідивши випадки з недобудованими об'єктами на ринку житлової нерухомості, необхідно розробити нову модель дій держави в разі виявлення шахрайства під час інвестування в будівництво житла. Як приклад можна взяти модель відновлення фінансового стану банківських установ в Україні та модель відновлення платоспроможності суб'єкта господарювання в Росії.

Оскільки Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України входить до системи органів виконавчої влади і є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної житлової політики і політики у сфері будівництва, архітектури, містобудування та житлово-комунального господарства, необхідно на нього покласти функції контролю та регулювання в разі виявлення шахрайства під час інвестування та будівництва житлової нерухомості.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства повинно мати можливість введення тимчасової адміністрації до інвестиційної компанії за наявності рішення суду. Основною метою введення тимчасової адміністрації є відновлення будівництва об'єкта житлової нерухомості з метою отримання інвесторами (фізичними особами) житла в цьому об'єкті. Тимчасова адміністрація Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства працює в інвестиційній компанії протягом року над відновленням будівництва об'єкта житлової нерухомості, за необхідності термін перебування тимчасової адміністрації може продовжуватися ще на один рік. Тимчасова адміністрація може призначатися в разі, якщо:

- будівельні роботи на об'єкті не проводяться вже більше ніж 1 рік і будівельний майданчик не законсервований і не охороняється;
- забудовник чи інвестиційна компанія має грошові зобов'язання перед банками або іншими великими кредиторами та не виконує їх належним чином більше ніж 1 рік;
- щодо керівників забудовника або інвестиційної компанії винесено обвинувальний вирок у кримінальній справі;

- рахунки забудовника чи інвестиційної компанії, розмір яких є зіставним з бюджетом проекту, арештовані численними кредиторами або щодо них порушено справу про банкрутство;
- керівництво забудовника або інвестиційної компанії відмовляється надати інвесторам (фізичним особам) можливість провести “аудит” діяльності або надати для вивчення фінансові документи забудовника, або надати перелік інвесторів об’єкта з їх контактами;
- наявна інформація про права двох або більше осіб на один і той самий об’єкт інвестування (подвійні продажі приміщень об’єкта);
- на вимогу повернути кошти керівництво забудовника або інвестиційної компанії не повертає їх протягом 6 місяців.

Пропонуємо такий алгоритм дій тимчасової адміністрації з відновлення будівництва об’єкта житлової нерухомості:

1. Необхідно провести інвентаризацію фінансового стану інвестиційної компанії з метою виявлення дебіторських і кредиторських зобов’язань, наявності вільних, не проданих приміщень у недобудованому об’єкті, упевнитися у відсутності багаторазового продажу одних і тих самих приміщень об’єкта; провести ревізію на об’єкті житлової нерухомості щодо дотримання будівельних норм та відповідності затвердженому генплану, визначити перелік виконаних будівельних робіт на об’єкті.

2. Виявивши всі недоліки у проекті будівництва об’єкта житлової нерухомості, необхідно розставити пріоритети серед напрямів вирішення: першочергово вирішують правові питання, далі – фінансові, тільки після цього розпочинають відновлювати будівництво.

3. Побудова планів і графіків відновлення будівництва: прогнозування вирішення правових питань у часі, пошук джерел додаткового фінансування, планування фінансових надходжень та їх зіставність з етапами будівництва об’єкта житлової нерухомості, оптимізація витрат на добудову об’єкта житлової нерухомості.

4. Підписання нових угод з інвесторами щодо відновлення будівництва об’єкта житлової нерухомості на оновлених, узгоджених умовах: нові строки здавання будинку, змінений перелік робіт на об’єкті. Оновлення дозвільної документації на будівництво об’єкта житлової нерухомості.

5. Добудова об’єкта житлової нерухомості із щомісячними звітами до Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства про хід добудови об’єкта житлової нерухомості.

6. Аналіз роботи тимчасової адміністрації з добудови об’єкта житлової нерухо-

мості, виявлення проблем, з якими вона зіткнулася під час відновлення будівництва; розробка і подання звітів до Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства про удосконалення алгоритму дій тимчасової адміністрації у відновленні будівництва на об’єкті житлової нерухомості.

Проблема державної допомоги інвестору (фізичній особі), постраждалому внаслідок злочину, вчинення якого пов’язане з інвестуванням будівництва житла, повинна вирішуватися в найкоротші строки. Головною метою роботи тимчасової адміністрації має бути, насамперед, задоволення вимог і потреб постраждалих інвесторів (фізичних осіб). Саме це допоможе вирішити питання добудови об’єктів житлової нерухомості в Україні.

Спрогнозувати результати діяльності тимчасової адміністрації ми можемо, спостерігаючи за роботою тимчасових адміністрацій у банківській сфері України. Позитивним прикладом є Укргазбанк та Промінвестбанк. Слід зазначити, що Укргазбанк рекапіталізовано за державні кошти, а Промінвестбанк – за рахунок зовнішнього інвестора.

IV. Висновки

Тимчасова адміністрація є не стільки засобом забезпечення добудови об’єкта житлової нерухомості, скільки мірою відповідальності інвестиційних компаній та забудовників перед інвесторами (фізичними особами). На нашу думку, це дієвий механізм контролю та регулювання будівництва житлової нерухомості в Україні з високим рівнем захисту саме інвесторів (фізичних осіб). Оскільки добудова житлових об’єктів може відбуватися за рахунок не тільки держави, а й за кошти інвесторів (фізичних осіб) та залучені кошти, питання функціонування тимчасових адміністрацій потребує подальших розвідок з метою розробки методів добудови проблемних об’єктів житлової нерухомості.

Список використаної літератури

1. Дані з сайту Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства: 12.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua>.
2. Закону України “Про відшкодування фізичній особі (інвестору) майнової шкоди, завданої внаслідок злочину, вчинення якого пов’язане з інвестуванням будівництва житла”: станом на 12.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF69600A.html.
3. Конституція України: станом на 12.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov>.

- ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
4. Стаття "Класифікація проблем інвесторів": станом на 12.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investhelp.com.ua/content/klasif%D1%96kats%D1%96ya-problem-%D1%96nvestor%D1%96v>.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2012 р.

Тимофеева О.А. Модель государственной помощи физическим лицам во время строительства жилья

В статье рассмотрена самая актуальная проблема современного рынка строительства жилищной недвижимости. Построена модель государственной помощи инвестору (физическому лицу), пострадавшему в результате преступления, совершение которого связано с инвестированием строительства жилья.

Ключевые слова: инвестор (физическое лицо), объект жилищной недвижимости, мошенничество на рынке строительства жилья, государственная регуляция и контроль, временная администрация.

Tymofeieva O. A model of state help physical persons is during building of habitation

The most actual problem of segodennya of market of building of the housing real estate is considered. Built model of state help an investor (to the physical person), which suffered as a result of crime the feasance of which is related to investing of building of habitation.

Key words: an investor (physical person), object of the housing real estate, swindle, is at the market of building of habitation, government control and control, temporal administration.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасні проблеми організації фінансування освіти. Визначено пріоритетні підходи щодо організації фінансового забезпечення освіти, запропоновано концептуальні шляхи перетворень.

Ключові слова: державний бюджет, видатки на освіту, динаміка витрат, заохочення приватних інвестицій, система багаторівневих податкових платежів, спеціальні фонди.

I. Вступ

Освіта є одним із визначальних чинників соціальної стабільності в суспільстві, ознакою економічної та національної безпеки держави, основним фактором зростання матеріального виробництва. Саме тому її розвиток та вдосконалення є важливою передумовою подолання негативних кризових ситуацій в економіці та суспільстві в цілому, що наявні сьогодні.

Стан справ у галузі освіти, темпи та глибина перетворень не повною мірою задовольняють потреби особистості, суспільства і держави. Тому й не дивно, що проблеми фінансування освітньої галузі, її результативність постійно перебувають у центрі пильної уваги науковців, політичних і громадських діячів.

Вивченню реалій фінансового забезпечення закладів освіти присвячені праці В. Андрієнка, Й. Бескид, Т. Боголіб, Є. Бойка, В. Борисенка, В. Буковинського, О. Василика, В. Волкової, Т. Гребневої, В. Єрошина, В. Тропіна, Т. Ілляшенка, С. Черепанової, Д. Чупрунова, Ю. Шаповал та ін. Серед зарубіжних дослідників слід відзначити Н. Барра, Г. Беккера, Г. Боуена, Б. Джонстона, П. Друкера, Дж. Мінера, Дж.Е. Штігліца, Т. Шульца.

Г. Беккер розробив концепцію людського капіталу, за якою освіта – це інвестиція в особистість, що неодмінно породжує віддачу [9, с. 21]. Іншими словами, чим більше вкладаємо в освіту, тим більше отримуємо доходів після влаштування на роботу. При цьому найвища віддача буде наявна при посиленому вкладанні коштів на нижчих рівнях освітньої системи: у дошкільну, початкову та середню освіту. За різними оцінками, до 30% приросту національного доходу країни отримують за рахунок витрат на початкову й середню освіту, тоді як вища освіта забезпечує лише 8–15% приросту [6, с. 32].

Дослідження С. Струмліна підтверджують прямо пропорційну залежність ефективності освіти від інвестованих у неї ресурсів. Так, за його розрахунками, збільшення освітніх витрат удвічі гарантує зростання національного доходу в чотири рази. Тому питання ефективного фінансового забезпечення розвитку освіти, підвищення рівня освітніх послуг і на цій основі – конкурентоспроможності наших спеціалістів на світовому ринку – є нагальними.

Практика фінансування освітньої галузі, хоча й зазнає значної трансформації, потребує свого вдосконалення. В основі визначення обсягів фінансування часто лежить принцип “від досягнутого рівня”, коли на потреби освіти просто виділяється певна сума з бюджету та основною метою є збереження рівня фінансування минулих років [7, с. 143].

Проте соціально-економічні зміни, які відбуваються в нашій країні останнім часом, зробили неможливим використання в господарській практиці тих прийомів, методів, організаційних побудов та фінансових схем, що визначали й регулювали економічні відносини у сфері освіти упродовж багатьох років.

Російський дослідник А. Єгошин охарактеризував ситуацію на українському ринку освіти так: “Тут можна спостерігати все: демпінгові ціни, обман споживачів послуг, завищені витрати, надприбутковість окремих освітніх програм, збитки слабких навчальних закладів, значну диференціацію якості навчання при однаковій його вартості, “зняття вершків” та перекачування грошей із філіалів у столичні ВНЗ, фінансові піраміди тощо” [5, с. 473]. З огляду на це проблеми побудови злагодженої системи управління освітою окреслюють низку невідкладних завдань, одним з яких є докорінна перебудова механізму фінансового забезпечення освіти.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати способи реформування системи фінансування освіти з метою ліквідації суперечності між пот-

ребами населення в освітянських послугах і неможливістю забезпечити ці потреби.

III. Результати

Законодавчо прийнятим методом фінансування освіти в державі є бюджетне фінансування, що здійснюється на основі єдиного кошторису доходів та видатків. Джерелами формування кошторису є як бюджетні кошти, так і кошти, отримані з інших джерел (від надання закладом додаткових освітніх послуг, прибутки від реалізації навчально-виробничої продукції, від здавання приміщень в оренду, кредити банківських установ, добровільні внески) (рис. 1). При цьому співвідношення між бюджетними та небюджетними фінансовими ресурсами змінюється залежно від наявності бюджетних ресурсів та адекватної державної політики у сфері освіти, темпів економічного розвитку, форми власності навчального закладу, співвідношення між державним та недержавним секторами економіки тощо [3, с. 75].

Залучення позабюджетних коштів, зокрема шляхом встановлення установами та закладами освіти платності навчання, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації та надання додаткових освітніх платних послуг, є однією з основних передумов

зміцнення фінансового стану освітніх установ.

Зазначимо, що, зважаючи на всі позитивні моменти, позабюджетне фінансування не є заміною бюджетного фінансування. Воно має доповнювати бюджетне і у будь-якому разі не повинно призвести до того, щоб держава почала мінімізувати бюджетний перерахунок коштів. Крім того, позабюджетне фінансування не повинно призводити до скорочення освітньої діяльності в навчальних закладах на користь, наприклад, розширення сфери надання платних послуг.

Основним джерелом фінансування навчально-виховного процесу в закладах освіти, соціального розвитку колективу та оплати його праці на сьогодні є кошти державного бюджету, що виділяються за стабільними нормативами на мінімальному рівні. Державне фінансування може здійснюватися шляхом: вкладання коштів у різні фактори виробництва освітніх послуг; фінансування конкретних навчальних закладів; надання фінансової підтримки безпосередньо тим, хто навчається, – кінцевим споживачам освітніх послуг [2, с. 43].

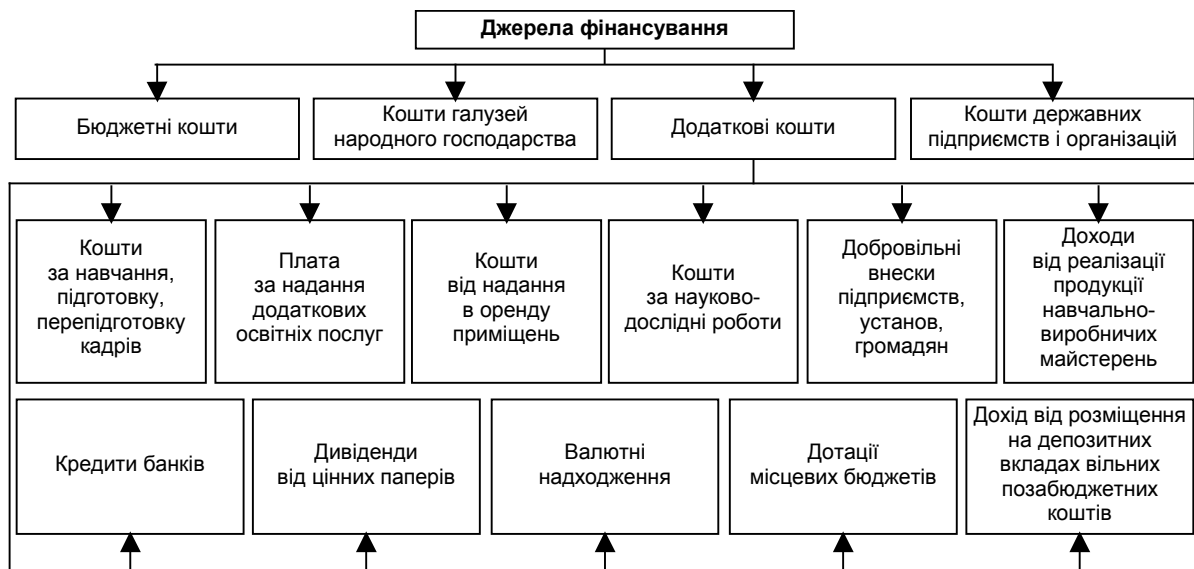


Рис. 1. Джерела фінансування державних навчальних закладів України

Оскільки освіта залишається прерогативою держави, яка фінансує її витрати, то за макроекономічними прогнозами найближчими роками не планується суттєвого підвищення дохідної частини бюджету, а отже, і не передбачається реального збільшення видатків на освіту. Поточні ж видатки закладів освіти (оплата праці працівників, господарські потреби, тепло-, водо-, електропостачання, компенсація видатків на харчування) щороку зростатимуть. Як і інші трудомісткі галузі, освіта із часом стає дорожчою відносно середнього зростання видатків на

товари й послуги загалом. Унаслідок цього і видатки, і ціни (плата за навчання) у сфері освіти випереджають темпи зростання інфляції. Слід зазначити, що збільшення витрат на освіту виявило світову тенденцію до розподілу витрат та інших форм диверсифікації джерел формування фінансових ресурсів. Реформування освіти вимагає від органів управління перегляду діючих механізмів фінансування державою навчальних закладів і заміну прямого фінансування на систему розподілу витрат на освіту, запро-

вадження гнучкої системи державних довгострокових позик і грантів на навчання.

У світі побуває думка: суспільство не завжди розуміє необхідність розвитку освіти, тому державі за допомогою різноманітних стимулювальних норм доводиться підводити громадян до думки про необхідність здобуття освіти високого рівня, а не зменшувати освітянські видатки. За даними звіту незалежної міжнародної організації Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за 2009 р., Україна серед 145 країн світу має такі показники з проблем освіти: якість початкової освіти – 49-те місце, доступ до вищої освіти – 17-те, якість математичної і природничої освіти – 44-те, якість освітньої системи – 47-ме місце [8].

Світова практика не знає випадків стабілізації витрат за допомогою засобів, спря-

мованих на економію коштів. Можна досягти тимчасового зменшення витрат, але наслідком буде втрата досягнутого рівня розвитку системи освіти країни. Розвинуті держави планують щорічне збільшення витрат на систему освіти. Не є винятком і Україна.

Державне фінансування освіти в нашій державі залишає бажати кращого. Відповідно, втрачаються передові позиції щодо рівня освіченості громадян, скорочуються масштаби та рівень якості підготовки науково-педагогічних кадрів.

Чинне законодавство чітко визначає відсоток валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) на потреби освіти – 10%. Згідно з даними табл. 1, ми маємо значні перспективи щодо покращення відповідності реального відсоткового значення ВВП на освіту законодавчо обумовленому.

Таблиця 1

Показники фінансування освіти в Україні за 2005–2011 рр.

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Видатки зведеного бюджету на освіту, млрд грн	13,6	12,2	15,15	21,55	23,93	28,81	26,67
% річного плану	63,2	62,7	64,4	96,7	97,4	98,8	97,5
Частка витрат на освіту (%) до:							
– видатків зведеного бюджету	5,2	4,9	5,8	8,9	9,9	11,2	10,4
– ВВП	3,7	3,5	4,7	4,27	5,62	5,97	5,50

Джерело: дані Міністерства освіти і науки, молоді та спорту.

Аналізуючи обсяги бюджетного фінансування освіти за окремими її складовими протягом 2005–2011 рр. (табл. 2), зазначимо, що домінуючими статтями видатків зведеного бюджету є видатки на загальну середню освіту (коливаються в межах

36–42%), вищу освіту (22–29%), дошкільну освіту (10–11%) та професійно-технічну освіту (в межах 6%). Простежується негативна тенденція скорочення видатків за цими напрямками протягом останніх років.

Таблиця 2

Динаміка видатків зведеного бюджету України на освіту протягом 2005–2011 рр. (млрд грн)

Обсяг видатків	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	13,6	12,2	15,15	21,55	23,93	28,81	26,67
Частка, %	100	100	100	100	100	100	100
Дошкільна освіта	1,564	1,379	1,787	2,543	2,656	2,939	2,667
Частка, %	11,5	11,3	11,8	11,8	11,1	10,2	10,0
Загальна середня освіта	5,692	5,137	6,440	8,206	9,002	10,671	9,734
Частка, %	41,85	42,11	42,51	38,08	37,62	37,04	36,50
Професійно-технічна освіта	0,783	0,756	0,912	1,330	1,436	1,460	1,344
Частка, %	5,76	6,20	6,02	6,17	6,00	5,07	5,04
Вища освіта	3,849	3,587	4,378	5,517	5,910	6,511	5,920
Частка, %	28,3	29,4	28,9	25,6	24,7	22,6	22,2
Післядипломна освіта	0,150	0,134	0,167	0,235	0,239	0,251	0,213
Частка, %	1,1	1,1	1,1	1,09	1,00	0,87	0,80
Позашкільна освіта	0,532	0,500	0,615	0,862	0,682	1,216	1,059
Частка, %	3,91	4,10	4,06	4,00	2,85	4,22	3,97
Програми матеріального забезпечення навчальних закладів	0,068	0,061	0,061	0,496	0,550	0,879	0,379
Частка, %	0,50	0,50	0,40	2,30	2,30	3,05	1,42
Дослідження і розробки у сфері освіти	0,064	0,062	0,085	0,349	0,158	0,833	0,693
Частка, %	0,47	0,51	0,56	1,62	0,66	2,89	2,60
Інші заклади та заходи у сфері освіти	0,898	0,583	0,704	2,013	3,295	4,051	4,659
Частка, %	6,61	4,78	4,65	9,34	13,77	14,06	17,47

Джерело: дані Міністерства освіти і науки, молоді та спорту.

Недостатня ефективність державних видатків на освіту зумовлена низкою чинників, основними серед яких залишаються вади організаційно-управлінської структури галузі. Як показує аналіз видатків зведеного бюджету за економічною класифікацією, понад 90% державних інвестицій в освіту спрямовується на поточні витрати, переважна частина останніх – на виплату заробітної плати та нарахування на неї, які зростають унаслідок інфляційних процесів. Така структура видатків не забезпечує достатньої можливості для перерозподілу ресурсів на користь тих, які безпосередньо визначають якість освітніх послуг (підвищення кваліфікації освітян, розширення й оновлення ресурсної бази навчальних закладів, впровадження новітніх технологій) та сприяють удосконаленню освітньої інфраструктури.

Крім того, правове поле, що регулює фінансово-господарську діяльність державних навчальних закладів, викликає багато суперечностей та дає змогу зробити висновок про його недосконалість. Норми бюджетного й освітнього законодавства часто суперечать одна одній і не забезпечують реалізації основного принципу діяльності державного навчального закладу – автономії, що ставить у нерівні умови навчальні заклади державної та приватної форм власності. Будучи бюджетними установами, заклади державної форми власності не мають змоги самостійно розпоряджатися власними надходженнями, що призводить до зменшення мобільності фінансових ресурсів та їхнього знецінення внаслідок інфляційних процесів.

На практиці уряд цілком і повністю перекав бюджетний тягар на плечі вищих навчальних закладів через так званий спеціальний фонд. Як відомо, останній формується за рахунок надання послуг, оренди, виконання науково-прикладних розробок, ведення господарських робіт, отримання плати за навчання. Починаючи з 2009 р., спеціальний фонд держава регулярно "привласнювала" собі. Так, у Законах України "Про Державний бюджет" на відповідний рік обумовлювались джерела формування спеціального фонду Державного бюджету України, серед яких – "власні надходження бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів державного бюджету, зокрема орендна плата за користування майном Національної академії наук України і галузевих академій наук та 50% орендної плати за користування іншим майном, що належить бюджетним установам, які утримуються за рахунок коштів державного бюджету, кошти за користування установами банків тимчасово вільними коштами вищих та професійно-технічних навчальних закладів, розміщеними на вкладних рахунках". Як наслідок

такої ситуації – зростання плати за навчання, що спричинило масове соціальне напруження.

Тому, безперечно, постає потреба в побудові структурно-функціональної моделі фінансового забезпечення розвитку освіти в Україні, яка б взаємопов'язувала та взаємозгоджувала рівень економічного розвитку держави, макроекономічні показники, якісний рівень кадрового забезпечення, рівень науково-технічного прогресу й видатки на освітні послуги.

Головними напрямками розвитку системи освіти є: децентралізація управління, оптимізація мережі та диверсифікація фінансування, створення системи забезпечення якості навчальних послуг, оновлення нормативно-правової бази в галузі освіти.

У багатьох країнах визнано, що учасниками освітнього процесу є приватний сектор, громадські організації, органи місцевого самоврядування, держава, асоціації батьків та навчальні заклади. Найвідоміші приклади розподілу повноважень між учасниками освітнього процесу:

- в Ірландії держава фінансує освіту, а виборні органи на місцях здійснюють контроль і управління ресурсами;
- в Австрії та Іспанії місцеві громади, влада земель, муніципалітети фінансують освіту, а держава створює умови й захищає автономію шкіл;
- у Нідерландах розгалуженою є мережа недержавних закладів освіти, які фінансуються на рівних умовах з державними закладами через центральний і місцеві бюджети. Держава сприяє розвитку приватного сектору в освіті, забезпеченню громадського контролю та залишає за собою роль спостерігача за виконанням іншими учасниками своїх зобов'язань [10, с. 62].

Україні теж слід приєднатись до загальноєвропейської тенденції децентралізації, максимально враховувати потреби ринку праці та кардинально оновити зміст освіти.

Практика показує, що окремі види послуг державних навчальних закладів України можна ефективніше надавати саме на ринкових засадах. Це пояснюється стабільним платоспроможним попитом юридичних та фізичних осіб на відповідні платні послуги. Проте нині надання державними освітянськими структурами платних послуг, по суті, не створює їм додаткових стимулів до поліпшення діяльності та жодним чином не зміцнює їх фінансову самостійність, оскільки ці заклади зобов'язані чітко виконувати згадані норми бюджетного законодавства, недотримання яких вважатимуться бюджетним правопорушенням. Таким чином, державне втручання в діяльність закладів осві-

ти повинно обмежуватись контролем за використанням бюджетних асигнувань, виділених на підготовку студентів за державним замовленням, та дотриманням державних стандартів вищої освіти.

Розпорядження Кабінету Міністрів України “Питання управління окремими державними професійно-технічними навчальними закладами, підпорядкованими МОН” від 21.01.2009 р. № 42-р ознаменувало початок концептуальних змін у системі фінансування галузі освіти. Алгоритм фінансування полягає у можливості фінансувати навчальні заклади з різних джерел і бюджетів, максимально наблизити освітянські осередки до потреб економіки конкретного регіону. Це дасть змогу управляти ресурсами безпосередньо в точці надання послуг, що підвищує якість рішень щодо продуктивності та результативності роботи як окремих навчальних закладів, так і системи в цілому.

Подібний механізм закладає основу для застосування формул розподілу бюджетних коштів не на базі нормативів, а за результатами, що стимулює відповідальність керівників освітянських закладів за досягнення встановлених стандартів якості навчання.

Держава повинна активніше заохочувати приватні інвестиції в освіту, щоб покривати частину витрат населення. Це може здійснюватись:

- шляхом страхування ризиків, пов’язаних із неповерненням кредитів, що надаються приватними компаніями, підприємствами громадянам для здобуття освіти;
- за рахунок передачі в управління недержавним консультативним фірмам, компаніям державних навчальних закладів, залучення приватного сектору як рівноправного учасника освітнього процесу;
- за рахунок створення регіональних програм спільного фінансування освіти державою, громадським сектором, муніципальними органами;
- через упровадження корпоративного зв’язку навчальних закладів із роботодавцями на основі двосторонніх угод;
- шляхом формування системи багаторівневих податкових платежів, які забезпечували б кожному органу управління освітою певні фонди, необхідні для розвитку територіальних освітніх комплексів відповідно до встановлених державою стандартів.

Так, наприклад, для компенсації майбутніх збитків, пов’язаних з інфляційними процесами, яких заклади освіти можуть зазнати від надання платних освітніх послуг, необхідно надати їм можливість частину ресурсів з авансового внеску тримати на депозитних рахунках банків. Маючи вільні залишки коштів на спеціальних реєстраційних рахунках у Державному казначействі України на кінець року, заклади освіти могли б створю-

вати інноваційні фонди, інвестуючи власний ресурсний капітал у різні стабільно дохідні активи. У майбутньому це б забезпечило фінансову самостійність навчальних закладів та їх інноваційний розвиток.

Доцільно було б застосувати деякі елементи системи податкових пільг на освітні послуги, взявши за критерії визначення розміру таких пільг рівень доходу претендента чи його сім’ї та успішність навчання. Гранти і знижки в оплаті повинні застосовуватись як заохочення для найталановитіших студентів, а кредити – як забезпечення можливості здобути вищу освіту. Збільшення диференціації видів державної фінансової допомоги студентам в Україні підвищило б освітній рівень населення в країні, могло б стати значним стимулом економічного зростання нашої держави.

Так, відсотки на позику для здобуття освіти повинні на декілька порядків відрізнятися від банківських відсотків за іншими кредитами. Починати виплачувати позику боржник повинен після 9-місячного пільгового періоду, який триває після закінчення навчання. У ряді країн, зокрема у Сполучених Штатах Америки, є можливі відстрочки або скасування боргів на позики для студентів, які працюють на специфічних, небезпечних чи шкідливих підприємствах або виконують певні службові обов’язки.

Заслугує на увагу американська практика використання програми прямих позик на навчання, за якою передбачено:

- субсидовані позики – надаються під малі відсотки, які виплачує федеральний уряд, доки студент навчається, а також упродовж пільгового періоду та періоду відстрочки;
- несубсидовані позики – низьковідсотковою, за які уряд не виплачує відсотків протягом навчання боржника;
- федеральні позики для батьків студентів, які перебувають на їхньому утриманні та навчаються за програмою неповної вищої освіти, – для покриття витрат на вищу освіту. Ці кредити не субсидуються, і відсотки за ними вищі, ніж для перших двох типів позик;
- консолідуючі позики, які дають змогу студентам, що мають кілька позик, за відповідних умов об’єднати всі позики й обрати найзручніший спосіб їхньої виплати з багатьох можливих, а саме: стандартний, розширений, прогресивний чи прибутково залежний. Найпоширеніший – стандартний – спосіб полягає у виплаті позики фіксованими порціями протягом 10 років. Розширений спосіб дає змогу виплачувати борг меншими порціями упродовж 12–30 років. При прогресивному способі виплати починаються невеликими щомісячними внесками, які поступово збільшуються і тривають 15–30 років. Четвертий спосіб дає змогу визначати розмір щомі-

сячних платежів залежно від прибутків працюючої особи [10, с. 54].

Важливим напрямом реформування в системі освіти є цінова політика. Ринковий підхід до ціноутворення на освітні послуги робить явно недостатніми розрахунки ціни, враховуючи собівартість послуги і фіксований розмір прибутку. Наголошуємо на тому, що автономне використання державними освітніми закладами якогось одного методу ціноутворення (витратного; методу, орієнтованого на споживача, конкурента чи користь продукту) є неповним та неефективним. Концептуально схема ціноутворення, на нашу думку, повинна виглядати так:

1) на основі аналізу попиту визначається базова ціна на освітні послуги;

2) ця ціна зіставляється із цінами конкурентів на аналогічну освітню послугу та за необхідності корегується;

3) паралельно на основі прийнятого нормативу рентабельності визначається ціна витратним методом. За ним ціну підготовки спеціаліста конкретної спеціальності обраховують за формулою:

$$Ц = C + (P \times 3) / 100,$$

де C – повна нормативна собівартість підготовки спеціаліста;

P – норматив рентабельності до основної заробітної плати (доречно встановлювати на рівні 50% для всіх навчальних закладів незалежно від їх профілю);

3 – основна заробітна плата, що є однією зі складових собівартості. Важливо врахувати ліцензійні вимоги, за якими на освітньо-кваліфікаційних рівнях бакалавр, спеціаліст, магістр 75, 85, 95%, відповідно, лекційного курсу мають забезпечувати кандидати і доктори наук, і взяти в розрахунок

рівень доплат за науковий ступінь і вчене звання.

Витратна ціна в такому разі виступатиме як обмеження, тобто за умови фіксованої собівартості вона є нижнім порогом ціни освітньої послуги;

4) ціна адаптується до реальних умов. Рациональною на цьому етапі була б система знижок (при сплаті за весь термін навчання, за навчання співробітників ВНЗ чи їх дітей, за навчання студентів з малозабезпечених чи багатодітних родин, дітей з особливими потребами) та націнок (при реалізації індивідуальних планів та графіків навчальної роботи, при спеціалізованій підготовці фахівців на замовлення корпоративних клієнтів);

5) здійснюється корегування цін в умовах інфляції. Для цього слід спочатку встановити окремі індекси зростання цін на окремі складові собівартості, а також на прибуток, а після цього “зважити” їх, тобто врахувати частку цих складових у загальній ціні освітніх послуг. При цьому доречно індексувати лише ті витрати, що безпосередньо пов’язані із забезпеченням надання цих послуг, які, як правило, становлять близько 80% собівартості навчання [4, с. 295].

Проілюструємо наведений механізм ціноутворення на прикладі розрахунку ціни четвертого року навчання за програмою вищого навчального закладу спеціальності “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”.

Вихідні дані:

- кількість студентів – 50 осіб;
- середня ставка погодинної оплати праці – 15 грн/год;
- загальний обсяг годин навчальної роботи – 1200 (400 год аудиторних занять і 800 – індивідуальна робота).

Результати розрахунку ціни наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок ціни навчання одного студента вищого навчального закладу

Назва витрат	Коефіцієнт	Розрахунок витрат	Витрати, грн
Заробітна плата професорсько-викладацького персоналу		15×1200	18000
Оплата праці управлінського персоналу	$d_y = 0,15$	$18000 \times 0,15$	2700
Оплата праці адміністративно-управлінського та ін. персоналу	$d_a = 0,10$	$18000 \times 0,10$	1800
Загальний фонд оплати праці з нарахуваннями	$k_n = 1,356$	$(18000 + 2700 + 1800) \times 1,356$	30510
Прямі витрати на реалізацію освітньої програми	$k_p = 0,60$	$18000 \times 0,60$	10800
Витрати на утримання ВНЗ	$k_v = 0,45$	$18000 \times 0,45$	8100
Усього витрат		$30510 + 10800 + 8100$	49410
Собівартість навчання одного студента		$49410 / 50$	988
Ціна навчання	$P = 0,50$	$988 + 0,50 \times 18000 / 50$	1168

Одночасно проведено збір інформації про ціни на аналогічну навчальну програму у ВНЗ-конкурентах. Виявилось, що ціни коливаються в межах від 800 до 1400 грн.

Таким чином, 1168 грн – це нижній поріг вартості навчання студента для конкретного закладу. Якщо буде наявна політика знижок

чи націнок, ціна, відповідно, корегуватиметься. Урахування рівня інфляції дасть змогу компенсувати можливі втрати закладу.

Інші методики розрахунку дають змогу отримати величину вартості навчання дещо подібним, але не настільки комплексним

шляхом. Так, нормативна ціна підготовки фахівця становитиме:

$$C_{\text{н}} = 988 + (0,50 \times 18000)/100 = 1078 \text{ грн.}$$

На нашу думку, цей спосіб обрахунку ціни не може слугувати природним регулятором попиту і пропозиції. Крім того, при формуванні ціни не враховуються індивідуальні якості студента та дефіцитність його спеціальності.

За методом маржинальних витрат ціна навчання одного слухача для нашого випадку становитиме:

$$C_{\text{мв}} = (33105/800) + (16305/400) + 1118 = 1200 \text{ грн.}$$

Суттєвою перевагою цього методу ціноутворення є повне покриття фіксованих витрат та забезпечення цільового прибутку. Але неоднозначність класифікації витрат на постійні та змінні викликає сумніви в його досконалості та доцільності використання.

Таким чином, ринковий підхід до ціноутворення на освітні послуги робить явно недостатніми розрахунки ціни, що ґрунтуються на вузівській собівартості послуг і фіксованому розмірі прибутку. Визначальними чинниками стають витрати споживачів, вартість створення умов для освітнього процесу, компоненти індивідуального характеру, які доречно включати в поняття ціни освітніх послуг.

Оскільки найбільшу питому вагу (50%) у загальній структурі видатків освітянських закладів мають видатки на оплату праці, вважаємо за доцільне планувати їх з урахуванням забезпечення середніх посадових окладів науково-педагогічних працівників навчальних закладів III–IV рівнів акредитації у розмірі подвійної середньої заробітної плати працівників промисловості та розрахункової кількості професорсько-викладацького складу на основі нормативів співвідношення кількості студентів і викладачів за відповідними освітніми програмами, формами й видами навчання. Це дасть змогу встановлювати економічно обґрунтований розмір плати за навчання, збільшить фінансові надходження навчальних закладів та сприятиме досягненню соціальної ефективності – підвищенню заробітної плати професорсько-викладацького й іншого персоналу, зменшенню плинності кадрів.

IV. Висновки

Дослідження показали, що соціально-економічні перетворення, які відбуваються в нашій державі, формують необхідність реформування галузі освіти в напрямі створення системи, що відповідає б сучасним світовим зразкам. Головне завдання при цьому – оптимізація структури освітніх закладів, фінансових і кредитних джерел їхнього розвитку. Для виправлення ситуації, що склалася, політику в галузі освіти треба

формувати з огляду на вітчизняні традиції та соціально-економічну доцільність у напрямках: переходу від принципу утримання вищих освітніх закладів за рахунок державного бюджету до їх державної підтримки у можливих обсягах; розвитку системи державного замовлення на підготовку кадрів; удосконалення та поглиблення автономії освітніх закладів у галузі фінансів; забезпечення відповідності обсягів і структури підготовки кадрів потребам господарського комплексу держави; підготовки спеціалістів на рівні вимог роботодавців розвинутих країн; здійснення передачі низки науково-дослідних установ до складу провідних університетів з метою поліпшення матеріально-технічної бази навчального та наукового процесів.

Список використаної літератури

1. Бескид Й. Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку / Й. Бескид // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 103–106.
2. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : монографія / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2006. – 506 с.
3. Буковинський В.С. Шляхи удосконалення планування витрат на освіту / В.С. Буковинський // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 74–83.
4. Євменкова К.М. Ціноутворення на освітні послуги в державних вузах / К.М. Євменкова // Наука й економіка – 2008. – № 1 (9). – С. 293–296.
5. Егоршин А.П. Менеджмент, маркетинг и экономика образования / [под ред. А.П. Егоршина]. – [2-е изд.]. – Н. Новгород НИМБ, 2008. – 687 с.
6. Каленюк І. Цінність освіти, як предмет економічного аналізу / І. Каленюк // Україна : аспекти праці. – 2000. – № 3. – С. 31–34.
7. Каленюк І.С. Економіка освіти : навч. посіб. / І.С. Каленюк. – К. : Знання України, 2005. – 316 с.
8. Інформаційно-аналітичні матеріали Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України щодо стану системи освіти України перед початком нового 2009–2010 навчального року [Електронний ресурс]. – Київ, 2009. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish>.
9. Becker G. Human capital: A Theory of Special References to Education / G. Becker. – New York National Bureau of Economic Researches, Columbia University Press. – [2nd ed.]. – 2008. – 79 p.
10. World Bank Report “Forming effective public sector institutions”. – 2006. – 107 p.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Фещенко Н.Н. Проблемы финансового обеспечения развития образования в Украине

В статье рассмотрены актуальные проблемы организации финансирования образования. Определены приоритетные подходы к организации финансового обеспечения данной отрасли, предложены концептуальные пути преобразований.

Ключевые слова: *государственный бюджет, расходы на образование, динамика расходов, поощрение частных инвестиций, система многоуровневых налоговых платежей, специальные фонды.*

Feshchenko N. The problems of financial guarantee education development in Ukraine

The modern problems of organization of education financing are examined in the article. Certainly priority approaches in relation to organization of the financial providing of education. The conceptual ways of transformations are proposed.

Key words: *the state budget, charges on education, dynamics of charges, attraction of private investments, the system of multi-level tax payments, special funds.*

СУЧАСНИЙ СТАН ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті досліджено якість житлово-комунальних послуг, проблеми у функціонуванні комунального господарства, основні труднощі у фінансовому забезпеченні житлово-комунального господарства, проблеми його фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Ключові слова: податкова політика, бюджетна політика, фінансове оздоровлення, енергозбереження, комунальне господарство, підприємство, житлово-комунальні послуги.

I. Вступ

Недоліки у фінансовому механізмі розвитку житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ) призводять до значного відставання в оновленні та модернізації інфраструктури, що негативно впливає на якість, надійність та вартість послуг, викликаючи все більше соціальне напруження у суспільстві.

II. Постановка завдання

Мета статті – здійснити аналіз проблем 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. Дорофійенко, Т. Качала, С. Корнійчук, В. Лобас, І. Осипенко, В. Пила, О. Рибалко, Д. Стеченко, Ю. Хівріч та ін. Проблемами розвитку і реформування ЖКГ займалися І. Галиця, С. Дзезик, В. Кучеренко, В. Ніколаєв, Т. Рибалка, О. Харламова, Л. Чернишова.

Житлово-комунальне господарство та всі його підгалузі переживають складний період. Кожний третій житловий будинок потребує капітального ремонту. В аварійних та старих будинках проживають 202,4 тис. осіб. Майже у 85% житлових будинків підвищеної поверховості (10 поверхів і вище) система протипожежного захисту не працює. Потребують заміни понад 20 тисяч ліфтів. Водночас на капітальний ремонт житлового фонду з місцевих бюджетів виділяється близько 1/6 частини від існуючої потреби.

Як засвідчують праці [2; 3], зараз в аварійному стані перебувають мережі водопостачання (33%), водовідведення (23%), теп-

лові мережі (18%). Наявні значні втрати води в процесі транспортування та розподілу: 30% – в середньому по країні й до 80% – у деяких містах. Термінової модернізації потребує близько 40% насосного обладнання, та й самі насосні станції систем очищення питної води й знезараження промислових і побутових стічних вод. У деяких областях зафіксовано випадки невідповідності проб питної води вимогам державного стандарту за хімічними і бактеріологічними показниками. Незадовільний технічний стан водопровідних мереж призводить до вторинного забруднення питної води й загрози виникнення інфекційних захворювань. Мають низький ККД 37% котлів, призначених для забезпечення теплом багатоквартирного житлового фонду.

Якість житлово-комунальних послуг погіршується щороку. Так, не цілодобово, а за графіком подається питна вода у половині міст з більше, ніж 100-тисячним населенням, порушуються терміни початку і закінчення опалювального сезону, послуги із централізованого теплопостачання надаються з відхиленням від нормативних вимог. У більшості міст улітку взагалі відсутнє гаряче водопостачання, а в деяких – і централізоване постачання гарячої води [4, с. 76].

Потребують заміни 82% рухомого складу міського електричного транспорту та більше ніж 35% трамвайних колій, контактної та кабельної мереж, 70% автотранспорту у сфері благоустрою тощо. В аварійному стані перебуває понад 15% мостів та шляхопроводів, третина – не відповідає нормам за габаритами чи вантажопідйомністю. Близько 11% становить площа природного та техногенного підтоплення міських територій. Термінового ремонту або реконструкції потребує 50% захисних споруд морського узбережжя. У селищах і більшості малих і середніх міст виділяються мізерні кошти на зовнішнє освітлення та озеленення вулиць (у 2010 р. видатки з місцевих бюджетів ста-

новили лише 52 млн грн). Не відповідають санітарним нормам 48% полігонів для твердих побутових відходів. Ситуація ускладнюється виникненням несанкціонованих сміттєзвалищ: у 2010 р. їх утворилося понад 2,5 тис. [1, с. 56].

Загалом по країні більше ніж на 60% зношена комунальна інфраструктура, що за останнє десятиріччя призвело до зростання кількості аварій майже у 5 разів. Зростають питомі витрати енергетичних ресурсів під час виробництва й надання житлово-комунальних послуг, які у 2–3 рази більші, ніж у країнах Європейського Союзу.

Процеси модернізації та розвитку об'єктів житлово-комунального господарства потребують значних коштів. Наразі загальна потреба в інвестиціях у житлово-комунальну сферу становить понад 134 млрд грн. За іншими оцінками зарубіжних експертів, – до 250 млрд грн. У місцевих бюджетах катастрофічно не вистачає коштів на фінансування заходів у сфері житлово-комунального господарства. Так, наприклад, явно недостатні загальні інвестиції за рахунок усіх джерел на розвиток та утримання житлово-комунального господарства протягом останніх років становили близько 1,0 млрд грн, та з них лише половина – кошти з місцевих бюджетів [3, с. 5].

Разом із цим, відмова від технічного оновлення призведе до легко передбачуваних у край негативних наслідків: повсякчасні ремонти та усунення наслідків аварій на застарілому обладнанні підприємств, урешті-решт, висмокчуть з них, а в дійсності – з кишень споживачів – платників податків, такі самі кошти, яких вистачило б, можливо, на повну модернізацію виробництва. Отже, споживач фактично поступово сплачує у вартості послуг кошти, необхідні для здійснення модернізації, але не одержує її результатів – об'єкти ЖКГ залишаються зі зношеним, ще в гіршому стані, ніж було, обладнанням, а витрати на його експлуатацію при цьому продовжують неухильно зростати. Після здійснення модернізації та розрахунку з інвесторами й боргами, навпаки, експлуатаційні витрати могли би стати меншими, що навіть поставило би на порядок денний питання про зниження тарифів [4, с. 77].

Аналіз стану галузі (на прикладі основних підгалузей – теплоенергетики та водопровідно-каналізаційного господарства) показав стійкі негативні тенденції: скорочення обсягів послуг, зростання витрат, невідшкодованість їх тарифами, недоотримання доходів та нагромадження негативних результатів господарської діяльності підприємств.

Загальні фінансові проблеми галузі зводяться до кількох основних:

- наявності кредиторської заборгованості, переважно за енергоносії;
- наявності дебіторської заборгованості, переважно населення за спожиті послуги;
- неврегульованості деяких питань у фінансових відносинах із державою;
- заниженості тарифів, що не покривають операційних витрат та інвестиційної складової.

На початок 2010 р. загальна кредиторська заборгованість підприємств житлово-комунального господарства становила 7,7 млрд грн, на 01.11.2010 р. вона зросла на 500 млн грн і досягла 8,1 млрд грн [1, с. 99].

Загальна дебіторська заборгованість зросла упродовж 1996–2010 рр. майже у два рази, а з початку року – на 334 млн грн і становила близько 8,7 млрд грн, що дещо перевищує загальну кредиторську заборгованість. Дебіторська заборгованість майже в 1,5 раза перевищує річний обсяг наданих послуг підприємств галузі. Найбільшим боржником за спожиті послуги є населення, яке заборгувало підприємствам теплопостачання, водопостачання і водовідведення 5,8 млрд грн [1, с. 122].

Борг споживачів підприємствам комунальної теплоенергетики зростає щорічно на 200 млн грн і сягнув 4 млрд грн, а борг за надані послуги водопостачання та водовідведення зростає на 360 млн грн і становить сьогодні близько 3 млрд грн. У загальній заборгованості підприємств теплопостачання, водопостачання і водовідведення близько 50% становить заборгованість за природний газ і електроенергію. Рівень нагромадженої заборгованості за газ дорівнює майже річному обсягу оплачених послуг з теплопостачання, а заборгованості за електроенергію – понад 60% річного обсягу оплачених послуг з водопостачання і водовідведення. Приріст загальної заборгованості галузі зумовлено переважно зростанням щорічної заборгованості за енергоносії (близько 500 млн грн/рік), яка складається з приросту приблизно однакових боргів – по 200–250 млн грн у підприємств теплопостачання за природний газ і у водоканалів – за електроенергію [1, с. 155].

Загальна дебіторська заборгованість і навіть лише заборгованість населення в сумі і за темпами приросту могла би покрити заборгованість за енергоносії. Однак на вирішення проблеми забезпечення поточних платежів за енергоносії і ліквідацію нагромадженої заборгованості впливають і інші фактори, які мають бути проаналізовані в комплексі [4, с. 78]:

- дебіторська заборгованість (рівень збору поточних платежів, зменшення і ліквідація заборгованості населення, підпри-

- рівень матеріальних, трудових та інших виробничих витрат, ефективність використання майна, виробничих потужностей, фінансових ресурсів;
- рівень тарифів (покриття поточних і капітальних витрат або надання відповідних бюджетних дотацій, компенсація понесених раніше збитків у зв'язку з недосконалістю тарифів);
- модернізація теплового і водопровідно-каналізаційного господарства;
- державне регулювання галузі (порядок оподаткування підприємств житлово-комунального господарства, ціноутворення на енергоносії для підприємств житлово-комунального господарства).

Проблеми розрахунків за енергоносії пов'язані передусім з високою енергоемністю виробництва. Досвід переконує, що шляхом здійснення ефективних енергозбережних інвестиційних проектів її величина може бути зменшена на 20–30%, тобто на 300–350 млн грн у теплопостачанні та приблизно на 150–200 млн грн у водопостачанні і водовідведенні.

Якщо не буде знайдено фінансових джерел для поточних платежів підприємств за енергоносії і погашення нагромадженої заборгованості, інших механізмів вирішення проблеми, крім передачі майна за борги (реформування власності), не існуватиме.

Підприємства галузі недоотримують доходи за реалізовану продукцію внаслідок заборгованості населення, рівень оплат якого за отримані послуги становить 78% по теплу, 65% по водопостачанню і 71% по водовідведенню. Резерв збільшення поточних доходів за умов досягнення рівня оплати на кращих підприємствах (регіонах), наприклад, до 90 % означає надходження додаткових 230 млн грн на рік по теплопостачанню і 250 млн грн – по водопостачанню і водовідведенню [2, с. 6]. Таким чином може бути забезпечена повна поточна оплата за енергоносії.

Крім того, має бути ліквідована заборгованість держави перед підприємствами галузі. Так, великих фінансових втрат галузь зазнала і зазнає до цього часу через систему фінансування пільг, які значною мірою лягають на рахунок підприємств житлово-комунального господарства. Заборгованість бюджету по пільгах і субсидіях становить понад 2 млрд грн, які мають бути перераховані підприємствам або враховані у залік як сплата частини заборгованості за енергоносії.

Тарифна політика в регіонах залежить не від економічних, а від політичних чинників. При цьому немає взаємозв'язку між рівнем тарифів, рівнем сплати за надані послуги та

фінансовими результатами діяльності підприємств. Це означає, по-перше, що тарифи можуть бути підняті до вищого рівня і, по-друге, що збір платежів залежить здебільшого від організаційної роботи на місцях [4, с. 79].

У чинні тарифи не включено інвестиційну складову, що, враховуючи проїдання амортизаційних коштів, призвело до тривалого недоінвестування модернізації, нагромадження інвестиційних потреб підприємств галузі, а відтак – до зростання поточних енергетичних та інших витрат.

Щорічно приблизно 220 млн грн амортизаційних коштів підприємств теплопостачання і до 310 млн грн – підприємств водопостачання і водовідведення використовуються на поточні потреби. Мають бути знайдені інші резерви, а відповідну суму 530 млн грн щорічно треба використовувати за призначенням.

Адже планово-запобіжний ремонт у галузі поступився місцем аварійно-відновним роботам, витрати на які у 2–3 рази вищі. Таким чином, інвестиції здатні зменшити обсяг аварійних робіт, принаймні, на 200 млн грн на рік.

Конкретний обсяг інвестицій, джерела і механізми фінансування, більш точний вплив результатів здійснення проектів на енергетичну складову у вартості послуг має бути визначено у регіональних і галузевій інвестиційних програмах. При цьому варто враховувати, що ефективність інвестицій підвищуватиметься із випереджальним зростанням вартості енергоресурсів стосовно вартості комунальних послуг [4, с. 80].

На жаль, в Україні відсутні економічні стимули для залучення інвестицій у комунальну галузь. Недосконалими є і механізми забезпечення гарантій для залучення позичених коштів. Фінансові та кредитні установи не розглядають комунальну галузь як інвестиційно привабливу через значну фінансову нестабільність. Відсутність гарантій обмежує використання альтернативних механізмів фінансування довгострокових проектів за рахунок випуску облігацій, фінансового лізингу із залученням виробників обладнання або енергосервісних компаній, а також інвестиційних коштів приватного сектору.

Отже, за рахунок підвищення платіжної дисципліни, використання внутрішніх резервів підприємств і встановлення економічно обґрунтованих тарифів щорічно можна отримувати понад 1,1 млрд грн додаткових коштів, що достатньо для покриття дефіциту поточної сплати за енергоносії (понад 400 млн грн) і здійснення амортизаційних заходів (530 млн грн).

IV. Висновки

Підприємства житлово-комунального господарства перебувають у стані важкої системної кризи, яка зумовлена технічними, організаційними, фінансовими та юридичними проблемами. Споживачі фактично поступово сплачують у вартості послуг усе більші суми, зіставні із сумами, необхідними для здійснення модернізації. При цьому об'єкти ЖКГ залишаються у ще гіршому стані, а витрати на їхню експлуатацію продовжують неухильно зростати і переносяться на споживачів. Так, витрати і тариф за останні 5 років зросли в середньому удвічі. Фінансові проблеми галузі зводяться до: наявності кредиторської заборгованості, переважно за енергоносії; дебіторської заборгованості, переважно населення за спожиті послуги; неврегульованості деяких питань у фінансових відносинах із державою; заниженості тарифів, що не покривають поточних витрат та інвестиційної складової. Значна частина фінансових проблем можуть бути вирішеними або пом'якшеними за

рахунок здійснення низки запропонованих організаційно-фінансових заходів.

Список використаної літератури

1. Житловий фонд України у 2010 р. / Статистичний бюлетень. – К.: Техніка, 2011. – 375 с.
2. Лебедев Н.Н. Реформирование жилищной политики (опыт и проблемы) / Н.Н. Лебедев // Новини житлової реформи. – К.: МГО "Центр сприяння житловим та муніципальним реформам". – 2007. – Вип. 7. – С. 5–7.
3. Орловський В.А. Реформування житлово-комунального господарства в сучасних умовах / В.А. Орловський // Новини житлової реформи. – К.: МГО "Центр сприяння житловим та муніципальним реформам". – 2006. – Вип. 7. – С. 1–3.
4. Півень В.В. Методи розрахунку інвестиційної складової тарифів на комунальні послуги / В.В. Півень, О.М. Білянський // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин: зб. наук. пр. – К.: КНУБА, 2005. – Вип. 14. – С. 76–83.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Фрич А.О. Современное состояние проблем финансирования жилищно-коммунального хозяйства Украины

В статье исследованы качество жилищно-коммунальных услуг, проблемы в функционировании коммунального хозяйства, основные трудности в финансовом обеспечении жилищно-коммунального хозяйства, проблемы его финансирования за счет средств местных бюджетов.

Ключевые слова: налоговая политика, бюджетная политика, финансовое оздоровление, энергосбережение, коммунальное хозяйство, предприятие, жилищно-коммунальные услуги.

Frych A. The modern state problems of financing of housing and communal services of Ukraine

The author examines in the article a quality of housing and communal services, problem in functioning of communal economy, basic difficulties in the financial providing of housing and communal services, problem of its financing due to money of local budgets.

Key words: tax politics, fiscal policy, financial making healthy, energy-savings, communal economy, enterprise, communal services.

УДК 658.8.012.12:633.85

І.В. Чехова

науковий співробітник

І.О. Кислицька

науковий співробітник

Т.З. Таранюк

науковий співробітник

Інститут олійних культур Національної академії аграрних наук

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

У статті розглянуто динаміку рівня рентабельності основних олійних культур (соняшнику, сої, ріпаку). Досліджено вплив показників (урожайність, собівартість, ціна реалізації) на економічну ефективність вирощування соняшнику, сої, ріпаку шляхом проведення регресійного аналізу.

Ключові слова: рівень рентабельності, економічна ефективність виробництва, ціна реалізації, собівартість, регресійний аналіз.

I. Вступ

Проблема підвищення економічної ефективності виробництва олійних культур зумовлена потребою вирішення питання щодо забезпечення продовольчої безпеки країни, зростання доходності сільськогосподарських товаровиробників, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Тому актуальною сьогодні є проблема подальшого підвищення рівня економічної ефективності цієї галузі як визначального фактора економічного й соціального розвитку суспільства.

Істотний внесок у дослідження питань економічної ефективності ринку олійних культур зробили своїми працями українські учені, а саме П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та ін., проте недостатньо дослідженими залишаються напрями його перспективного розвитку.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення основних чинників, які впливають на рівень ефективності виробництва соняшнику, сої, ріпаку.

III. Результати

Ефективність виробництва – це економічна категорія, у якій виявляється найважливіший аспект діяльності підприємства – його результативність. Узагальнювальним показником економічної ефективності сільськогосподарського виробництва є рентабельність, що розраховується шляхом зіставлення валового доходу або прибутку з витратами. На основі аналізу середнього рівня рентабельності можна визначити, які види продукції забезпечують прибуткову діяльність виробників.

Аналіз даних Державної служби статистики України за 2008–2010 рр. по Україні та за регіонами показав, що серед основних олійних культур найбільший рівень рентабельності має насіння соняшнику – 64,7%, на другому місці – ріпак – 26,6%, на третьому – соя – 16,4% (табл. 1).

Середня рентабельність виробництва насіння соняшнику щороку збільшується: 64,7% у 2010 р. порівняно з 23,1% у 2008 р. Аналіз рівня рентабельності за природно-кліматичними зонами характеризується позитивною динамікою. Найвищу рентабельність виробництва соняшнику зафіксовано у Степовій зоні України у 2010 р. – на рівні 69,9%, що на 20,2 та 29,2% більше, ніж у Лісостеповій зоні та зоні Полісся, відповідно.

Аналіз рівня рентабельності виробництва сої демонструє коливання цього показника як в Україні, так і за природно-кліматичними зонами. Динаміка загального рівня рентабельності сої в Україні нестабільна. Так, у 2010 р. він становив 16,4%, що на 15,1% більше, ніж у 2008 р., але менше, ніж у 2009 р., на 17,7%. Серед природно-кліматичних зон найвищий рівень рентабельності виробництва сої зафіксовано в Степовій зоні України. Так, у 2010 р. цей показник становив 24,54%, що на 7,14% більше, ніж у 2008 р., але менше, ніж у 2009 р., у 2,5 раза.

Рівень рентабельності виробництва ріпаку показав, що в Україні відбулося її зниження на 24,7% (з 51,3% у 2008 р. до 26,6% у 2010 р.). Аналогічна тенденція склалася за природно-кліматичними зонами за означений період: у зоні Степу – з 59 до 26,3%, у

зоні Лісостепу – з 46,8 до 10,9%, у зоні Полісся – з 47,5 до 16,3%.

Таблиця 1

**Рентабельність виробництва
основних олійних культур сільськогосподарськими підприємствами України
за 2008–2010 рр.***

Регіони	Рівень рентабельності (збитковості),%			збільшення, зменшення (–)
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
Соняшник				
СТЕП	23,10	42,30	69,89	46,79
ЛІСОСТЕП	11,00	40,40	49,74	38,74
ПОЛІССЯ	–22,40	22,80	40,71	63,11
УКРАЇНА	18,40	41,40	64,70	46,30
Ріпак				
СТЕП	59,00	27,10	26,33	–32,67
ЛІСОСТЕП	46,80	15,80	10,91	–35,89
ПОЛІССЯ	47,50	38,40	16,31	–31,19
УКРАЇНА	51,30	23,80	26,60	–24,70
Соя				
СТЕП	17,40	62,10	24,54	7,14
ЛІСОСТЕП	–5,50	21,00	6,18	11,68
ПОЛІССЯ	–21,80	32,70	1,96	23,76
УКРАЇНА	1,30	34,10	16,40	15,10

*За даними Державної служби статистики.

Об'єктивне обґрунтування ефективності виробництва основних олійних культур потребує детального аналізу виробничих чинників. Це дасть змогу виявити невикористані резерви у виробництві конкурентоспроможної продукції. При вивченні економічної ефективності ряд дослідників пропонують застосовувати регресійний аналіз, узагальнювальні багатофакторні показники. Визначення інтегрального показника ефективності, на думку Б.І. Смагіна, – це зведення різномірних показників, що дасть змогу дослідити вплив кожного показника на єдину величину, в нашому випадку – ефективність виробництва – його рентабельність [4, с. 18].

Проведення аналізу економічної ефективності виробництва основних олійних культур здійснювалося із застосуванням таких показників: урожайність, собівартість, дохід від реалізації, рівень рентабельності на основі статистичних даних 2010 р.

Аналіз результатів групування областей України залежно від урожайності показав, що зростання урожайності зумовлює підвищення загального рівня економічної ефективності виробництва соняшнику. Водночас собівартість не є ключовим критерієм зростання економічної ефективності (табл. 2).

Таблиця 2

**Економічна ефективність
виробництва соняшнику в регіонах України
залежно від рівня урожайності у 2010 р.**

Показники	Групи областей за урожайністю, ц/га				
	10,4–13,0	13,1–14,6	14,7–16,7	16,8–18,9	19,0–20,9
Кількість областей у групі	6	6	7	4	2
Середня урожайність, ц/га	11,3	13,7	15,4	17,3	20,3
Середня площа, тис. га	112,10	210,68	222,90	161,75	190,95
Повна собівартість, грн/ц	221,30	185,95	215,94	204,95	184,01
Ціна реалізації, грн/ц	306,8	302,60	307,88	315,61	311,32
Прибуток, грн/ц	85,5	116,65	91,95	110,66	127,31
Рентабельність, %	43,8	66,3	47,4	57,4	69,2

Так, у 1-й групі (урожайність 11,3 ц/га) рівень рентабельності дорівнює 43,8%, у 2-й групі (урожайність 13,7 ц/га) – 66,3%, в 3 та 4-й групах (урожайність 15,4 та 17,3 ц/га) рівень рентабельності нижчий, ніж у 2-й групі, на 18,9 та 8,9% за рахунок зростання повної собівартості на 29,99 та 19,0 грн/ц, відповідно.

Графічний аналіз взаємовпливу різних економічних показників дає змогу зробити

висновки, що в 5-й групі середня урожайність становить 20,3 ц/га, що більше, ніж у першій групі, на 180%. Це привело до зниження повної собівартості на 83,2% та збільшення рівня рентабельності на 158% у 5-й групі порівняно з першою групою. На основі показників економічної ефективності виробництва насіння соняшнику здійснено графічний аналіз взаємовпливу різних економічних показників (рис. 1–3).

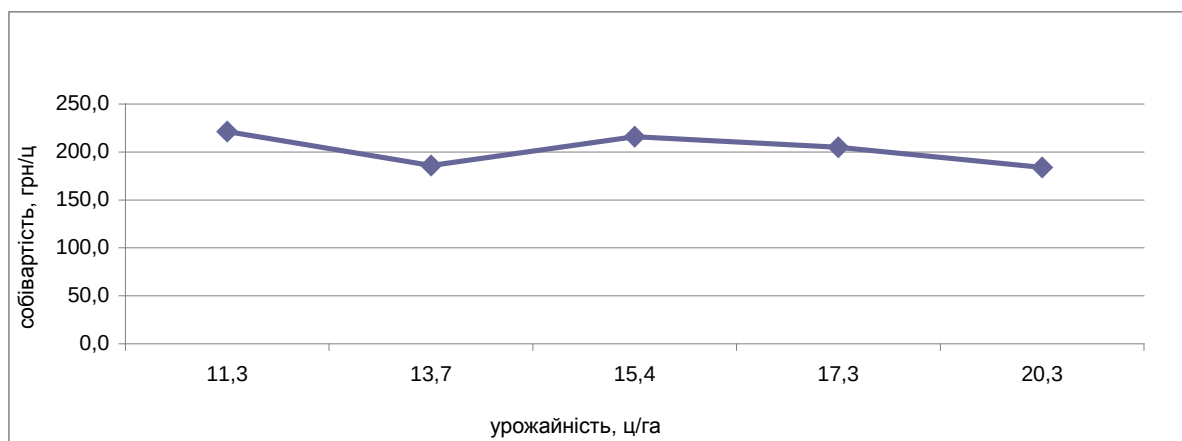


Рис. 1. Залежність собівартості соняшнику від урожайності

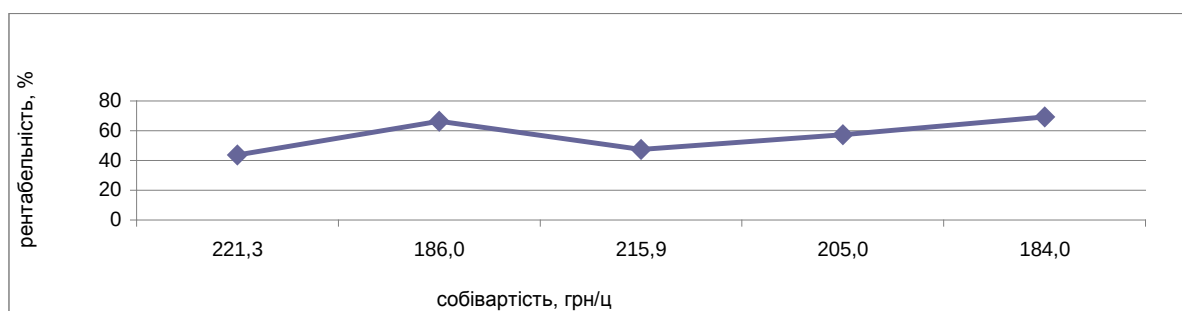


Рис. 2. Залежність рентабельності соняшнику від собівартості

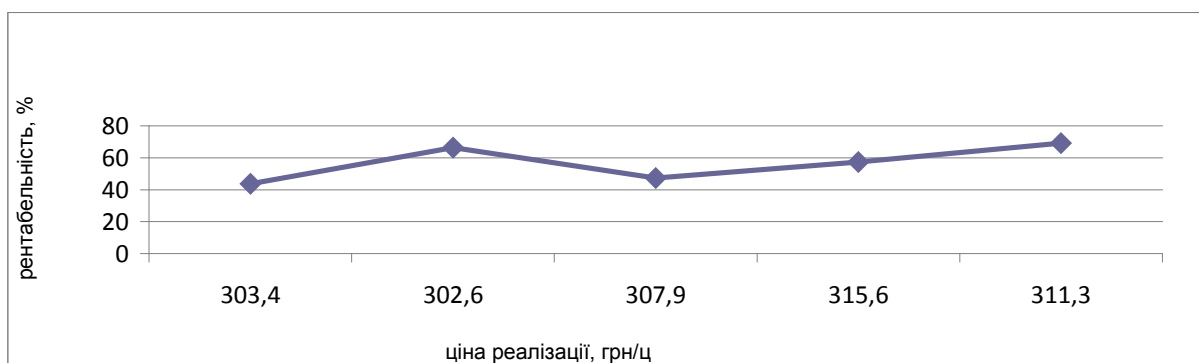


Рис. 3. Залежність рентабельності соняшнику від ціни реалізації

Групування регіонів України залежно від рівня урожайності сої за основними економічними показниками виробництва у 2010 р. показало, що зростання урожайності сої прямо впливає на збільшення прибутку, рентабельності тощо.

В областях 1-ї групи, в якій рівень урожайності сої коливається від 4,3 до 10,7 ц/га,

отримано збиток на рівні 15,1 грн/ц, повна собівартість 1 ц найвища – 268,7 грн. Рівень середньої рентабельності виробництва по групах зростає залежно від зростання врожайності. Найвищий рівень рентабельності (23,4%) – у 5-й групі (табл. 3).

Таблиця 3

**Економічна ефективність виробництва сої в регіонах України
залежно від урожайності за 2010 р.**

Показники	Групи областей за врожайністю, ц/га			
	4,3–10,7	10,8–17,1	17,2–23,5	23,6–29,9
Кількість областей у групі	6	11	5	3
Середня урожайність, ц/га	7,3	14,1	19,6	27,4
Середня площа, тис. га	20,8	51,6	42,5	43,8
Повна собівартість, грн/ц	268,7	235,7	223,2	208,8
Ціна реалізації, грн/ц	253,6	262,2	264,5	256,6
Прибуток, грн/ц	-15,1	26,4	41,3	47,8
Рентабельність, %	1,4	13,3	18,9	23,4

Аналіз групування свідчить про односпрямовану залежність між витратами на виробництво та урожайністю сої. Залежність

показника виробничої собівартості 1 ц сої від урожайності є оберненою: чим вища врожайність, тим нижча собівартість (рис. 4–6).

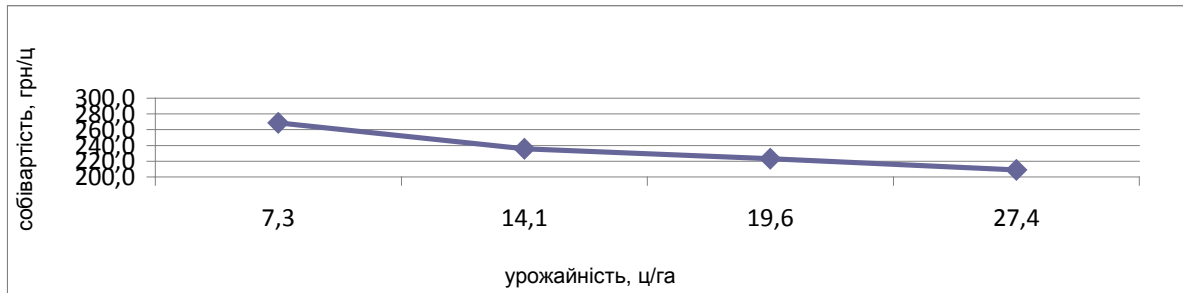


Рис. 4. Залежність собівартості сої від урожайності

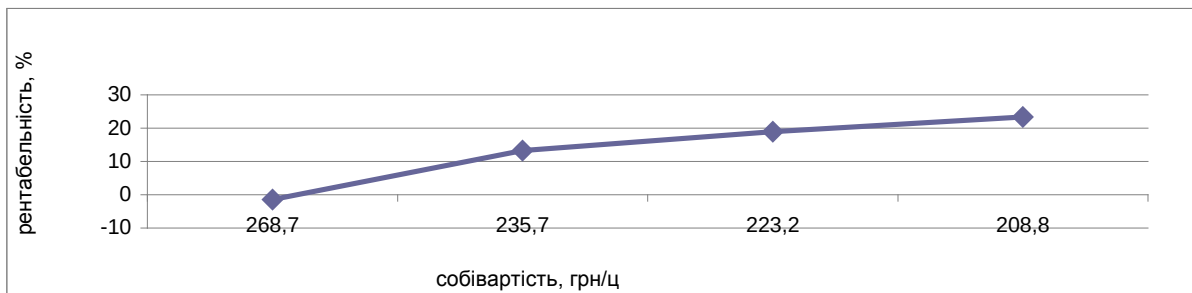


Рис. 5. Залежність рентабельності сої від собівартості

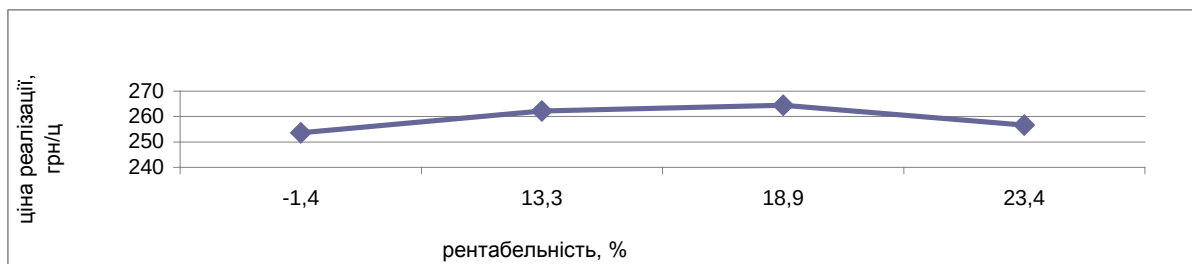


Рис. 6. Залежність рентабельності сої від ціни реалізації

Встановлено позитивний вплив зростання урожайності культури на зниження собівартості виробництва сої. Рентабельність виробництва не прямолінійно залежить від ціни реалізації, так, у 4-й групі рентабельність найвища (23,4%), але ціна реалізації 1 ц нижча (256,6 грн/ц), ніж у 2 і 3-й групах. Рентабельність виробництва сої обернено залежить від собівартості 1 ц: чим нижча собівартість, тим вища рентабельність. У 4-й групі середня урожайність сої становить 27,4 ц/га, що більше, ніж у 1-й групі, у 3,7 раза. Це привело до зниження повної собівартості сої на 77,8% та збільшення рівня рентабельності в 16,7 раза в 4-й групі порівняно з 1-ю групою.

Групування регіонів України залежно від рівня урожайності й основних економічних показників виробництва за 2010 р. показало, що зростання урожайності ріпаку приводить до зниження собівартості та зростання прибутку й рентабельності.

У 1-й групі з рівнем урожайності ріпаку від 10,0 до 13,4 ц/га отримано збиток 30,3 грн/ц. Повна собівартість 1 ц ріпаку найвища і становить 295,5 грн. Прибуток та рентабельність виробництва ріпаку із підвищенням урожайності суттєво зростають. Середній рівень рентабельності виробництва по групах зростає залежно від зростання урожайності, найвищий рівень рентабельності (53,3%) – у 5-й групі (табл. 4).

Залежність показника повної собівартості виробництва 1 ц ріпаку від урожайності є оберненою. Але є виняток – 3-тя група, в якій при збільшенні урожайності зросла й собівартість, а рівень рентабельності збільшився за рахунок зростання ціни реалізації.

На основі показників економічної ефективності виробництва ріпаку здійснено графічний аналіз взаємовпливу різних економічних показників (рис. 7–9).

**Економічна ефективність виробництва ріпаку в регіонах України
залежно від урожайності за 2010 р.**

Показник	Групи областей за врожайністю, ц/га			
	10,0–13,4	13,5–16,8	16,9–20,2	20,3–23,7
Кількість областей у групі	4	9	10	2
Середня урожайність, ц/га	11,7	15,4	18,0	23,4
Середня площа, тис. га	5,9	47,9	34,9	29,1
Повна собівартість, грн/ц	295,5	236,9	242,6	235,1
Ціна реалізації, грн/ц	265,2	276,8	288,4	369,2
Прибуток, грн/ц	-30,3	39,9	45,8	134,1
Рентабельність, %	-5,8	18,8	18,9	53,3



Рис. 7. Залежність собівартості ріпаку від урожайності

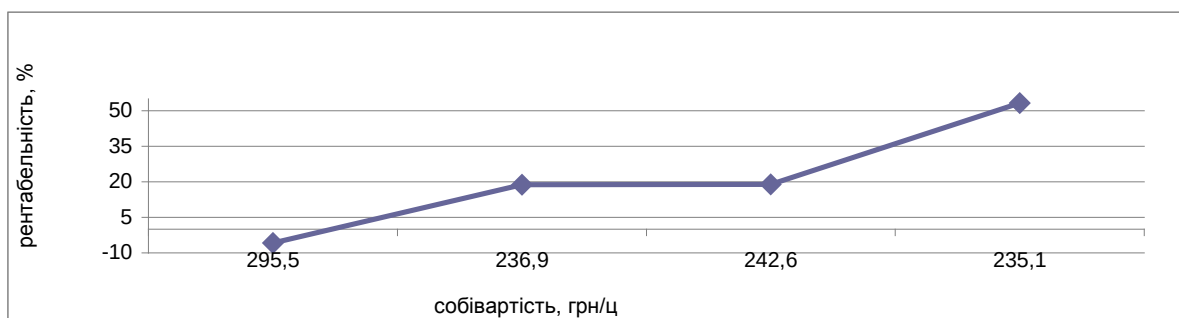


Рис. 8. Залежність рентабельності ріпаку від собівартості

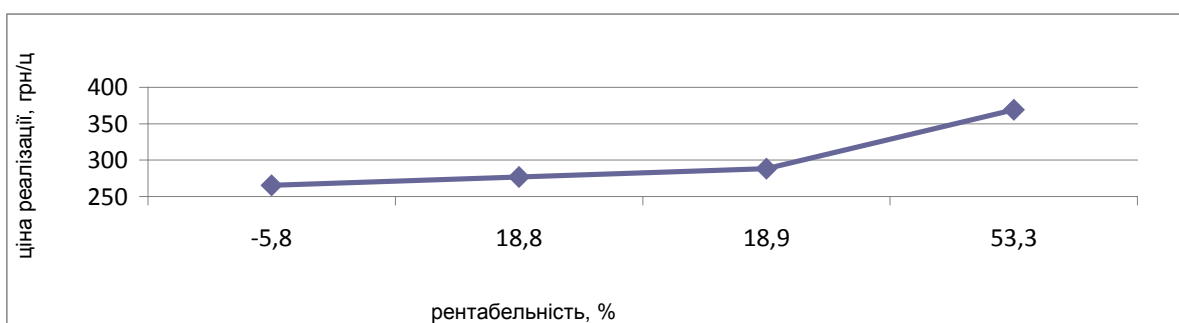


Рис. 9. Залежність рентабельності ріпаку від ціни реалізації

У 4-й групі середня урожайність становить 23,4 ц/га, що більше, ніж у 1-й групі, у 2 рази. Це привело до зниження повної собівартості на 79,6% та збільшення рівня рентабельності в 9 разів у 4-й групі порівняно з 1-ю групою.

Отже, збільшення урожайності соняшнику на 1% приводить до зменшення повної собівартості на 0,6% та підвищує рівень рентабельності на 0,9%; збільшення урожай-

ності сої на 1% приводить до зменшення повної собівартості в середньому на 1,7% та підвищує рівень рентабельності на 4,8%; збільшення урожайності ріпаку на 1% приводить до зменшення повної собівартості в середньому на 0,6% та підвищує рівень рентабельності в середньому на 3,1%.

IV. Висновки

Отже, найбільш рентабельною серед олійних культур є соняшник. Рентабельність

виробництва соняшнику в Україні зросла на 46,3% протягом 2008–2010 рр. до рівня 64,7%, сої – на 15,1% до рівня 16,4% у 2010 р. Рівень рентабельності виробництва ріпаку знизився на 24,7% і становив у 2010 р. 26,6%. З-поміж природно-кліматичних зон України найвищий рівень рентабельності виробництва соняшнику в 2010 р. зафіксовано в зоні Степу – 69,89%, що на 20,15 та 29,18% більше, ніж у зоні Лісостепу та зоні Полісся, відповідно. Рентабельність виробництва сої у 2010 р. найвища в зоні Степу – 24,54%, що на 18,4% більше, ніж у зоні Лісостепу. Нерентабельним є вирощування сої у зоні Полісся із середнім показником 1,96%.

Встановлено, що навіть при зниженні урожайності та підвищенні собівартості виробництва основних олійних культур (соняшник, соя, ріпак) залишається рентабельним, оскільки ціна реалізації перевищує собівартість одиниці продукції. Так, за підсумками 2010 р. середньозважена ціна за три роки 1 ц насіння соняшнику перевищувала його середньозважену собівартість за три

роки в 1,5 раза, сої – в 1,2 раза, ріпаку – в 1,2 раза, що свідчить про ефективність виробництва основних олійних культур.

Список використаної літератури

1. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / [за ред. М.В. Зубця та ін.]. – К. : Аграрна наука, 2010. – 986 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2001. – 1008 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : ІЗМН, 1996. – 512 с.
4. Дробот В.І. Бізнес-план сільськогосподарського підприємства : навч. посіб. / В.І. Дробот, В.П. Мартянов, М.Ф. Соловйов, А.В. Токар, В.І. Шиян, Р.Д. Залюбовська ; Харк. нац. аграр. ун-т. – Х., 2002. – 330 с.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

Чехова И.В., Кислицкая И.А., Таранюк Т.З. Экономическая эффективность производства основных масличных культур в Украине

В статье рассмотрена динамика уровня рентабельности основных масличных культур (подсолнечник, соя, рапс). Исследовано воздействие показателей (урожайность, цена, стоимость реализации) на экономическую эффективность выращивания подсолнечника, сои, рапса путем использования метода регрессионного анализа.

Ключевые слова: уровень рентабельности, экономическая эффективность производства, цена реализации, себестоимость, регрессионный анализ.

Chekhova I., Kislitskaya I., Taranyuk T. Economic efficiency of production of basic oil-bearing cultures is in Ukraine

This article focuses on the dynamics of the level of profitability of oilseed crops (sunflower, soybean, oilseed rape). Influence of indexes is investigational (productivity, price, cost of implementation) on economic efficiency of sunflower, soy, canola through the use of regression analysis.

Key words: profitability, economic efficiency of production, selling price, cost, regression analysis.

УДК 536.72(477)

Є.В. Шулюк

аспірант
Донецький державний університет управління**ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано основи регуляторної політики та визначено напрями вдосконалення її формування в забезпеченні системи управління енергозбереженням України.

Ключові слова: регуляторна політика, енергозбереження, формування, управління.

I. Вступ

Розвиток суспільства супроводжується етапами його становлення, кожному з яких притаманні особливі, властиві йому форма та методи регулювання. Необхідність регулювання економічних процесів зумовлюється стихійним характером ринкової саморегуляції та потребою створення організаційної структури держави та правової бази щодо управління розвитком національної економіки.

Природне виснаження родовищ енергетичних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, збільшення обсягу промислового виробництва та, як наслідок, збільшення обсягів споживання енергії зумовлюють доцільність упровадження енергоощадних технологій у всі сектори та етапи створення та розподілу ВВП економіки.

У світовій практиці енергоощадні технології вже не є технологіями майбутнього, сьогодні вони є частиною механізмів державного регулювання економічних систем. В Україні енергозбереження є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки як умова забезпечення її енергоефективності, воно визначене як найважливіший чинник, що є складовою інноваційно-інвестиційного напрямку її розвитку.

Вагомий внесок у становлення основ і механізмів управління енергозбереженням зробили праці вчених В.А. Жовтянського, Д.В. Зеркалова, М.В. Ковалка, М.М. Кулика, В.В. Микитенка, О.В. Овсієнко, А.В. Праховника, Т.В. Сердюк, Б.С. Стогнія, О.М. Суходолі, В.Е. Тонкаля, І.А. Франчука, А.К. Шидловського, Ю.І. Шульги та ін. Водночас, урахувавши наукові здобутки в цьому напрямі, відсутні розгляд енергозбереження як окремої системи та, на основі цього, визначення основ формування регуляторної політики в забезпеченні її управління.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження теоретичних і законодавчих основ здійснення регулятор-

ної політики та визначення напрямів удосконалення процесу її формування щодо забезпечення системи управління енергозбереженням.

III. Результати

Регулювання як функція управління будується на принципах, що визначають спеціалізацію, ієрархію, рамки контролю та організаційну структуру, на якій будується здійснення регуляторної політики. Розгляд системних засад державного управління авторами [2, с. 36] виокремлює як один з принципів регулювання принцип ресурсозбереження, передбачає загальний підхід, за якого вирішення проблем, у тому числі управлінських, досягається при мінімальних витратах наявних ресурсів (людських, інформаційних, фінансових, матеріальних, часових). Цей принцип набуває характеру глобального внаслідок значного скорочення природних ресурсів землі на фоні високих темпів зростання кількості її населення.

Вичерпним визначенням є трактування державного регулювання як економічного методу державного управління, який є системою типових заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, що здійснюються відповідними державними органами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до постійно змінюваних умов [6, с. 46]. Також автор дослідження виокремлює об'єкти державного регулювання економіки: діловий економічний цикл, господарська структура, умови нагромадження, грошовий обіг, платіжний баланс, ціни, зайнятість, умови конкуренції, наукові дослідження, соціальна політика, підготовка й перепідготовка кадрів, навколишнє середовище, зовнішньоекономічна діяльність.

Проявом державного регулювання економіки є її регуляторна політика.

Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" [4] визначає державну регуляторну політику як напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового

регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

Виходячи з аналізу наукових праць у сфері регулювання економічних систем, регуляторна політика держави в системі управління енергозбереженням (СУЕ) складається з:

- нормативно-правового забезпечення, що в сукупності становить законодавчий та категорійно-понятійний апарат системи управління енергозбереженням;
- організаційно-інституційного забезпечення;
- ресурсного забезпечення (економічне та фінансове);
- структурного регулювання (оптимізація структури виробництва, стимулювання нових видів енергетики);
- інформаційного забезпечення.

Регуляторний вплив держави здійснюється в межах законодавчої та нормативно-правової основи, що складається із законів, положень, постанов та інших регуляторних актів державних органів влади, що визначають напрями реалізації енергетичної політики.

Відповідна система державно-політичних рішень, через яку виявляється державна регуляторна політика, має формальні та змістовні ознаки. Перші – це склад і супідпорядкованість державно-політичних рішень. До складу системи державно-політичних рішень, що утворюють державну регуляторну політику, ми зараховуємо Конституцію України, національні закони, міжнародні конвенції, які є частиною національного законодавства, а також найважливіші підзаконні та індивідуальні акти. Видання підзаконних та індивідуальних актів зумовлено тим, що юридичний закон як загальне правило поведінки після свого формування та прийняття законодавцем втілюється в життя шляхом розроблення та прийняття управлінських рішень з приводу конкретних одиничних випадків і справ, оскільки закон (загальне) не може охоплювати всю багатоманітність життєвих ситуацій (особливе й одиничне), які підлягають урегулюванню, впорядкуванню правовими приписами [7, с. 91].

Основними регуляторними актами в напрямі енергозбереження в Україні є:

- Закон України “Про енергозбереження”;
- Закон України “Про електроенергетику”;

- Закон України “Про альтернативні джерела енергії”;
- Постанова Кабінету Міністрів України “Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року”;
- Закон України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності”.

Регуляторна політика також базується на посланнях Президента України, постановах та розпорядженнях Кабінету Міністрів України, інших регуляторних актах складових СУЕ.

Організаційно-інституційне забезпечення являє собою структуру побудови органів державної влади, вузькоспеціалізованих інституцій та економічних суб'єктів енергозбереження, що функціонує на основі певних взаємозв'язків та ієрархічної підпорядкованості.

Головним координаційним органом у СУЕ є Кабінет Міністрів України, що здійснює його організаційне регулювання.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України здійснює моніторинг та управління розвитком паливно-енергетичного комплексу, контролює дотримання державних інтересів у енергетичному секторі. Цей орган бере участь у розробці державного бюджету, розвитку економіки та соціальних програм, а також сприяє розвитку використання нетрадиційних джерел енергії.

Окремо слід зазначити значення Держенергонагляду в СУЕ, адже він є органом, що здійснює контроль за ефективним споживанням ПЕР та енергетичною системою України взагалі.

Ресурсне забезпечення СУЕ є важливою умовою розвитку енергозбереження, адже саме фінансові ресурси є основою впровадження енергоощадних технологій.

Згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2030 р. [3, с. 107–108], фінансування розвитку галузей ПЕК передбачається за рахунок:

- оптимізації цінової та тарифної політики та доведення інвестиційної складової тарифу на енергоносії з урахуванням цільової надбавки до рівня, що забезпечує достатню інвестиційну привабливість проектів;
- законодавчого запровадження прискореної амортизації основних фондів паливно-енергетичного комплексу, забезпечивши при цьому цільове використання амортизаційного фонду;
- залучення коштів від реструктуризації та погашення боргових зобов'язань минулих років учасників енергоринку відповідно до Закону України “Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу”;

- державних коштів відповідно до обсягів, визначених чинним законодавством і бюджетом розвитку на відповідний рік;
- удосконалення бюджетної, податкової, рентної політики, зокрема, визначення частки прибутку та рентних платежів на інновацію, що сприятиме стабілізації фінансового стану підприємств і активізації інвестиційної політики в паливно-енергетичному комплексі;
- розширення залучення зовнішніх кредитних ресурсів та інвестицій, зокрема, для реалізації програми інтеграції Об'єднаної енергосистеми України до Європейського Союзу.

Крім того, ресурси для розвитку енергоефективності й енергозбереження лежать у площині наукових досліджень, інженерно-технологічних розробок, а також розвитку освіти та підготовки кадрів. Так, політика заохочення постачальних компаній до енергоефективності вимагає переходу на нові системи вимірювання. Адже економія й ефективне використання на етапі виробництва, передачі та споживання енергії в сучасному конкурентному світі передбачає нові стандарти [5, с. 49].

Структурне регулювання передбачає оптимізацію структури промисловості, ефективну структуру власності, стимулювання нових видів енергетики, що зумовить демонополізацію в енергетичному бізнесі та сприятиме підвищенню конкуренції на внутрішньому ринку країни.

Інформаційне забезпечення передбачає розвиток механізмів інформатизації всіх суб'єктів СУЕ, що дасть змогу підвищити інформаційну свідомість суспільства у необхідності енергозбереження.

Суб'єкти регуляторної політики СУЕ реалізують покладені на них функції за допомогою відповідних методів, що притаманні окремим її напрямам. У більшості країн застосовуються комбінації концепцій державного регулювання економіки, що зумовлює систематизацію провідних концепцій державного регулювання економіки. Аналіз літературних джерел свідчить, що методи державного регулювання енергозбереження як економічної системи поділяються на адміністративні (прямі) та економічні (непрямі). Адміністративними є регуляторна політика з ефективності використання ПЕР (нормування, стандартизація, сертифікація, маркування, енергетичні обстеження, штрафи та ін.). До економічних належать інструменти, регулятори та важелі реалізації фіскальної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної політики тощо (кредитування, податкові пільги та фінансування).

Згідно з Господарським кодексом України [1], основними засобами регулювального

впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є:

- державне замовлення;
- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікація та стандартизація;
- застосування нормативів і лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій і субсидій.

Таким чином, аналіз теоретичних і законодавчих основ здійснення регуляторної політики в СУЕ дає змогу зробити висновки, що її активне становлення розпочалося у другій половині 90-х рр. XX ст., вона є сформованою та комплексною. Проте, зважаючи на значні досягнення в законодавчому забезпеченні СУЕ, існує потреба в її подальшому вдосконаленні й узгодженні, адже законодавче забезпечення не відповідає очікуваним результатам в енергозбереженні. Задекларовані природоохоронні, технологічні, контрольні аспекти не набули широкого відображення в галузевих економічних політиках в Україні. При всій повноті забезпечення напрямів реалізації енергетичної політики, недосконалість правової основи СУЕ полягає у відсутності правових методів регулювання дотримання її положень.

Важливим залишається питання впровадження європейських стандартів у сфері енергозбереження в чинному законодавстві України, тому, безперечно, розвиток законодавства у цій сфері повинен відбуватися одночасно з удосконаленням механізму економічного регулювання в забезпеченні СУЕ, в тому числі з урахуванням нових наукових напрацювань та розвитку у сфері енергозбереження.

IV. Висновки

Виходячи з вищенаведеного, удосконалення формування ефективної регуляторної політики в забезпеченні системи управління енергозбереженням доцільно проводити з урахуванням таких напрямів:

- удосконалення механізмів фінансово-інвестиційного забезпечення для активізації впровадження розроблених енергоощадних технологій на різних рівнях і в різних галузях;
- чітка процедура та технологія контролю й законодавчий примус у забезпеченні відповідальності за ефективність використання ПЕР у всіх галузях національної економіки;
- розвиток інформаційного забезпечення СУЕ та підвищення рівня усвідомлення необхідності енергозбереження в суспільстві;

- запозичення, адаптація й упровадження зарубіжного досвіду та передових технологій в енергозбереженні.

Реалізація зазначених принципових положень дасть змогу оптимізувати регуляторний вплив держави у забезпеченні СУЕ та підвищити енергетичну ефективність національної економіки.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Державне управління : курс лекцій / В.Д. Бакуменко, Д.І. Дзвінчук, О.С. Поважний. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2011. – 536 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/fin38530.html.
4. Закон України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
5. Зеркалов Д.В. Правова основа енергозбереження : довідник / Д.В. Зеркалов. – К. : КНТ, 2007. – 400 с. – (Серія: “Енергозбереження в Україні”).
6. Малиновський В.Я. Словник термінів і понять з державного управління / В.Я. Малиновський. – К. : Атіка, 2005. – 240 с.
7. Юлдашев О.Х. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні / О.Х. Юлдашев. – К. : МАУП, 2005. – 336 с.

Стаття надійшла до редакції 03.05.2012 р.

Шулюк Е.В. Формирование регуляторной политики в обеспечении системы управления энергосбережением Украины

В статье проанализированы основы регуляторной политики и выявлены направления совершенствования ее формирования в обеспечении системы управления энергосбережением Украины.

Ключевые слова: регуляторная политика, энергосбережение, формирование, управление.

Shuliuk E. Forming of regulator policy is in providing of control system energy-savang of Ukraine

In the article bases of regulator policy are analysed and directions of improvement of its forming are exposed in providing of control system by the energy-savings of Ukraine.

Key words: regulator policy, energy-savings, forming, management.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 336.71

О.Г. Дяченко

здобувач
Класичний приватний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ ЯК РІВНЯ ЗАПАСУ

У статті досліджено механізм управління ризиком ліквідності як запасу ресурсів комерційного банку. Отримано висновки щодо перспектив розвитку цієї тематики.

Ключові слова: ризик ліквідності, ліквідність як рівень запасу, “апетит до ризику”, агресивна стратегія, консервативна стратегія, капітал.

I. Вступ

Питання ризику ліквідності комерційних банків розглядали у своїх працях І.В. Волошин, Г.Т. Карчева, В.І. Міщенко, О.В. Пернарівський, але залишається певне коло завдань, що потребують подальшого дослідження та вдосконалення. Базуючись на дослідженнях у сфері системного аналізу та гармонізації економічних процесів і явищ таких учених, як А.В. Бакурова, О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, І.В. Крюкова, Л.Н. Сергєєва та ін., можна стверджувати про необхідність дослідження та розробки механізму управління ризиком ліквідності комерційного банку з позиції гармонізації.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробити механізм управління ризиком ліквідності банку з позиції запасу ліквідності та оцінити можливі перспективи розвитку цього напрямку.

III. Результати

У дослідженнях з питань управління ризиком ліквідності комерційного банку основними факторами впливу на ліквідність вважають депозитні та кредитні операції, за рахунок яких відбувається нагромадження коштів банку. Різниця максимального нагромадженого обсягу коштів $X_{\max}$ і мінімального нагромадженого обсягу коштів $X_{\min}$ називається розмахом R . Цей показник, з погляду оптимізації ліквідності комерційного банку, повинен прагнути до мінімуму при максимізації надходжень коштів. Отже, рівень показника $R(t)$ слугує характеристикою ризику ліквідності банку.

Для підтримки оптимального рівня ліквідності комерційного банку показник R має співвідноситись із значенням AR – “апетиту до ризику”.

“Апетит до ризику” – готовність та спроможність комерційного банку брати ризик у певному обсязі, тобто готовність банку ризикувати. Формальне, кількісне визначення “апетиту до ризику” лежить в основі процедур управління ризиком.

Значна кількість банків формує “апетит до ризику” шляхом виділення частки капіталу на покриття ризику, оскільки капітал банку виконує три основні функції: захисну, функцію забезпечення оперативної діяльності та регулятивну.

Оскільки підтримувати рівність між цими показниками досить складно, а в умовах конкуренції кожен банк прагне до динамічного розвитку, що безпосередньо пов'язаний з “апетитом до ризику” (1), то можна скористатися такою формулою:

$$R(\tau) = (\max_{1 \leq t \leq \tau} X(t, \tau) - \min_{1 \leq t \leq \tau} X(t, \tau)) \leq AR. \quad (1)$$

Алгоритм визначення ризику в цьому випадку має бути таким:

- у разі, якщо відхилення $X(t, \tau)$ від середнього обсягу пасивних рахунків має позитивне значення, то обсяг ризику надлишкової ліквідності складається із втрат, пов'язаних з невикористаними коштами банку. Для оцінювання втрат слід обсяг невикористаних коштів комерційного банку помножити на середній відсоток за активними операціями комерційного банку на ринку фінансових послуг (δ_1);
- якщо відхилення $X(t, \tau)$ від середнього обсягу пасивних рахунків має негативне значення, то для оцінювання втрат слід обсяг дефіциту коштів комерційного банку помножити на середній відсоток за пасивними операціями на міжбанківському кредитному ринку (δ_2);

- якщо відхилення $X(t, \tau)$ від середнього обсягу пасивних рахунків має нульове значення, то діяльність комерційного банку збалансована та не містить ризику ліквідності.

У такому разі середній загальний обсяг ризику ліквідності можна оцінювати за наведеною формулою, причому обсяг ризику має бути меншим або дорівнювати “апетиту до ризику”:

$$\frac{\delta_1 \times \max X(t, \tau) + \delta_2 \times \min X(t, \tau)}{2} \leq AR. \quad (2)$$

Гармонійність структури економічних систем забезпечує їх ефективність та життєздатність [1; 2]. Л. Фібоначі створив ряд, у якому кожне наступне число становило суму двох попередніх, при цьому чим далі пари чисел віддаляються від нуля, тим більше співвідношення двох сусідніх чисел відповідає “золотій пропорції” [3]. Ряди Фібоначі давали змогу вирішувати завдання, пов’язані з пошуком оптимальних рішень [4].

В Інституті проблем управління РАН розроблено концепцію гармонійного менеджменту, яка в завданнях управління ринковими системами застосовує принцип гармо-

нійної упорядкованості й узгодженості всіх складових систем як між собою, так і з зовнішніми факторами. Основну ідею (принцип) цієї концепції можна визначити так: “необхідною умовою стійкого еволюційного розвитку складної ринкової соціально-економічної системи є існування пропорцій “золотого перерізу” в її структурі” [5].

Загальний обсяг ризику (надлишку та дефіциту) ліквідності компенсується за рахунок внутрішнього резерву банку на покриття ризику ліквідності, який становить певний відсоток від регулятивного капіталу (K) комерційного банку. Для визначення частки капіталу, що використовується банком задля покриття ризику ліквідності, доцільним було б використання методу “золотого перерізу”. Причому банк має два можливі напрями розвитку стратегії управління капіталом задля визначення “апетиту до ризику”.

Для банку, що дотримується консервативної стратегії діяльності, схема покриття ризику ліквідності може мати такий вигляд (рис. 1).

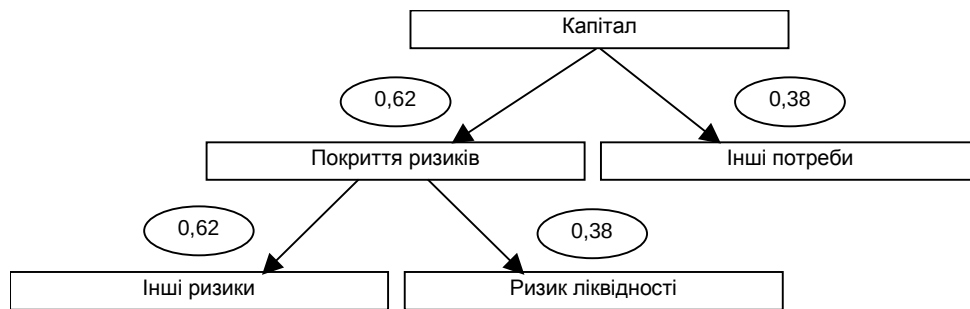


Рис. 1. Схема покриття ризику ліквідності для консервативної стратегії

У цьому випадку “апетит до ризику” визначається таким чином:

$$AR_K = 0,24K. \quad (3)$$

Для банку, що дотримується агресивної стратегії, схема покриття ризику ліквідності може мати такий вигляд (рис. 2).

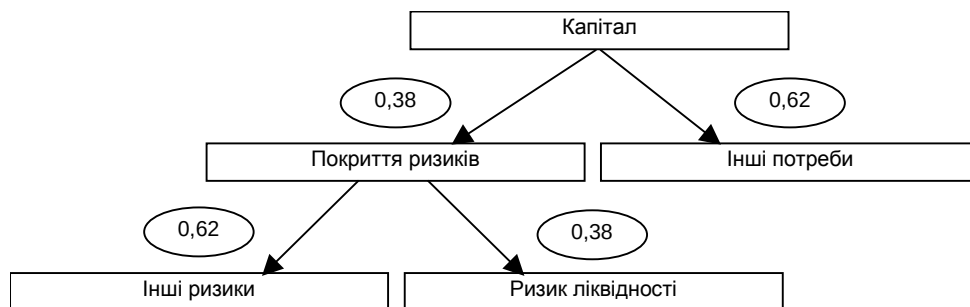


Рис. 2. Схема покриття ризику ліквідності для агресивної стратегії

“Апетит до ризику” за умови агресивної стратегії банку визначається таким чином:

$$AR_A = 0,15K. \quad (4)$$

Базуючись на цих двох стратегіях, банк може брати певний обсяг ризику за рахунок можливості його покриття певним обсягом “апетиту до ризику”.

На основі запропонованої моделі можна дослідити залежність обсягу запасу ліквідності від припливу та відпливу грошових коштів (табл. 1) АКБ “Н” протягом півроку за такими операціями: депозити фізичних осіб; депозити юридичних осіб; міжбанківське кредитування (пасив); міжнародне фінансування; кредити фізичних осіб; кредити юридичних осіб; міжбанківське кредитування (актив); цінні папери (актив).

Статистичні дані щодо припливу та відпливу коштів комерційного банку свідчать про те, що в розглянутий період очевидними є ситуації як надлишкового припливу коштів, так і надмірного їх відпливу, що позна-

чається на запасі ліквідності банку. При цьому вагомість таких коливань залежить не лише від величини абсолютних значень припливу або відпливу, а й від тривалості цих значень.

Таблиця 1

Вихідні дані щодо потоків грошових коштів банку

Дата	Приплив	Відплив	Дата	Приплив	Відплив
1	300756584,6	186750397,3	67	153428237,5	135637584,6
2	223425505,6	236249030,7	68	357357303,4	356215324,3
3	239364994	272544327,6	69	186818258	243100609,8
4	277920802,1	245983417,5	70	293944348,1	278297770,2
5	266627459,8	304761570,7	71	275191835	279839579,5
6	256348810	243301624,3	72	262378303,7	349583094,7
7	252034429,9	217577000,6	73	219073998,8	265126755,4
8	328292280,4	377220054,6	74	224459265,6	248459396,5
9	294812447,7	268013003,6	75	254610074,6	226140549,3
10	219287242,8	283109325	76	316199692,8	261415652,4
11	301958622,6	210486190,6	77	260522475,2	279849850,8
12	220338288,6	236404998,7	78	252971433,6	251870870,7
13	270033213,3	264163330,6	79	211140496,2	231631643,3
14	229105901,5	288544644,4	80	220840733,8	233037085
15	226016856,9	714269624,3	81	287846286,2	231123984,8
16	806842683,3	772497323,3	82	210381962,4	290484749,2
17	804033192,9	908247127,9	83	241237487,1	227762896,1
18	749391044,3	745276804,1	84	252459642,3	233588684,4
19	1312953270	869099646,5	85	233179299,2	244509038
20	874371679,4	900194787,8	86	242322049,4	304693155
21	834662793,4	792515936,6	87	313814502,8	308836973,8
22	1107269863	639736659,5	88	757585209	604629264,7
23	810262628,4	266902323,1	89	64787488,15	231639536,1
24	80241377,18	604790025,3	90	244022996,4	260613125,4
25	649409771,7	808136515,4	91	265748514,2	309975576,7
26	803916427,7	716369366	92	316667824,7	307854037,6
27	704305582,6	677321065,9	93	348037516,3	388882962,1
28	694569141,4	755604465,2	94	333006670,7	336084670,4
29	723530121,9	856705124,8	95	310431476,1	283832025,8
30	869279717,1	1353791094	96	331586045,1	303300815,7
31	864254455	692803264,5	97	326406246	299693285
32	716921250,3	625299392,3	98	329987248,9	351368421,1
33	624619315,6	917048565,4	99	286280833,4	288029946,4
34	678670245,8	623272764,3	100	335475529,2	333169501,5
35	623609993,3	612500066,2	101	346167998,3	389641872,5
36	648688476,2	697178655,5	102	537127609,9	385862769,4
37	654946000,8	624329033,1	103	284414337,7	319679755,2
38	1635295861	686381623,1	104	372084409,3	395786418,9
39	687116917,7	693702046,8	105	378961164	388624392,5
40	631258215	710461584,4	106	405826110,5	443989758,6
41	619000591,2	610088759,2	107	389991301,5	390451895,7
42	611685332,4	633621255,1	108	646917692,7	429152767,7
43	877235789,7	403203775,8	109	56512185,37	335402531,3
44	138955412,1	187240433,7	110	367351798,9	397416371,7
45	274405195,7	502131943	111	367435671,5	353513833,4
46	453583176,3	457334220,1	112	357273990,3	406521696,1
47	468365691,4	1358290279	113	404484053,5	422397961,4
48	482249120,3	460001817,4	114	488545721,6	370267451,1
49	478106284,5	496341720,4	115	421894133,6	466912329,5
50	475102818,8	512909740,8	116	407601844,8	376971465,5
51	510109900,4	735450396,7	117	386871180,8	376016383,4
52	629093443,9	524532143,1	118	362004014,1	380882308,8
53	454145367	505475992,1	119	386635406,1	359532820,1
54	400199884,1	437024727,8	120	407863719,5	407672258,1
55	472420270,5	436539358,9	121	358458978,2	365927248
56	454283458,1	424692549,8	122	360585078,9	403321642,7
57	349536721,4	357851759,5	123	660345344	422561174
58	421346964,9	160844786,3	124	321732845,1	349543764,7
59	199273839,5	216560790,8	125	310422802,2	265475751
60	270197418,6	211532900,4	126	160374624	154646360,8
61	162272644	162556242,7	127	52498026,3	65472829,87
62	139706051,8	184054413,6	128	75641289,4	89751874,99
63	166498636,3	187625457,4	129	450266750,8	474947363,8
64	205138688	152169267,8	130	601113063,1	283559749,6
65	523184090,5	633885091	131	67329665,1	31979356,7
66	169055860,2	125606602,5			

Базуючись на даних комерційного банку за 131 операційний день, визначено середньодобове надходження (приплив) за період, яке становить:

$$\langle \xi(in) \rangle_{\tau} = \frac{546830210,70}{131} = 416922368,02 \text{ \textit{грн}}. \quad (5)$$

Середньодобовий обсяг витрат (відплив) за 131 операційний день дорівнює:

$$\langle \xi(out) \rangle_{\tau} = \frac{54461272798,89}{131} = 415734906,86 \text{ \textit{грн}}. \quad (6)$$

Обсяг грошових коштів комерційного банку, що нагромадився за 131 операційний день, дорівнює:

$$X(\tau) = 131(416922368,02 - 415734906,86) = 155557411,81 \text{ \textit{грн}}. \quad (7)$$

Такий результат свідчить про нагромадження запасу ліквідності за 131 операційний день, що характеризує наявність надлишкових коштів банку задля здійснення активних операцій на фінансовому ринку або можливість банку заробити додаткові кошти на ринку міжбанківського кредитуван-

ня шляхом розміщення цього нагромадження. Для більш детального аналізу діяльності банку слід визначати щоденне нагромадження (дефіцит) запасу ліквідності. Для того, щоб визначити щоденне нагромадження (або дефіцит) запасу ліквідності, використовується формула (8) та дані табл. 1, результати розрахунків наведено в табл. 2.

$$X(t, \tau) = X(t) + \sum_{i=\tau+1}^{t+\tau} (\xi_1(i) + \xi_2(i)) - \sum_{i=1}^t (\xi_3(i) + \xi_4(i)). \quad (8)$$

Відзначимо, що табл. 2 містить розраховані дані щодо результатів нагромадження (дефіциту) коштів за результатами кожного операційного дня впродовж 131 дня, а також результати нагромадження (дефіциту) коштів перехідним залишком результату поточного операційного дня та дня, попереднього до поточного. Це дає можливість оцінити результативність діяльності комерційного банку не лише за окремий операційний день, а й за весь період аналізу даних щодо його ліквідної діяльності з реалізації активних-пасивних операцій на фінансовому, міжбанківському та фондовому ринках.

Таблиця 2

Результати розрахунку щоденного нагромадження (дефіциту) запасу ліквідності АКБ "Н"

Номер періоду	Щоденне нагромадження (дефіцит)	Нагромадження (дефіцит) за період	Номер періоду	Щоденне нагромадження (дефіцит)	Нагромадження (дефіцит) за період
1	114006187,3	114006187,3	67	17790652,96	-57423457,03
2	-12823525,09	101182662,2	68	1141979,01	-56281478,02
3	-33179333,58	68003328,61	69	-56282351,78	-112563829,8
4	31937384,59	99940713,2	70	15646577,88	-96917251,92
5	-38134110,84	61806602,36	71	-4647744,54	-101564996,5
6	13047185,69	74853788,05	72	-87204790,99	-188769787,4
7	34457429,31	109311217,4	73	-46052756,6	-234822544
8	-48927774,19	60383443,17	74	-24000130,89	-258822674,9
9	26799444,09	87182887,26	75	28469525,31	-230353149,6
10	-63822082,19	23360805,07	76	54784040,47	-175569109,2
11	91472432,07	114833237,1	77	-19327375,6	-194896484,8
12	-16066710,09	98766527,05	78	1100562,9	-193795921,9
13	5869882,7	104636409,8	79	-20491147,15	-214287069
14	-59438742,91	45197666,84	80	-12196351,19	-226483420,2
15	-488252767,4	-443055100,6	81	56722301,39	-169761118,8
16	34345360,02	-408709740,6	82	-80102786,83	-249863905,6
17	-104213935,1	-512923675,6	83	13474591,08	-236389314,6
18	4114240,21	-508809435,4	84	18870957,9	-217518356,7
19	443853623,1	-64955812,35	85	-11329738,85	-228848095,5
20	-25823108,38	-90778920,73	86	-62371105,64	-291219201,1
21	42146856,76	-48632063,97	87	4977529,02	-286241672,1
22	467533204	418901140	88	152955944,2	-133285727,9
23	543360305,3	962261445,2	89	-166852047,9	-300137775,8
24	-524548648,1	437712797,1	90	-16590128,99	-316727904,8
25	-158726743,7	278986053,5	91	-44227062,57	-360954967,4
26	87547061,69	366533115,2	92	8813787,1	-352141180,3
27	26984516,78	393517631,9	93	-40845445,79	-392986626,1
28	-61035323,84	332482308,1	94	-3077999,62	-396064625,7
29	-133175003	199307305,2	95	26599450,3	-369465175,4
30	-484511376,7	-285204071,5	96	28285229,43	-341179945,9
31	171451190,5	-113752881	97	26712960,97	-314466985
32	91621858,05	-22131022,97	98	-21381172,13	-335848157,1
33	-292429249,8	-314560272,8	99	-1749112,99	-337597270,1
34	55397481,53	-259162791,3	100	2306027,62	-335291242,5
35	11109927,07	-248052864,2	101	-43473874,17	-378765116,6
36	-48490179,3	-296543043,5	102	151264840,5	-227500276,1
37	30616967,64	-265926075,9	103	-35265417,49	-262765693,6

Номер періоду	Щоденне нагромадження (дефіцит)	Нагромадження (дефіцит) за період	Номер періоду	Щоденне нагромадження (дефіцит)	Нагромадження (дефіцит) за період
38	948914238,1	682988162,2	104	-23702009,6	-286467703,2
39	-6585129,18	676403033	105	-9663228,44	-296130931,7
40	-79203369,41	597199663,6	106	-38163648,09	-334294579,7
41	8911831,97	606111495,6	107	-460594,23	-334755174
42	-21935922,66	584175572,9	108	217764925	-116990249
43	474032013,9	1058207587	109	-278890345,9	-395880594,8
44	-48285021,61	1009922565	110	-30064572,87	-425945167,7
45	-227726747,3	782195817,9	111	13921838,15	-412023329,6
46	-3751043,8	778444774,1	112	-49247705,75	-461271035,3
47	-889924588,1	-111479813,9	113	-17913907,92	-479184943,2
48	22247302,92	-89232511,01	114	118278270,5	-360906672,7
49	-18235435,88	-107467946,9	115	-45018195,94	-405924868,6
50	-37806922,01	-145274868,9	116	30630379,29	-375294489,4
51	-225340496,3	-370615365,2	117	10854797,42	-364439691,9
52	104561300,9	-266054064,3	118	-18878294,73	-383317986,7
53	-51330625,15	-317384689,5	119	27102585,97	-356215400,7
54	-36824843,66	-354209533,1	120	191461,38	-356023939,3
55	35880911,57	-318328621,6	121	-7468269,75	-363492209,1
56	29590908,22	-288737713,4	122	-42736563,78	-406228772,8
57	-8315038,05	-297052751,4	123	237784170,1	-168444602,8
58	260502178,6	-36550572,81	124	-27810919,57	-196255522,4
59	-17286951,27	-53837524,08	125	44947051,17	-151308471,2
60	58664518,2	4826994,12	126	5728263,22	-145580208
61	-283598,71	4543395,41	127	-12974803,57	-158555011,5
62	-44348361,79	-39804966,38	128	-14110585,59	-172665597,1
63	-21126821,05	-60931787,43	129	-24680612,95	-197346210,1
64	52969420,23	-7962367,2	130	317553313,5	120207103,4
65	-110701000,5	-118663367,7	131	35350308,4	155557411,8
66	43449257,74	-75214109,99			

Відповідно до результатів розрахунків можна зробити висновок про наявність як нагромадження, так і дефіциту ліквідності. Так, за щоденними даними про нагромадження (дефіцит) запасу ліквідності (рис. 3) можна стверджувати, що найбільше абсолютне значення запасу становило 948914238,05 грн, а найгірше становище запасу ліквідності спостерігалось в 47-му періоді – 889924588,06 грн. За результатами нагромадження запасу ліквідності ме-

тодом перехідного залишку (рис. 4) найбільшим абсолютним значенням запасу є результат за 43-й період, який становить 1058207586,79 грн, а найгірше становище запасу ліквідності спостерігалось у 17-му періоді – 512923675,62 грн. Ці коливання пов'язані не лише з менеджментом банку, а й з глобальною фінансово-економічною кризою, яка негативно вплинула на активність діяльності вкладників та кредиторів банку.

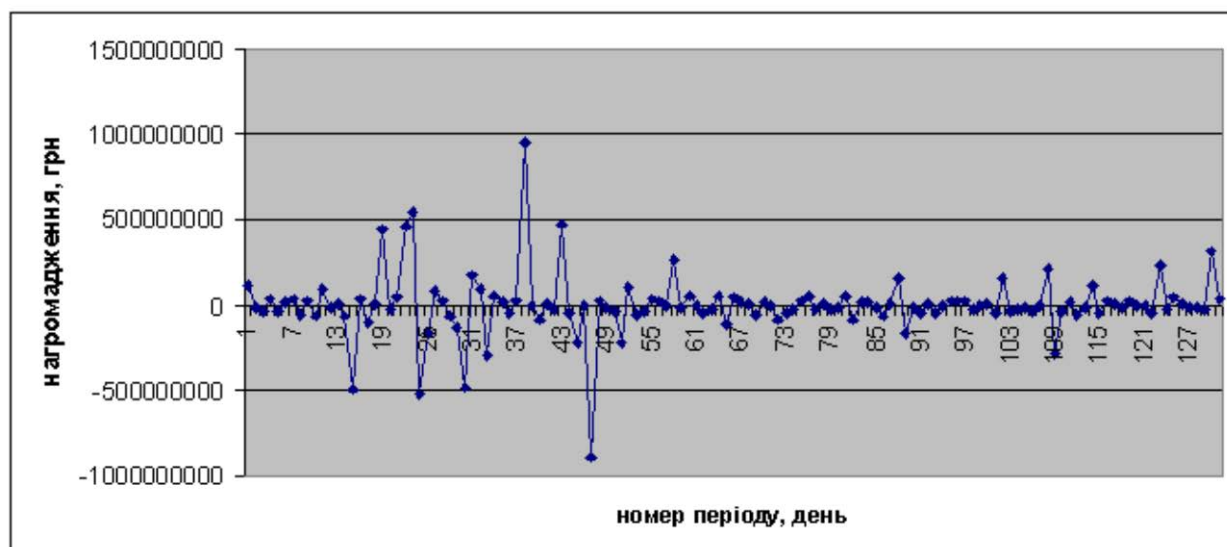


Рис. 4. Щоденне нагромадження ліквідності комерційного банку упродовж періоду

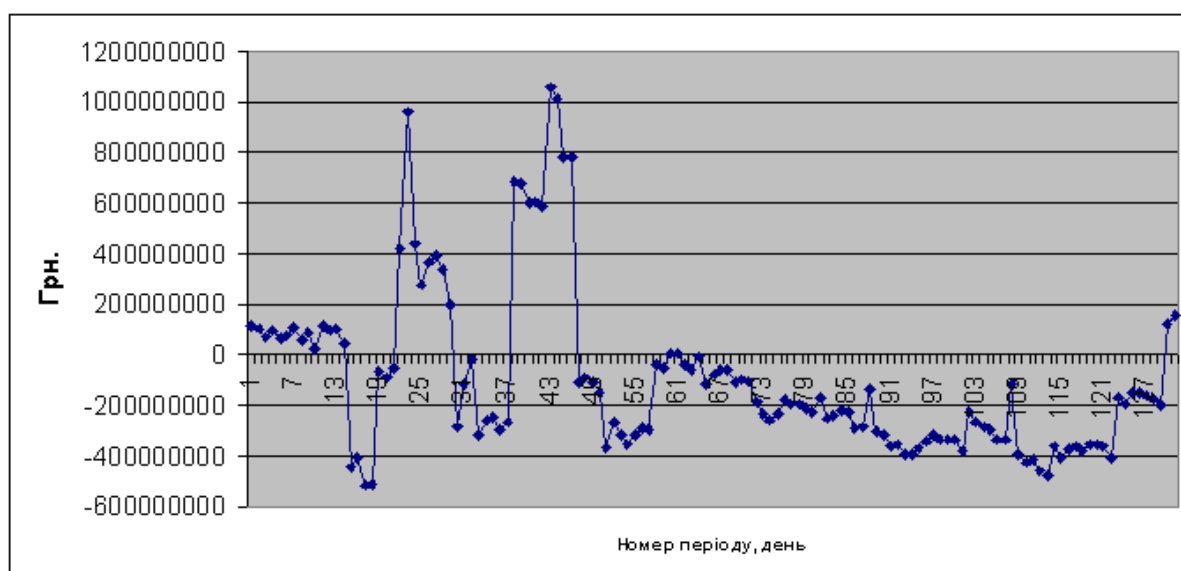


Рис. 5. Нагромадження ліквідності комерційного банку за період

Базуючись на результатах нагромадження (дефіциту) ліквідності за період (табл. 2), можна стверджувати, що максимально нагромаджений обсяг коштів $X_{\max}$ становить 1058207586,79 грн, а мінімально нагромаджений обсяг коштів $X_{\min}$ (найбільший дефіцит ліквідності) становить -512923675,62 грн. Виходячи з цього, розмах ризику ліквідності становить:

$$R(\tau) = 1058207586,79 - (-512923675,62) = 1571131262,41 \text{ грн.} \quad (9)$$

Застосовуючи алгоритм управління ризиком ліквідності, можна стверджувати, що апетит до ризику АКБ "Н" в 131-денний період мав бути визначеним з обсягу регулятивного капіталу, який становив 726119 тис. грн. Для консервативної стратегії банку "апетит до ризику" визначається таким чином:

$$AR_K = 0,24 \times 726119 = 174268560 \text{ грн.} \quad (10)$$

Для агресивної стратегії обсяг "апетиту до ризику" становить:

$$AR_A = 0,15 \times 726119 = 108917850 \text{ грн.} \quad (11)$$

Отримані значення "апетиту до ризику" для консервативної та агресивної стратегій мають відповідати нерівності (12). Оскільки відсоткова ставка на міжбанківському ринку становить 4,4% річних, а ставка за кредитами АКБ "Н" становить 21,65% річних, то для цієї ситуації маємо такі результати:

$$\frac{0,2165 \times 1058207586,79 + 0,0122 \times 512923675,62}{2} = 117679805,69 \text{ грн.} \quad (12)$$

У цій ситуації АКБ "Н" має дотримуватися консервативної стратегії управління ризи-

ком ліквідності, оскільки обсяг "апетиту до ризику" за агресивної стратегії не покриє загального обсягу ризику ліквідності на (117679805,69 – 108917850) 8761955,69 грн. А за умови консервативної стратегії обсяг "апетиту до ризику" повністю покриває ризик ліквідності, причому залишок "апетиту до ризику" становитиме (117679805,69 – 174268560) 56588754,31 грн і може бути перенесений на наступні періоди.

IV. Висновки

Таким чином, розроблена модель дає змогу отримати кількісні оцінки ризику ліквідності. Запропоновано критерій нагромадження сукупних активів банку та можливі стани цього критерію й управлінські рішення щодо їх покращення. Встановлено взаємозв'язок між рівнем ліквідності банку та "апетитом до ризику" при консервативній та агресивній стратегії діяльності комерційного банку. Слід зазначити, що при моделюванні ліквідності як запасу (нагромадження) присутня потокова складова, оскільки мінливість обсягів операцій банку та відсоткових ставок за ними має коротку тривалість.

Список використаної літератури

1. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія / Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов, С.О. Зульфугарова. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 200 с.
2. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання / [О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар, Н.І. Горшкова, І.В. Крючкова]; Інститут економіки та прогнозування НАН України / [І.В. Крючкова (ред.)]. – К.: Експрес, 2007. – 520 с.
3. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности /

- И.В. Прангишвили. – М. : Синтег, 2003. – 528 с.
4. Іванчук С.І. Аспекти зв'язку “золотого перетину” з життєвим циклом розвитку економічної системи [Електронний ресурс] / С.І. Іванчук // Вісник Національного транспортного університету. – 2008. – № 17. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008_17_1/85.pdf.
5. Склеповий Є. Інструменти запобігання фінансовим ризикам при здійсненні факторингових операцій комерційними банками / Є. Склеповий // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 70–75.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Дьяченко А.Г. Применение механизма управления риском ликвидности как уровня запаса

В статье исследован механизм управления риском ликвидности с точки зрения запаса ресурсов коммерческого банка. Получены выводы, касающиеся перспектив развития данной тематики.

Ключевые слова: риск ликвидности, ликвидность как уровень запаса, “аппетит к риску”, агрессивная стратегия, консервативная стратегия, капитал.

Dyachenko O. Application of the liquidity risk management as stock level

In this article investigational a mechanism of management by liquidity risk is from point of supply commercial bank resources. Received the conclusions about of development prospects.

Key words: liquidity risk, liquidity as inventory levels, “appetite for risk”, aggressive strategy, conservative strategy, capital.

УДК 519.86

П.В. Комазов

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет**КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розроблено концепцію управління економічною безпекою підприємства, застосування якої дає можливість апарату управління вчасно реагувати на дестабілізаційні впливи внутрішніх та зовнішніх загроз та приймати ефективні управлінські рішення.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, економіко-математичне моделювання, управління.

I. Вступ

Сучасні умови розвитку економіки України характеризуються значною кількістю чинників, яким притаманні невизначеність і дестабілізуючий характер дії. Внаслідок нестабільності умов зовнішнього середовища та виникнення екстремальних умов функціонування перед підприємствами постає необхідність набуття здатності до виживання й опору негативним впливам. Такі впливи становлять загрозу руйнування потенціалу підприємства, збільшують ризики управлінських рішень і являють собою загрози втрати підприємством економічної безпеки [2]. Тому діяльність підприємств потребує не лише забезпечення їх ефективного функціонування, а й розробки такої системи управління, за якої зміна чинників навколишнього середовища суттєво не впливала б на економічну діяльність суб'єктів господарювання.

Недостатня увага до ролі та місця економічної безпеки в системі управління підприємствами призводить до їх неадекватної реакції на небезпеки та загрози, що виникають у сучасному економічному середовищі.

Причини депресивного розвитку вітчизняних підприємств полягають в інерційності структури виробництва, що склалася, технологічній відсталості та фізичному зношенні основних фондів, у відсутності пріоритетів державної науково-промислової політики [3]. Тому набуває важливості проблема розробки ефективних механізмів підвищення економічної безпеки для підприємств України. Функціонування промислового підприємства, особливо за умов нестабільної економіки, значною мірою визначається надійністю системи управління економічною безпекою промислового підприємства, а тому дослідження згаданих проблем є важливим і актуальним.

Вагомий внесок у розвиток управління економічною безпекою на рівні підприємств

ва зробили В.В. Бандурін, Т.Г. Васильцева, В.М. Вовк, В.М. Геєць, С.Б. Довбня, В.В. Здрок, Т.С. Клебанова, Ю.Г. Лисенко, Р.А. Руденський, А.Г. Шаваєв та ін.

Зважаючи на значення результатів, отриманих цими вченими, необхідно відзначити, що питання, пов'язані з розробкою та впровадженням механізмів, які давали б змогу уявити процеси управління економічною безпекою підприємства у вигляді структурованого взаємопов'язаного комплексу завдань, вимагають подальшого удосконалення та розвитку. Тому розробка механізмів економічної безпеки підприємства є актуальною для економіки України.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка концептуальної схеми забезпечення економічної безпеки підприємства на основі аналізу показників економічної безпеки функціональних складових діяльності підприємства та моделювання оцінки рівня ЕБП в умовах нестабільного економічного середовища, яка дасть змогу запобігти можливості настання кризових ситуацій, що формуються під впливом різних загроз, та підвищити ефективність функціонування підприємства.

III. Результати

Формування концепції економічної безпеки підприємства є досить актуальною проблемою, оскільки в цей час держава прямо не здійснює управління діяльністю підприємств, а тільки регулює їхню діяльність за допомогою правових, економічних і соціальних заходів, за допомогою прямого (нормативні акти, положення тощо) і непрямого (податкова система, цінова та фінансово-кредитна політика тощо) регулювання.

Концепція формування та наступного функціонування механізму економічної безпеки підприємства (рис.) базується на розумінні сутності економічної безпеки підприємства як підсистеми регіональної економіки, як сукупності його властивостей, які забезпечують прогресивний розвиток в умовах дестабілізуючого впливу різноманітних видів загроз [1; 4]. Виходячи з цього,

концепцією механізму економічної безпеки підприємства передбачається, що керівництвом підприємства має бути сформульована система його пріоритетних інтересів, виявлені інтереси суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють з ним, та обрані такі форми і способи гармонізації або узгодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства із цими суб'єктами забезпечили його прибуткову роботу [5].

Концепція формування та дії механізму забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає, що такий механізм є гнучкою, інтегрованою та відкритою системою, яка охоплює принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми і моделі, за допомогою яких забезпечується в тій або іншій формі гармонізація всіх сфер діяльності підприємства й інтересів взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища [7].

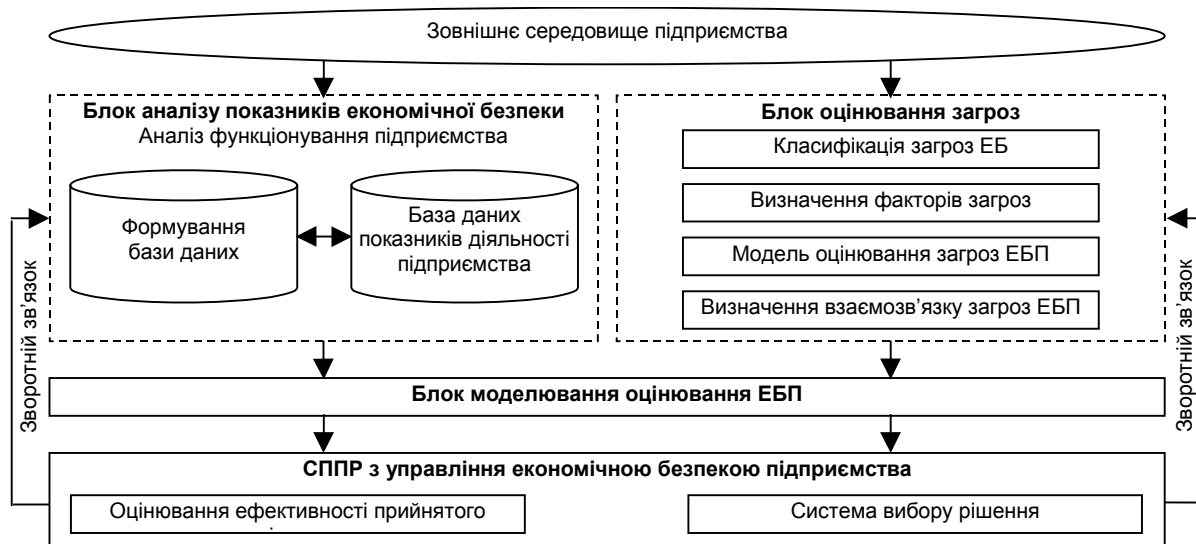


Рис. Концептуальна схема забезпечення економічної безпеки підприємства

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства може мати різний рівень структуризації та формалізації. Дослідження й аналіз особливостей шляхів та підходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства дали змогу розробити концепцію побудови системи забезпечення економічної безпеки підприємства, яку схематично подано на рис.

Розроблена концепція заснована на ряді положень, що відображають: склад і структуру об'єктів економічної безпеки; принципи забезпечення економічної безпеки; класифікацію загроз економічної безпеки; основні принципи відбору й оцінювання основних функціональних складових економічної безпеки підприємства; базові підходи до розробки і впровадження механізмів управління економічною безпекою підприємства.

Для реалізації робіт з основних напрямів забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства доцільно розробити комплекс заходів для оцінювання досягнутого рівня безпеки, який здійснюється за допомогою контролінгу.

У сучасних умовах економіки роль регулярного, об'єктивного контролінгу особливо велика, оскільки наявні висока рухливість соціально-економічних показників-індикаторів, численні диспропорції, що вимагають постійної уваги. Зміст механізму контролінгу: ідентифікація підприємства та об'єктів конт-

ролінгу; аналіз функціонування підприємства; формування системи техніко-економічних показників оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням специфіки його функціонування; розрахунок показників оцінки ЕБП та порівняння отриманих значень з пороговими значеннями кожного з показників.

Необхідно відзначити, що в блоці контролінгу соціально-економічних показників ЕБП розглядаються основні показники функціонування підприємства, що збільшує точність при розрахунку комплексного інтегрального рівня ЕБП.

Таким чином, зі змісту механізму контролінгу соціально-економічних показників завданнями механізму є аналіз функціонування підприємства, формування бази даних показників діяльності підприємства та формування бази даних показників-індикаторів, які характеризують економічну безпеку підприємства.

Результатом функціонування блоку контролінгу соціально-економічних показників економічної безпеки є надходження необхідної інформації для виявлення основних внутрішніх та зовнішніх загроз.

Вирішальне значення для забезпечення економічної безпеки підприємства має запобігати загрозам, що виникають, а не пасивне слідування за результатами їхнього впливу. Завданнями механізму оцінювання загроз у

механізмі забезпечення економічної безпеки підприємства є: побудова системи загроз з виділенням тих, які мають найбільш високий рівень небезпеки для підприємства; аналіз і оцінювання взаємозв'язків загроз, визначення рівня впливу окремих загроз на інтегральний показник рівня економічної безпеки.

Класифікація та ранжування внутрішніх і зовнішніх загроз дає змогу обмежити розмір отриманої інформації з блоку контролінгу та зосередити увагу на загрозах, що мають найбільш високий рівень небезпеки.

Дія механізму забезпечення економічної безпеки підприємства забезпечує не просто економічну безпеку, а економічну безпеку необхідного рівня, який залежить від особливостей діяльності підприємства та зовнішнього середовища, що з ним взаємодіє. У зв'язку з цим запропоновано розробку блоку вибору критеріїв економічної безпеки підприємства та відповідної оцінки її рівня.

Механізм оцінювання рівня економічної безпеки підприємства вирішує такі завдання: оцінка й аналіз взаємозв'язків економічної безпеки не тільки всіх сфер діяльності підприємства, а також його структурних підрозділів; оцінка рівня економічної безпеки.

Завдання механізму оцінювання станів економічної безпеки підприємства – визначення сукупності можливих станів економічної безпеки та формування однорідних класів станів ЕБ; визначення поточного стану економічної безпеки та віднесення ситуації до одного з формованих класів.

До блоку прийняття рішень із забезпечення ЕБП зараховують: формування сукупності альтернативних рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства; побудову системи підтримки прийняття рішень; оцінювання ефективності обраного рішення [5; 7].

Для моделювання оцінки ЕБП можна використовувати інтегральний показник оцінки поточного рівня економічної безпеки підприємства:

$$I^j(t)_{es} = \sum_{i=1}^n u_i \times f(R_i) \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\begin{cases} R_i^{\min} \leq R_i \leq R_i^{\max} \\ 0 \leq u_i \leq 1 \end{cases},$$

де u_i – питома вага i -ї сфери діяльності підприємства в інтегральному показнику ЕБП;

n – кількість сфер або функціональних складових діяльності підприємства (фінансова, інформаційна, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова тощо);

R_i – комплексний показник функціонування i -ї сфери підприємства;

$f(R_i)$ – функція, яка визначає рівень економічної безпеки i -ї сфери діяльності підприємства;

$R_i^{\min}, R_i^{\max}$ – граничні величини рівня показника R_i .

Для адекватної оцінки економічної безпеки підприємства головне значення мають порогові значення показників – граничні величини, недотримання яких призводить до формування негативних руйнівних тенденцій у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Наближення показників до граничної величини свідчить про зростання впливу загроз на суб'єкт господарювання, тобто зменшення рівня економічної безпеки. Найвищий рівень безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників знаходиться в межах припустимих величин своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не за рахунок іншого.

Таким чином, завдання забезпечення й управління економічною безпекою підприємства зводиться до максимізації ЕБП (1).

Визначення питомої ваги значущості функціональних складових ЕБП здійснюється методом експертних оцінок. У зв'язку з тим, що не існує достатньо адаптованих до розв'язання завдань оцінювання ЕБП методів експертних оцінок і рекомендацій з їх застосування, пропонуються такі питомі ваги значущості функціональних складових економічної безпеки виробничого підприємства (табл. 1).

Необхідно зазначити, що результати аналізу та оцінювання рівнів економічної безпеки підприємства не є головною метою. Вони покладені в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам та підвищення рівня економічної безпеки підприємства та, відповідно, розширення його адаптивних можливостей до змін умов господарської діяльності, створення умов прогресивного функціонування та розвитку.

Таблиця 1

Питомі ваги значущості функціональних складових ЕБП

Функціональні складові	Фінансова	Інтелектуально-кадрова	Техніко-технологічна	Інформаційна
Питома вага, u_i	0,3	0,2	0,3	0,2

Сукупний критерій економічної безпеки підприємства найбільш повно оцінюється з урахуванням параметрів: порогу чутливості, порогу вразливості, порогу розпаду, стану спокою.

Стосовно специфіки підприємства та відповідно до фактичних та нормативних значень його техніко-економічних показників, величини їх відхилення від порогових значень індикаторів економічної безпеки стан

підприємства доцільно охарактеризувати таким чином:

- стан спокою, коли індикатори економічної безпеки знаходяться в межах своїх порогових значень, а рівень використання існуючого потенціалу близький до технічно обґрунтованих нормативів;
- поріг чутливості, коли хоча б один з індикаторів економічної безпеки виходить за межі порогових значень, а інші наблизилися до меж своїх порогових значень;
- поріг вразливості, коли значення більшості основних індикаторів економічної безпеки більше за їх порогові значення і з'являються ознаки необоротності спаду виробництва і часткової втрати потенціалу;
- поріг розпаду, коли порушуються майже усі бар'єри, що відокремлюють нормальні і кризові стани розвитку виробництва, а часткова втрата потенціалу стає неминучою і нездатною до відтворення.

Значення сукупного критерію економічної безпеки підприємства можна подати такою шкалою інтервалів: 1–0,7 – стан спокою, 0,7–0,5 – поріг чутливості; 0,5–0,3 – поріг вразливості; 0,3–0 – поріг розпаду.

IV. Висновки

Таким чином, розроблена концепція забезпечення й управління економічною безпекою підприємства заснована на ряді положень, що відображають: склад і структуру об'єктів економічної безпеки; принципи забезпечення економічної безпеки; класифікацію загроз економічної безпеки; основні принципи відбору й оцінювання основних функціональних складових економічної безпеки підприємства; базові підходи до розробки і впровадження механізмів управління економічною безпекою підприємства. Комплексне оцінювання рівня економічної безпеки підприємства дає можливість апарату управління вчасно реагувати на дестабілізуювальні впливи внутрішніх і зовнішніх за-

гроз, приймати ефективні управлінські рішення щодо збільшення рівня економічної безпеки, що, у свою чергу, забезпечує прогресивний розвиток діяльності підприємства. Перспективою подальших досліджень є конкретизація аналітичних виразів функцій, які визначають рівень економічної безпеки кожної сфери діяльності підприємства, та обґрунтування значень питомих ваг функціональних складових.

Список використаної літератури

1. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
3. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
4. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.
5. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення : монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотилієнко. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.
6. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие : книга четвертая / В.К. Сенчагов. – М. : Финстатинформ, 2002. – 128 с.
7. Сорокіна І.В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І.В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 114–122.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2012 р.

Комазов П.В. Концепция управления экономической безопасностью предприятия

В статье разработана концепция управления экономической безопасностью предприятия, применение которой позволяет аппарату управления своевременно реагировать на дестабилизирующие воздействия внутренних и внешних угроз и принимать эффективные управленческие решения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, экономико-математическое моделирование, управление.

Komazov P. The conception of management of economic security enterprise

The concept of economic security management company, which allows the use of administrative staff to promptly respond to the destabilizing impact of internal and external threats and take effective management decisions.

Key words: economic safety, threats, economic-mathematical design management.

УДК 658.589:519.866

В.М. Порохнядоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**ДИФЕРЕНЦІАЛ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛЕВЕРИДЖУ – ГОЛОВНИЙ ЗАСІБ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

У статті розроблено теорію формування економічного левериджу на основі операційного, фінансового та інтелектуального важелів. Обґрунтовано місце й рівень інтелектуального левериджу як регулятивного засобу взаємодії операційного та фінансового левериджу.

Ключові слова: інтелектуальний леверидж, людський капітал, додана вартість, інтелектуальна праця.

I. Вступ

Формування інтелектуального капіталу компанії – процес, який охоплює весь логістичний ланцюг виробничо-фінансової діяльності підприємства. Наприклад, ринкова вартість суб'єкта господарювання з боку потенційного інвестора формується на базі норми віддачі на власний капітал. У свою чергу, норма віддачі на власний капітал залежить від здатності підприємства до його нарощування, тобто від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Різниця між рентабельністю сукупного капіталу та ціною його використання становить економічну додану

вартість, що може бути спрямована на виплату дивідендів (або інші форми доходу власників капіталу) чи реінвестована в подальшу діяльність підприємства. Перший напрям використання збільшує ринкову вартість компанії, а отже, й інтелектуальний капітал у короткостроковому періоді, другий – сприяє нагромадженню власного капіталу та збільшенню економічної доданої вартості в майбутньому.

Описаний процес формування інтелектуального капіталу компанії можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1).

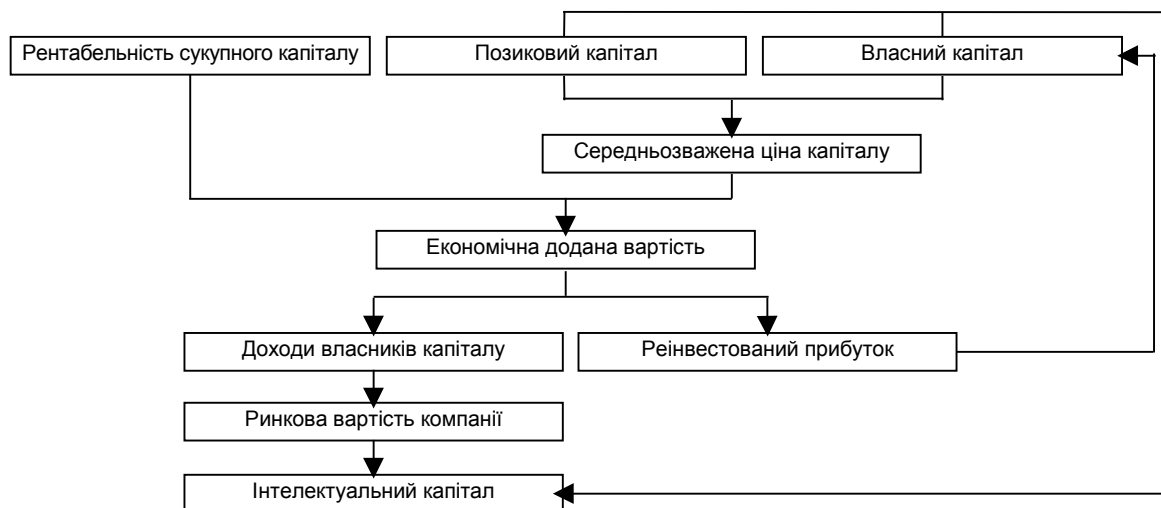


Рис. 1. Формування інтелектуального капіталу компанії

II. Постановка завдання

Мета статті – розробити теорію формування економічного левериджу на основі операційного, фінансового та інтелектуального важелів.

III. Результати

Важливими засобами в регулюванні вищезазначених процесів є операційний і фінансовий леверидж. На жаль, ці добре ві-

домі важелі чомусь розглядають поза межами існування інтелектуального капіталу і сприймають як механізми операційної і фінансової діяльності, стосовно якої приймає рішення певна особа. Наскільки воно буде виваженим, як правило, не є предметом аналітичного дослідження, яке, безсумнівно, охоплює процеси формування та нагромадження інтелектуального капіталу, і чомусь не потрапляє у поле зору.

Отже, загальна формула для визначення значення виробничого левериджу добре відома [1]:

$$J_{лр} = ((p - cv) x q) / ((p - cv) x q - Cf), \quad (1)$$

де $J_{лр}$ – операційний леверидж;
 p – ціна одиниці продукції;
 cv – змінні витрати на одиницю продукції;
 q – обсяг продажів;
 Cf – постійні витрати.

Операційний леверидж показує, на скільки відсотків зміниться операційний прибуток при збільшенні / зменшенні обсягу продажів на 1%.

Рівень виробничого левериджу розраховують за формулою:

$$\hat{E}_{i\epsilon} = \frac{\Delta \dot{I} \%}{\Delta \dot{A} \%}, \quad (2)$$

де $\Delta \dot{I} \%$ – темп приросту валового прибутку (до виплати відсотків і податків);

$\Delta \dot{A} \%$ – темп приросту обсягу продажів і доходу від реалізації продукції;

$K_{пл}$ – показує рівень чутливості валового прибутку до зміни обсягу виробництва.

При високому значенні рівня виробничого левериджу навіть незначний спад або збільшення виробництва продукції призводить до істотної зміни прибутку. Більш високий рівень виробничого левериджу зазвичай мають підприємства з вищим рівнем технічної оснащеності виробництва. При підвищенні рівня технічної оснащеності відбувається збільшення частки постійних витрат та рівня виробничого левериджу. Із зростанням останнього збільшується рівень ризику недоотримання виручки, необхідної для відшкодування постійних витрат.

При оцінюванні ефективності використання позикового капіталу застосовують показник ефекту фінансового важеля ($E\Phi B$):

$$\hat{A}\hat{O}\hat{A} = (\hat{D}_{не} - \hat{O}_{i\epsilon})(1 - \hat{E}_i) \frac{\dot{I} \hat{E}}{\hat{A} \hat{E}}, \quad (3)$$

де $P_{ск}$ – рентабельність сукупного капіталу до сплати податків (відношення суми балансового прибутку до середньорічної суми всього капіталу), %;

$\hat{U}_{пк}$ – середньозважена ціна позикового капіталу, %;

K_o – коефіцієнт оподаткування (ставка податку на прибуток);

$ПК$ – середньорічна сума позикового капіталу;

BK – середньорічна сума власного капіталу.

Ефект фінансового важеля показує, на скільки відсотків збільшується сума власного капіталу за рахунок залучення позичених коштів в оборот підприємства. Позитивний $E\Phi B$ виникає в тих випадках, якщо рентабельність сукупного капіталу вище від серед-

ньозваженої ціни позикових ресурсів ($P_{ск} > \hat{U}_{пк}$). За таких умов вигідно збільшувати частку позикового капіталу. В іншому разі створюється негативний $E\Phi B$, у результаті чого відбувається “проїдання” власного капіталу, і це може стати причиною банкрутства підприємства.

Коефіцієнт фінансового левериджу ($K\Phi P = PK/BK$) не тільки є індикатором фінансової стійкості, а й впливає на ефект фінансового важеля:

$$E\Phi B = (P_{ск} - \hat{U}_{пк})(1 - K_{н}) K_{фр}. \quad (4)$$

Коефіцієнт фінансового левериджу є саме тим важелем, за допомогою якого збільшується позитивний або негативний ефект, що отримується за рахунок диференціала фінансового левериджу ($P_{ск} - \hat{U}_{пк}$).

Рівень фінансового левериджу вимірюється відношенням темпів приросту чистого прибутку ($\Delta \dot{ЧП} \%$) до темпів приросту валового прибутку ($\Delta \dot{I} \%$):

$$\hat{O}_{\delta\epsilon} = \frac{\Delta \times \dot{I} \%}{\Delta \dot{I} \%}. \quad (5)$$

$\hat{U}_{фл}$ показує, у скільки разів темпи приросту чистого прибутку перевищують темпи приросту валового прибутку. Це перевищення забезпечується за рахунок ефекту фінансового важеля, однією зі складових якого є його плече (відношення позикового капіталу до власного). Змінюючи плече важеля, залежно від сформованих умов, можна впливати на прибуток і прибутковість власного капіталу.

Зростання фінансового левериджу супроводжується підвищенням рівня фінансового ризику, пов'язаного з можливою нестачею коштів для виплати відсотків за кредитами і позиками. Незначна зміна валового прибутку й рентабельності інвестованого капіталу в умовах високого фінансового левериджу може призвести до значної зміни чистого прибутку, що небезпечно при спаді виробництва.

Отже, фінансовий леверидж впливає на прибуток підприємства шляхом зміни структури та обсягів довгострокових пасивів. Дія фінансового важеля полягає в тому, що використання позичених коштів змінює чисту рентабельність власних коштів. Оскільки відсотки за кредит відносяться до постійних витрат, то зростання у структурі фінансових ресурсів підприємства частки залучених коштів супроводжується зростанням ефекту операційного важеля й підвищенням підприємницького ризику. Узагальнюючи ефект операційної і фінансової діяльності підприємства, ми переходимо до рівня виробничо-фінансового левериджу:

$$\hat{O}_{i\delta\epsilon} = \frac{\Delta \times \dot{I} \%}{\Delta \dot{I} \%} \times \frac{\dot{I} \hat{E}}{\hat{A} \hat{E}} = \hat{O}_{\delta\epsilon} \times \hat{E}_{i\epsilon}, \quad (6)$$

для якого характерний взаємозв'язок трьох показників: обсягу реалізації продукції, витрат виробничого і фінансового характеру і чистого прибутку.

Поєднання потужного операційного важеля з потужним фінансовим може призвести не тільки до позитивних наслідків цього впливу на діяльність підприємства, а й до його банкрутства. Таким чином, наявність механізмів регулювання ще не дає підстав для прийняття зважених рішень у виборі співвідношень рівнів впливу фінансового й операційного важелів на економічні процеси підприємства. Тоді постає питання: яка роль у цих процесах відводиться інтелектуальному капіталу, який задіяний у реалізації як стратегічної, так і тактичної мети фінансово-виробничої діяльності підприємства? Зрозуміло, що як у товарі, так і у грошах присутня інтелектуальна складова, що є генератором дій людського капіталу підприємства [2].

Отже, є необхідність розглянути рівень впливу того персоналу, який приймає рішення, на рівень виробничо-фінансового левериджу, і від чого він залежить.

Г. Беккер визначив, що кількісний та якісний обсяг людського капіталу залежить від освіти, включаючи загальну та спеціальну, формальну та неформальну, підготовку за місцем роботи. Але людина, як і виробництво, нагромаджує свій капітал різними методами. Процес нагромадження починається з отримання нею своїх власних природних здібностей, які утворили стартовий власний людський капітал. Протягом життєвого циклу загальний капітал людини поділяється на власний і залучений. Формальна освіта інвестується суспільством і поповнює рівень власного капіталу людини. Знання, навички, уміння, нагромадження людиною за рахунок батьків або оплати ними можливостей підвищувати її культурний, фізичний рівень тощо є залученим людським капіталом. Підприємство використовує сукупний капітал людини на свій розсуд, виходячи з економічної доцільності. У межах цього воно вкладає у свого робітника капітал на підвищення його професіонального рівня за рахунок нарошування залученого капіталу людини. Цим воно розраховує підвищити економічну віддачу від робітника та збільшити економічну додану вартість від своєї діяльності, яка обов'язково принесе йому зростання продуктивності праці і, відповідно, сукупного капіталу підприємства. Той самий робітник бере участь в обслуговуванні або у створенні новітніх технологій на підприємстві, генерує свій нагромаджений сукупний людський капітал у поповнення організаційного та споживчого інтелектуального капіталу підприємства, тим самим надає можливість його економічного розвитку за рахунок свого

власного, а інколи й позикового капіталу. У цьому разі частина позикового, а то й власного капіталу підприємства перетікає та поповнює позиковий людський капітал робітника. Процес нагромадження і використання людського, організаційного та споживчого капіталів, тобто інтелектуального капіталу, є невід'ємним від організаційно-виробничої діяльності підприємства. Від нього залежить рівень виробничо-фінансового левериджу і взагалі всіх процесів на підприємстві. Це й зумовлює той факт, що виробничо-фінансовий леверидж має право на існування тільки тоді, коли в цьому процесі превалює рівень інтелектуального левериджу, про який піде мова нижче.

Показник EVA – економічна додана вартість, одержувана підприємством за визначений період виробничої діяльності, використовується для прийняття рішень, що стосуються питань підвищення ринкової вартості підприємства, упровадження нових технологій та виведення на ринок нових видів товарів чи послуг.

Існує декілька варіантів розрахунку EVA, та в загальному вигляді цей показник визначається як різниця між чистим прибутком та вартістю використаного для його отримання власного капіталу підприємства. У формалізованому вигляді розрахунок показника EVA можна подати таким чином [3]:

$$EVA = NOPLAT - WACC \times CE, \quad (7)$$

де NOPLAT (Net Operation Profit After Taxes) – чистий операційний прибуток після виплати податків;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу;

CE (Capital Employed) – інвестований капітал.

Чистий операційний прибуток після виплати податків (NOPLAT) можна розрахувати таким чином:

$$NOPLAT = ЧП + \Delta П + Z + P_L - V_d + K_r, \quad (8)$$

де ЧП – чистий прибуток;

$\Delta П$ – зміна відкладених податків;

Z – монетарна участь;

P_L – післяподаткові відсоткові платежі;

V_d – післяподатковий відсотковий дохід;

K_r – курсова різниця.

Розглянемо економічний об'єкт, тобто підприємство, як систему управління економічними процесами, де додана вартість виробництва формується за рахунок доданих вартостей людського, споживчого та організаційного капіталів:

$$EVA = EVA_{HC} + EVA_{CK} + EVA_{SK}, \quad (9)$$

де EVA_{HC} – економічна додана вартість людського капіталу, яка оцінюється заробітною платою персоналу підприємства та додатковим вкладеним капіталом у розвиток людського капіталу;

EVA_{CK} – додана вартість споживчого капіталу, що оцінюється внеском гудвілу, маркетинговими зусиллями (бренд, товарний знак та ін.);

EVA_{SK} – додана вартість організаційного капіталу, яка оцінюється організацією виробництва та використанням сучасних конкурентних технологій.

$$EVA_{HC} = (ROI_{HC} - WACC_{HC}) CAPITAL_{HC},$$

$$CAPITAL_{HC} = ZP_{HC} + ADD_{HC}, \quad (10)$$

де ROI_{HC} – рентабельність людського капіталу (HC);

$WACC_{HC}$ – середньозважена ціна HC;

ZP_{HC} – заробітна плата (з/п) людини, колективу (залучений капітал протягом спеціальної підготовки та праці на виробництві);

ADD_{HC} – інноваційний додатковий капітал держави, компанії;

$CAPITAL_{HC}$ – власний (природні здібності, формальна та неформальна підготовка) та залучений людський капітал в одній особі робітника.

$$EVA_{HC} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m EVA_{ij}^{i\bar{n}}, \quad i - 1, n; j = 1, m, \quad (11)$$

де $EVA_{ij}^{i\bar{n}}$ – сукупний людський капітал i – групи робітників, j – ранг компетенції робітників.

$$WACC = \sigma_{\text{влас}} \frac{HD}{HD + HE} + \sigma_{\text{залуч}} \frac{HE}{HD + HE}, \quad (12)$$

де $\sigma_{\text{влас}}$ – вартість власного людського капіталу (методологічні знання, досвід, навички);

$\sigma_{\text{залуч}}$ – вартість залученого людського капіталу (знання, освіта – загальна та спеціальна, формальна та неформальна, підготовка за місцем роботи, кваліфікація, особиста комунікабельність);

HD – частка з/п власного людського капіталу;

HE – частка з/п залученого людського капіталу.

Відповідно, ефект людського левириджу:

$$ENB = (1-t)(ROI_{HC} - WACC_{HC}) \times HE/HD, \quad (13)$$

де t – ставка оподаткування;

ROI_{HC} – економічна рентабельність людського капіталу;

$WACC_{HC}$ – середньорозрахункова ставка відсотка залученого людського капіталу.

Розрахування економічної доданої вартості за рахунок споживчого та організаційного капіталу виконується аналогічним чином і складається з величин, які знаходяться з таких співвідношень:

$$1. EVA_{CK} = (ROI_K - WACC_K) CAPITAL_{(S+Z)},$$

$$WACC_K = b_1 \frac{D_K}{D_K + E_K} + b_2 \frac{E_K}{D_K + E_K}, \quad (14)$$

де D_K – власний споживчий капітал (гудвіл: товарний знак, бренд, марки, ліцензія, товари);

E_K – залучений споживчий капітал (авуари: франшизні, ліцензійні угоди, споживачка спроможність, портфель замовлень, право використання).

Відповідно, ефект споживчого левириджу:

$$EKB = (1-t)(ROI_K - WACC_K) \times E_K / D_K. \quad (15)$$

$$2. EVA_{SK} = (ROI_{BR} - WACC_{BR}) CAPITAL_{SR},$$

$$WACC_{BR} = c_1 \frac{D_{BR}}{D_{BR} + E_{BR}} + c_2 \frac{E_{BR}}{D_{BR} + E_{BR}};$$

де D_{BR} – власний організаційний капітал (активи: бази даних та знань, патенти, винаходи, технології, авторські права й інформаційні технології);

E_{BR} – залучений організаційний капітал (авуари: бази методологічних знань, корпоративна культура, стратегія прийняття організаційних рішень, інформаційні технології);

$CAPITAL_{SR}$ – вартість бренду.

Відповідно, ефект організаційного левириджу:

$$ESB = (1-t)(ROI_{SK} - WACC_{SK}) \times E_{BR} / D_{BR}. \quad (16)$$

Відповідно, EVA_{HC} формує частину економічної напруженості використання людського капіталу. Це, у свою чергу, приводить до виникнення інтелектуального капіталу як на основі частини економічної напруженості використання людського капіталу, так і на основі сукупності величини економічної напруженості (E) використання організаційного (структурного) і споживчого капіталів, які спільно формують ефект інтелектуального левириджу:

$$EIL = EHB \times EKB \times ESB =$$

$$= (1-t)(ROI_{IC} - WACC_{IC}) \times E_{IC} / D_{IC}, \quad (17)$$

де D_{IC} – власний інтелектуальний капітал (активи: бази даних та знань, патенти, винаходи, технології, авторські права й інформаційні технології);

ROI_{IC} – економічна рентабельність інтелектуального капіталу;

$WACC_{IC}$ – середньорозрахункова ставка відсотка залученого інтелектуального капіталу;

E_{IC} – залучений інтелектуальний капітал.

Рівень інтелектуального левириджу (LIL – level of intellectual leverage) розраховується за формулою:

$$LIL = \frac{\Delta EVA\%}{\Delta NOPLAT\%}, \quad (18)$$

де $\Delta NOPLAT\%$ – темп приросту прибутку;

$\Delta EVA\%$ – темп приросту економічної доданої вартості;

LIL показує рівень чутливості прибутку до зміни економічної доданої вартості. Рівень

інтелектуального левериджу показує, у скільки разів темпи приросту економічної доданої вартості перевищують темпи приросту прибутку. Це перевищення забезпечується за рахунок ефекту інтелектуального важеля, однією зі складових якого є його диференціал (відношення залученого інтелектуального капіталу до власного).

Отримавши ефект інтелектуального левериджу, ми знаходимо загальний ефект економічного важеля, який складається з операційного, фінансового та інтелектуального важелів.

Тоді економічний важіль має вигляд:

$$EL = \frac{\Delta \times \dot{I} \%}{\dot{I} \%} \times \frac{\dot{I} \%}{\dot{A} \%} \times \frac{\Delta EVA \%}{\Delta NOPLAT \%}. \quad (19)$$

Дія економічного левериджу полягає в тому, що використання залученого інтелектуального капіталу змінює ринкову та балансову вартість підприємства. Зростання у структурі ресурсів підприємства інтелектуальних безпосередньо пов'язане із залученням коштів на їх формування та супроводжується зростанням ефекту фінансового й операційного важелів і підвищенням підприємницького, фінансового ризиків, які регулюються інтелектуальною складовою. Водночас, збільшення залучених інтелектуальних ресурсів щодо до власних може наблизитися до межі, яка є критичною, тому що це пов'язано, по-перше, з наявністю достатнього обігового капіталу, по-друге, з можливістю отримання ліквідних фінансових ресурсів і, по-третє, з низьким рівнем власного інтелектуального капіталу.

Відомо, що властивості капіталу мають широкий характер і можуть виявлятися у формі товару, грошей, обіг яких, як вважається, дає капіталісту додаткову вартість. У зв'язку із цим, найманий працівник продає робочу силу, а капіталіст привласнює додаткову вартість. Але якщо розглядати робочу силу як інтелектуальну працю, то впливає:

1) вартість інтелектуальної праці (людського капіталу) (авансується) переходить частково в організаційний і споживчий капітали (тобто складові інтелектуального капіталу), власником яких частково є капіталіст і найманий працівник з інтелектуальною власністю;

2) властивість перенесення інтелектуальної праці на товар і потім – у гроші свідчить про те, що у перетворенні товару в гроші відбувається перетворення вартості інтелектуальної праці в додаткову вартість, яка залишається присутньою у вартості споживання засобів виробництва (засоби + нові технології), еквіваленті робочої сили (зарплата + бонуси) і власне у вартості додаткового продукту (маржинальна додаткова вартість + вартість інтелектуальної праці).

Виходить, що загальна формула капіталу:

$$T - \Gamma - T \quad (20)$$

уже заздалегідь має своєрідне співвідношення інтелектуальної праці як у товарі, так і в грошах. I , судячи із закону збереження енергії:

$$I_{m1} \pm I_{\partial} = I_{m2}, \quad (21)$$

де I_{m1} – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість;

I_{∂} – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість грошей і визначає умови купівлі;

I_{m2} – інтелектуальна праця визначає нову споживчу вартість.

Інакше кажучи, формула капіталу може мати такий вигляд:

$$T + I_{m1} - \Gamma + I_{\partial} - T + I_{m2}. \quad (22)$$

Якщо розглядати двофакторний запис капіталу $\Gamma - T - \Gamma$, який відображає приріст вартості грошей, а не їх кількості, то, виходячи з того, що інтелектуальна праця найманого працівника авансується у вигляді вартості в організаційний і споживчий капітал, тобто вона присутня в засобах виробництва (засоби + нові маркетингові технології), еквіваленті робочої сили (зарплата + бонус) і власне додатковій вартості грошей від продажу (гроші + приріст вартості інтелектуальної праці):

$$\Gamma + I_{\partial 1} - T + I_{\Gamma} - \Gamma + I_{\partial 2} \quad (23)$$

та

$$I_{\partial 1} \pm I_m = I_{\partial 2}, \quad (24)$$

де $I_{\partial 1}$ – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість грошей;

I_m – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість товару;

$I_{\partial 2}$ – інтелектуальна праця визначає нову споживчу вартість грошей як форми капіталу.

Таким чином, тільки вартість інтелектуальної праці є джерелом збільшення грошей. І тільки інтелектуальна праця є особливим товаром, вартість якого авансується в обіг капіталу.

Яким же чином капіталіст виконує функції капіталу, адже його інтелектуальна праця також присутня у засобах виробництва, технології управління, додатковій вартості. Не завжди інтелектуальна праця найманої особи є пріоритетною у прийнятті рішень з обігу капіталу.

Виходить, що загальна формула капіталу без вартості інтелектуальної праці не відображає значущості обігу грошей, товару, із чого випливає, що вартість робочої сили – це не одне і те саме, що й вартість інтелектуальної праці. Якщо перша залежить від зростання продуктивності праці, то друга сприяє цьому зростанню і постійно зростає.

Слід розділити фізичну й інтелектуальну працю найманої особи та їх різний внесок у приріст капіталу.

До сьогодні витрачання робочої сили розглядали як абстрактну працю, яку капіталіст використовував як споживчу вартість робочої сили на період наймання. Звідси з'явилася додаткова вартість. І чим більше продуктивність праці (автоматизація), тим вона вища. Але головна суть додаткової вартості – це інтелектуальна праця творців технологій (управлінських, виробничих, маркетингових, фінансових та ін.), частка яких у її структурі лєвова.

Припустимо, у виробничому ланцюжку відсутня людина (повна автоматизація). Тоді на чий рахунок віднести додаткову вартість – продавцеві товару або власнику інтелектуальної праці, або ж власнику найманої праці?

IV. Висновки

Напрошується висновок, що не тільки товар і гроші є формою обігу капіталу, а й вартість інтелектуальної праці може бути

його особливою формою, без якої додаткова вартість не має права на існування. Отже, факторами виробництва слугують не тільки робоча сила і засоби виробництва, а й вартість інтелектуальної праці. У свою чергу, інтелектуальний лєверидж є механізмом регулювання цих відносин в економіці.

Список використаної літератури

1. Ченаш С. Финансовый менеджмент / С. Ченаш, В. Ченаш. – К. : Украинская консалтинговая сеть, 2000. – 97 с.
2. Порохня В.М. Генот економіки як особлива форма існування капіталу / В.М. Порохня // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 35–39.
3. Порохня В.М. Управління економічним розвитком країни на основі теорії самоорганізації динамічних економічних систем та взаємного тяжіння капіталів / В.М. Порохня // Актуальні проблеми управління : монографія. – Запоріжжя-Жешув : КПУ, 2008. – Т. 1. – С. 64–100.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2012 р.

Порохня В.М. Дифференциал интеллектуального лєвериджа – главное средство регулирования экономики

В статье разработана теория формирования экономического лєвериджа на основе операционного, финансового и интеллектуального рычагов. Обоснованы место и уровень интеллектуального лєвериджа как регулирующего средства взаимодействия операционного и финансового лєвериджа.

Ключевые слова: интеллектуальный лєверидж, человеческий капитал, прибавочная стоимость, интеллектуальный труд.

Porokhnya V. Differential intellectual leverage – the main means of economic regulation

The theory of the formation of economic leverage based on operational, financial and intellectual leverage. Grounded place and level of intellectual leverage as a means of regulating the interaction of operational and financial leverage.

Key words: intellectual leverage, human capital, surplus value, intellectual work.

УДК 657.6

Л.В. Хорошенька

аспірант
Класичний приватний університет**КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА
З УРАХУВАННЯМ ПОПИТУ НА ЦІЛЬОВОМУ РИНКУ**

Статтю присвячено концептуальним аспектам моделювання процесу управління запасами підприємства з урахуванням прогнозу попиту. Запропоновано методологічний підхід до оптимізації обсягів запасів з урахуванням нормалізованих вагових коефіцієнтів попиту, визначених на підґрунті рівня інтенсивності конкуренції.

Ключові слова: попит, інтенсивність конкуренції, запаси підприємства, оптимізація запасів, сезонні хвилі.

I. Вступ

Інтерес до проблеми раціональної організації виробничо-збутової діяльності підприємства тісно пов'язаний з невизначеністю ринкової економіки, яка породжує ризик у прийнятті рішень щодо визначення оптимальних рівнів запасів підприємства, тобто не виробництво як таке, а саме виробничо-збутова діяльність виходить тут на перший план [1, с. 292; 2, с. 372]. Важливим елементом виробничо-збутової діяльності є управління потоками ресурсів та готової продукції на підприємстві, у ході якого необхідно вирішувати завдання оптимізації рівнів запасів. Запаси дають змогу синхронізувати рух потоків готової продукції стосовно попиту на неї, але сповільнюють виробничо-комерційний цикл і призводять до додаткових витрат [5, с. 4–12].

Аналіз зміни та прогноз стану запасів необхідні для оцінки перспектив оборотності матеріальних і фінансових ресурсів, динаміки витрат виробництва й товарообігу, що має лягти в основу безперервного планування виробничо-збутової діяльності підприємства. У зв'язку із цим привертає увагу недостатня розробленість теорії управління запасами в умовах ринкових відносин, при якій ураховувалась би узагальнена оцінка попиту на підґрунті рівня інтенсивності конкуренції [3, с. 20].

II. Постановка завдання

Упровадження наукової теорії управління запасами в систему безперервного планування виробничо-збутової діяльності дає змогу оптимізувати виробничо-комерційний цикл підприємства. Оптимальні рівні запасів сировини й готової продукції дають можливість вирішувати завдання виробництва асортименту продукції, що відповідає вимогам ринку, одержання відповідного кінцевого фінансового результату, забезпечення на-

дійності функціонування підприємства при мінімальних витратах.

Отже, щоб досягти стабільного економічного функціонування підприємства за умов невизначеності (стохастичності) попиту на продукцію, стратегія управління виробничо-збутовою діяльністю потребує забезпечення певного резерву науково обґрунтованих обсягів запасів підприємства.

III. Результати

За даними Державного комітету статистики України, з початку 2000-х рр. спостерігається зростання мінливості споживчого ринку українських підприємств-виробників, що позначається на їх стратегіях управління запасами. Зокрема, що стосується хімічної промисловості, то з 2003 до 2007 рр. загальний обсяг виробництва лакофарбової продукції в Україні зріс майже на 44% – з 172,3 до 247,9 тис. т – при щорічному темпі зростання в середньому 9,8%. У 2008 р. почалася фінансово-економічна криза, що не могло не позначитися на лакофарбовій промисловості. У 2008 р., порівняно з 2007 р., загальний обсяг виробництва лакофарбової продукції скоротився на 5% (з 247,9 до 235,5 тис. т), а в 2009 р., порівняно з 2008 р. – ще на 21,2%, до 185,5 тис. т. Щодо перспектив галузі, то в 2010 р. фахівці не прогнозували суттєвих змін на ринку лакофарбових матеріалів (далі – ЛФМ). Складність полягає в тому, що основні галузі – споживачі ЛФМ досі не подолали наслідків економічної та фінансової кризи. Утім, у 2011 р. помітне значне зростання обсягів ринку ЛФМ унаслідок закінчення строків підготовки до проведення чемпіонату Європи з футболу у 2012 р.

Усі зміни на цільовому ринку впливають на розподіл лідируючих позицій підприємств-виробників. При цьому слід зазначити, що сьогодні найактивніше розвиваються малі та середні виробники. Якщо до 2008 р. лакофарбова промисловість України налічувала майже 150 підприємств, близько 50 з

яких були здатні виробляти понад 1000 т лакофарбової продукції на рік (БАТ “Дніпропетровський лакофарбовий завод”, БАТ “Сумихімпром”, ЗАТ “Лакма”, ТОВ ПП “ЗІП”, ЗАТ “Хімрезерв”), то унаслідок кризи 2008–2009 рр. їх кількість значно скоротилася. Станом на жовтень 2010 р. до найбільших виробників лакофарбової продукції зараховано 10 підприємств, які випускають майже 70% усієї лакофарбової продукції в Україні: БАТ ПП “ЗІП”, ЗАТ “Поліфарб Україна”, компанія “Хенкель Баутехнік”, ПП “Олейніков” та ін. Посткризове становище вплинуло і на найбільшого вітчизняного виробника лакофарбових матеріалів – “Дніпропетровський лакофарбовий завод”, у червні 2010 р. його визнано банкрутом. Водночас особливо швидкими темпами зростає кількість дріб-

них фірм із обсягами виробництва до 500 т продукції на рік, що дає можливість зробити прогноз про розширення ринку ЛФМ і посилення конкуренції.

Оцінюючи лідируючі позиції підприємств – виробників ЛФМ України, доцільно виділити у вигляді кластера сконцентровану на території Дніпропетровщини групу взаємопов’язаних підприємств, де, за оцінками незалежних маркетингових компаній, сконцентровано 30%-й сегмент лакофарбового ринку України. Саме для цього сегмента цільового ринку на прикладі ЗАТ “Криворізький суриковий завод” розглянемо концепцію моделювання процесу управління запасами підприємства з урахуванням прогнозу попиту на основі рівня інтенсивності конкуренції (рис. 1).

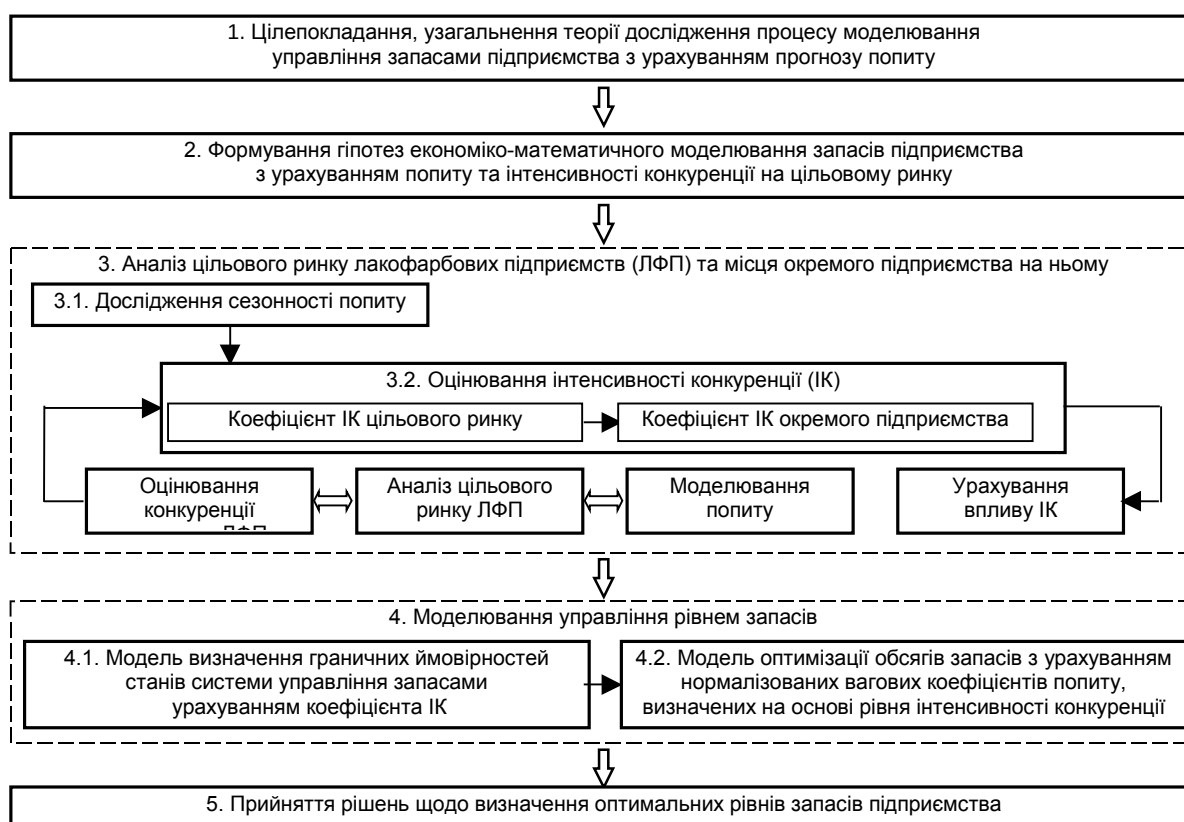


Рис. 1. Концепція моделювання процесу управління запасами підприємства з урахуванням прогнозу попиту

На рис. 1 наведено узагальнені етапи запропонованої концепції.

Етап 1 – “Цілепокладання, узагальнення теорії дослідження процесу моделювання управління запасами підприємства з урахуванням прогнозу попиту” – полягає у формуванні методології оптимізації запасів на підґрунті теорії масового обслуговування, що полягає у відшуванні таких рівнів запасу, коли математичне сподівання витрат на його створення й зберігання набуває мінімального значення.

Етап 2 – “Формування гіпотез економіко-математичного моделювання запасів підп-

приємства з урахуванням попиту та інтенсивності конкуренції на цільовому ринку” – полягає в тому, що попит на продукцію тісно пов’язаний із невизначеністю ринкової економіки, а отже, приймається гіпотеза про те, що його характеристики мають імовірнісні закономірності масових випадкових подій. У цьому контексті певного значення набуває механізм генерування та оптимізації альтернативних варіантів створення рівнів запасів, заснований на принципі домінування, що дає змогу на підґрунті теорії множин перейти до аксіоматичної побудови ймовірнісних моделей прийняття раціональних рі-

шень щодо управління запасами підприємства.

Етап 3 – “Аналіз цільового ринку лакофарбових підприємств (ЛФП) та місця окремого підприємства на ньому”.

3.1. Дослідження сезонності попиту. Рівні динамічних рядів реалізації товарів лакофарбової промисловості мають у собі на шарування різних коливань, які впливають на основу тенденційного розвитку попиту. Із зростанням виробництва товарів і поступовою ліквідацією їх дефіцитності все чіткіше простежуються внутрішньорічні зміни попиту, які називаються сезонними коливаннями, або сезонною хвилею.

Таким чином, щоб забезпечувати ринок необхідним обсягом товарів, потрібно виконати науково обґрунтоване статистичне дослідження сезонних коливань попиту, що, у свою чергу, дасть змогу підійти до питання визначення обсягу запасу з урахуванням динаміки ринку.

Сезонні коливання досліджують шляхом обчислення індексів сезонності.

При дослідженні річного ряду динаміки реалізованого попиту, в якому нечітко про-

стежується загальна тенденція, вивчення сезонності ґрунтується на методі сталої середньої. Індекси сезонності в таких рядах обчислюють за формулою [4, с. 528–540]:

$$z_{\bar{n}} = \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}_3} \times 100, \quad (1)$$

де $\bar{y}_i$ – середні емпіричні рівні однойменних періодів;

$\bar{y}_3$ – стала або загальна середня рівня ряду.

Оскільки сезонні коливання в різних роках мають свої особливості, то індекси сезонності, як правило, визначають не за один рік, а за декілька років.

Розрахуємо методом простої сталої середньої (1) індекси сезонності реалізації фарби олійної на підприємстві ЗАТ “Криворізький суриковий завод” за 2007–2011 рр. (табл. 1).

Сезонну хвилю реалізації фарби олійної на підприємстві ЗАТ “Криворізький суриковий завод” за 2007–2011 рр. наведено на рис. 2.

Таблиця 1

Розрахункова таблиця індексів сезонності реалізації фарби олійної на підприємстві ЗАТ “Криворізький суриковий завод”

Квартал	Роки					Усього за п'ять років, т	Середні рівні за п'ять років, т	Індекс сезонності, %
	2007	2008	2009	2010	2011			
I	34,6	32,2	26,7	19,8	13,8	127,1	25,42	16,5
II	206,3	177	108,5	104,6	64,6	661	132,2	85,7
III	541,1	433,7	297,2	236,2	200,1	1708,3	341,7	221,6
IV	167,8	170,4	115,3	66,9	67,3	587,7	117,54	76,2
Усього	949,8	813,3	547,7	427,5	345,8	3084,1	154,2	400

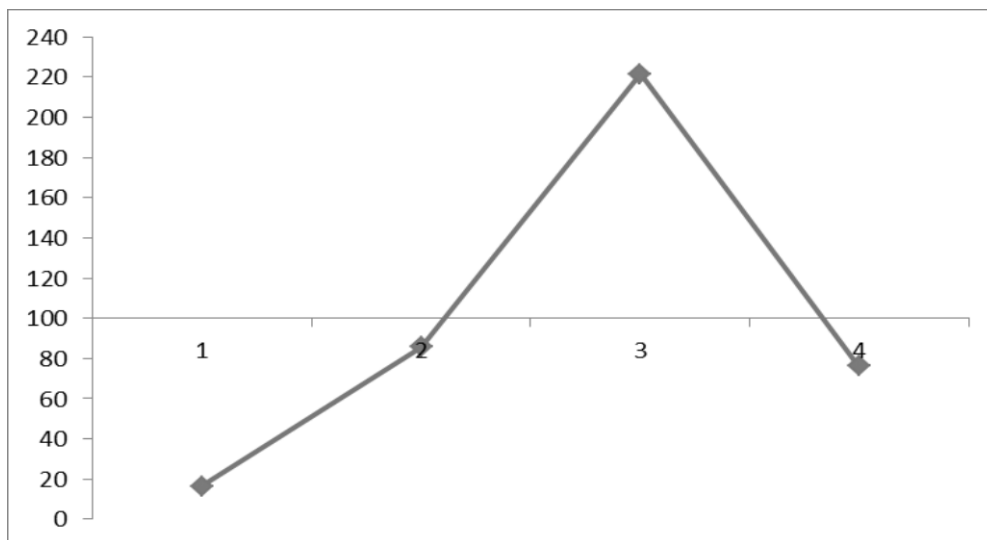


Рис. 2. Сезонна хвиля реалізації фарби олійної на підприємстві ЗАТ “Криворізький суриковий завод” за 2007–2011 рр.

При дослідженні сезонних хвиль нами визначено періоди більшого та меншого попиту на продукцію. З рис. 2 видно, що сезон підвищеного попиту починається із середини другого кварталу (травень), тримається протягом усього третього кварталу і закінчу-

ється початком четвертого кварталу (жовтень). Сезон зниженого попиту припадає на початок першого кварталу (січень) і кінець четвертого (грудень), у зв'язку з чим оптимізацію запасу необхідно виконувати для кожного сезону окремо.

3.2. Оцінювання інтенсивності конкуренції (ІК).

Спроможність підприємства виробляти та реалізовувати запаси з меншими витратами, ніж у конкурентів, потребує оцінювання цільового ринку, яке має на меті виявлення можливостей і загроз зовнішнього середовища для підприємства з метою вироблення та формування його стратегії й тактики поведінки.

Оцінювання цільового ринку передбачає аналіз конкуренції як ключового фактора, що впливає на підприємство. Залежно від інтенсивності конкуренції підприємство формує свою товарну, асортиментну та цінову політику.

Для оцінювання інтенсивності конкуренції на цільовому ринку існує ряд підходів до розрахунку коефіцієнтів інтенсивності, зокрема чотиридольовий показник концентрації, індекс Херфіндала-Хіршмана, індекс Розенблута, коефіцієнт Джині, індекс Лінда тощо [3, с. 22–34].

Модель інтегрованої оцінки інтенсивності конкуренції може бути представлена формулою:

$$I_{IK\Sigma} = \alpha I_r + (1 - \alpha) I_{dr}, \quad (2)$$

де I_r – індекс Розенблута, що розраховується з урахуванням порядкового номера підприємства, яке працює на певному цільовому ринку, отриманого ранжуванням їх часток від максимуму до мінімуму;

I_{dr} – індекс інтенсивності конкуренції, скоригований з урахуванням розподілу ринкових часток підприємств, що працюють на даному ринку, який може бути розрахований виходячи з можливих відхилень їх часток від середнього арифметичного;

α – коефіцієнт вагомості індексу Розенблута в інтегрованій оцінці інтенсивності конкуренції:

$$\alpha = \begin{cases} < 0,4 & \text{ї де äöæä ääëëëë ãí éöð.} \\ 0,4 \leq \alpha \leq 0,8 & \text{ї де äèñî ëë éí éöð.} \\ 0,8 \leq \alpha \leq 1 & \text{при низькë éí éöð.} \end{cases} \quad (3)$$

Разом з тим, визначити інтенсивність конкуренції щодо окремого підприємства, враховуючи формулу (2), можна таким чином:

$$I_{IK\Sigma_j} = I_{IK\Sigma} \left(1 + \frac{D_j}{100} \right) = I_{IK\Sigma} \mu_j, \quad (4)$$

де j – порядковий номер підприємства;

D_j – ринкова частка підприємства в загальному обсязі реалізації продукції заданого асортименту;

μ_j – поправковий коефіцієнт, що враховує частку впливу кожного окремого підприємства на загальну інтенсивність конкуренції, його можна представити формулою:

$$\mu_j = \left(1 + \frac{D_j}{100} \right). \quad (5)$$

За допомогою моделі інтегрованої оцінки інтенсивності конкуренції (4) на основі аналізу українського ринку лакофарбової продукції [7] визначимо коефіцієнт інтенсивності конкуренції для ЗАТ “Криворізький суриковий завод” при $\alpha = 0,6$ (3) за умовами ($\alpha = 0,4 \div 0,8$), що характеризує достатньо високий рівень конкуренції:

$$I_{IK\Sigma} = 0,6 \times 0,32 + (1 - 0,6) \times 0,54 = 0,41,$$

$$I_{IK\Sigma_j} = 0,41 \left(1 + \frac{1,02\%}{100\%} \right) = 0,42.$$

Етап 4 – “Моделювання управління рівнем запасів”.

4.1. При дослідженні операцій у системах управління запасами підприємства доволі часто виникають завдання, пов'язані з багаторазовим використанням однотипних задач. Такі системи називають системами масового обслуговування (СМО). Математичний аналіз роботи СМО суттєво спрощується, якщо процес є марківським.

Розглянемо математичний опис марківського процесу з дискретними станами і неперервним часом на прикладі випадкового процесу в задачі оцінювання і планування обсягів диверсифікованої продукції лакофарбового виробництва [1, с. 292–293], граф якого зображено на рис. 3. Граф станів системи з проставленими біля них стрілками-інтенсивностями будемо називати розміченим або орієнтованим.

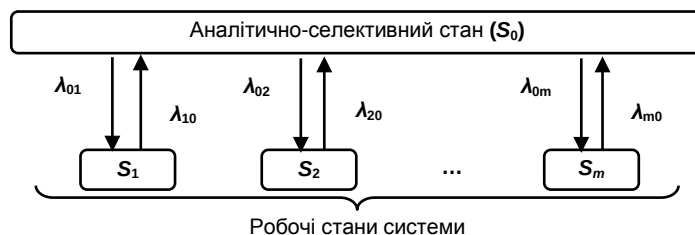


Рис. 3. Граф станів системи S

ЗАТ “Криворізький суриковий завод” як техніко-економічна система (S) з погляду

комплексної реалізації продукції має m можливих станів: S_0 – аналітично-селективний

стан керівної системи, який передбачає пошукові роботи щодо генерування сукупності альтернативних стратегічних напрямів розвитку (стійких станів системи) стосовно можливостей випуску та реалізації певної множини видів лакофарбової продукції тощо; $S_1, S_2, \dots, S_m$ – можливі робочі стани системи; $\lambda_{0i}, \lambda_{i0}$ – інтенсивності вхідних і вихідних потоків (пропозиція на лакофарбову продукцію та її попит за одиницю часу: тиждень, місяць, квартал, рік).

На основі рівнянь Колмогорова отримано систему лінійних однорідних алгебраїчних рівнянь для обчислення граничних ймовірностей, де p_0 – гранична ймовірність аналітично-селективного стану системи; $p_1, p_2, \dots, p_m$ – граничні ймовірності можливих робочих станів системи, $\sum_{i=0}^m p_i(t) = 1$:

$$\begin{cases} \lambda_{10}p_1 + \dots + \lambda_{m0}p_m - \\ - (I_{1k\Sigma_1}\lambda_{01} + \dots + I_{1k\Sigma_m}\lambda_{0m})p_0 = 0 \\ I_{1k\Sigma_1}\lambda_{01}p_0 - \lambda_{10}p_1 = 0 \\ I_{1k\Sigma_2}\lambda_{02}p_0 - \lambda_{20}p_2 = 0 \\ \dots \\ I_{1k\Sigma_m}\lambda_{0m}p_0 - \lambda_{m0}p_m = 0 \end{cases} \quad (6)$$

Рейтингові оцінки виробництва ЗАТ “Криворізький суриковий завод” за окремими видами лакофарбової продукції (фарби олійні МА-15, МА-25, сурик МА-25; емалі ПФ, ГФ; лаки) за 2011 р., визначаються для умов можливих станів системи: S_1, S_2, S_3, S_4 – активні стани системи щодо виробництва лакофарбової продукції; S_0 – аналітично-селективний режим системи, інтенсивності вхідних і вихідних потоків (пропозиція за одиницю часу та її попит на лакофарбову продукцію), визначені на основі даних підприємства [8]: $\lambda_{01} = 1$; $\lambda_{02} = 1$; $\lambda_{03} = 1$; $\lambda_{10} = 0,503$; $\lambda_{20} = 0,43$; $\lambda_{30} = 0,45$.

Розв’язком системи (6) є:

$$\begin{aligned} \delta_0 &= 0,2670; \\ \delta_1 &= 0,2230; \\ \delta_2 &= 0,2608; \\ \delta_3 &= 0,2492. \end{aligned}$$

Вагові коефіцієнти у рейтингових оцінках робочих станів системи розраховуються за формулою $k_i^{(M)} = \frac{\delta_i}{1 - \delta_0}$.

На основі принципу “недостатньої підстави”, який було сформульовано Бернуллі,

при нормалізації вагових коефіцієнтів $k_i^{(M)}$ можна вважати, що їх нормалізована вага:

$$\omega = \frac{1}{m} = \frac{1}{3}.$$

Тоді можна розрахувати нормалізовані вагові коефіцієнти попиту з урахуванням рівня інтенсивності конкуренції, які є поправковими коефіцієнтами у стохастичній моделі управління запасами:

$$k_s = \frac{k_s^{(M)} - \omega}{\omega}. \quad (7)$$

Поправкові коефіцієнти (7) для трьох видів продукції дорівнюють:

$$k_1 = -0,087; k_2 = 0,067; k_3 = 0,02.$$

4.2. Модель оптимізації обсягів запасів з урахуванням нормалізованих вагових коефіцієнтів попиту, визначених на основі рівня інтенсивності конкуренції.

Отримані поправкові коефіцієнти k_i використовуємо для коригування розв’язку ($s_{i,i}^*$) стохастичної моделі управління запасами:

$$s_{i,i}^* = f(k_i). \quad (8)$$

З урахуванням нормалізованих поправкових коефіцієнтів (7) стохастична модель оптимізації запасів $L(s)$ [6, с. 58] набуває вигляду:

$$L(s_{ik}) = F(s_{ik}) + (s_{ik} - 0,5) \sum_{r=s}^{\infty} p(r) / \left(r \frac{\delta_s}{(1 - \delta_0)\omega} \right), \quad (9)$$

де $F(s_{ik})$ – значення функції розподілу ймовірностей;

r – попит;

$p(r)$ – щільність розподілу попиту;

s_{ik} – рівень запасу.

Отже, рівність функцій (9) і $\rho = \frac{c_2}{c_1 + c_2}$

укаже на оптимальні обсяги запасів, де ρ – щільність збитків через незадоволений попит: c_1 – додаткові витрати на зберігання товару; c_2 – штраф за дефіцит.

Розглянемо практичну реалізацію запропонованого інструментарію оптимізації запасів готової продукції (фарби олійні) підприємства на прикладі ЗАТ “Криворізький суриковий завод” для сезону пониженого попиту.

Вивчення сезону пониженого попиту у 2011 р. дало розподіл спожитої продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл попиту r спожитої продукції “Фарби олійні готові до застосування для фарбування дерев’яних і металевих поверхонь зовні і всередині приміщень”, рівень запасу

r	0	1	2	3	4	5	6	7
$p(r)$	0	0,025	0,075	0,075	0,25	0,275	0,15	0,15

Значенням попиту r відповідають середні значення, що відповідають дискретним рівням запасу (0, 5, 15, 25, ...), де 5 – мінімальний рівень запасу.

Значення функції $L(s_{ik})$ визначимо за допомогою табл. 3 та графіка рис. 4.

Таблиця 3

Оптимізація запасів готової продукції “Фарби олійні готові до застосування для фарбування дерев’яних і металевих поверхонь зовні і всередині приміщень” для сезону підвищеного попиту, рівень запасу

r	$p(r)$	$L(s)$	$L(s_{ik})$
0	0	0	0
1	0,025	0,126	0,138
2	0,075	0,365	0,397
3	0,075	0,572	0,618
4	0,25	0,749	0,804
5	0,275	0,882	0,925
6	0,15	0,955	0,980
7	0,15	0,989	1,003

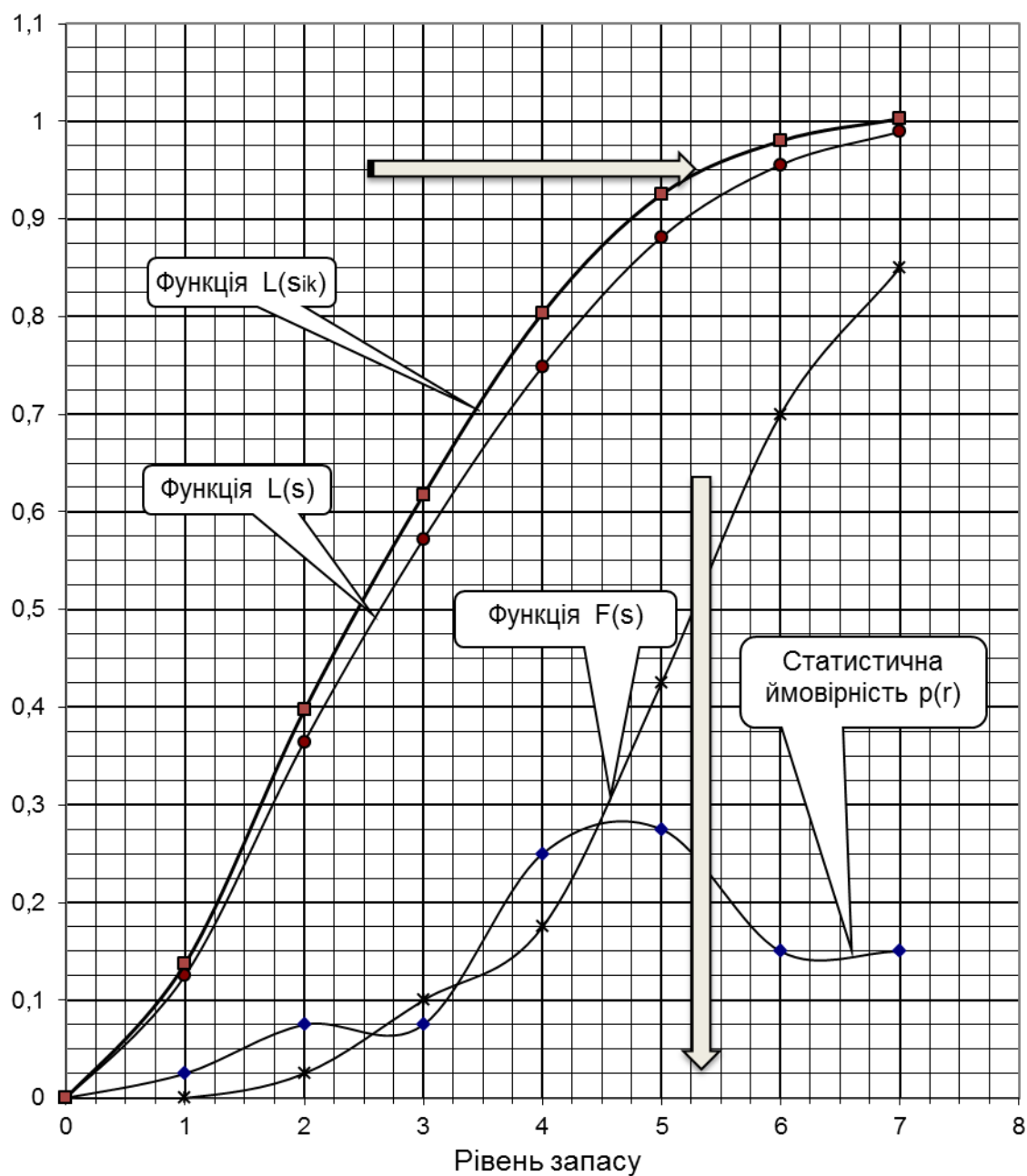


Рис. 4. Графічна модель оптимізації запасів фарби олійної на підприємстві ЗАТ “Криворізький суриковий завод”

За умови неприпустимості дефіциту щільність збитків через незадоволений попит доцільно взяти у межах $0,9 < \rho \leq 0,95$ [2].

Отже, оптимальний запас готової продукції 47–55 т.

IV. Висновки

На основі дослідження закономірностей і результатів процесу реалізації товарної продукції розроблено та використано запропонований підхід до моделювання оптимізації обсягів запасів з урахуванням нормалізованих вагових коефіцієнтів попиту, що визначені на основі рівня інтенсивності конкуренції з урахуванням сезонності попиту. У цілому, розроблена концепція моделювання процесу управління запасами підприємства з урахуванням прогнозу попиту дає можливість прийняти рішення щодо визначення оптимальних рівнів запасів підприємства.

Список використаної літератури

1. Афанасьев С.В. Моделирование стратегий развития горночорудных предприятий с учетом риска: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.11 / Евгений Викторович Афанасьев. – К., 2008. – 422 с.
2. Исследование операций в экономике: учебное пособие для вузов / [Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин и др. ; под

ред. проф. Н.Ш. Кремера]. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 2003. – 407 с.

3. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія / Г.Т. П'ятницька. – К. : ЛОГОС, 2006. – 568 с.
4. Статистика підприємництва: навч. посіб. / [П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторожук та ін. ; за ред. П.Г.Вашківа, В.П. Сторожука]. – К. : Слобожанщина, 1999. – 600 с.
5. Фидаров В.В. Формирование товарно-ассортиментной политики организации в условиях неопределенности: монография / В.В. Фидаров, Б.И. Герасимов, А.П. Романов. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2004. – 152 с.
6. Хорошенька Л.В. Управління товарними запасами підприємства на основі прогнозу попиту / Л.В. Хорошенька // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: наук. зб. – Кривий Ріг, 2007. – № 2 (10). – С. 56–59.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/persha_sotnya_biytsiv-lakofarbovikiv_nayakti-vnishe_rozvivayutsya_mali_ta_seredni_virobniki-41071.html.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krivorizkiy-surikoviy-zavod.bg.ua>.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

Хорошенькая Л.В. Концептуальные аспекты моделирования запасов предприятия с учетом спроса на целевом рынке

Статья посвящена концептуальным аспектам моделирования процесса управления запасами предприятия с учетом прогноза спроса. Предложен методологический подход к оптимизации объемов запасов с учетом нормализованных весовых коэффициентов спроса, определенных на основе уровня интенсивности конкуренции.

Ключевые слова: спрос, интенсивность конкуренции, запасы предприятия, оптимизация запасов, сезонные волны.

Khoroshenka L. Conceptual aspects of design of stocks enterprise of demand in the target market

Article is devoted to conceptual aspects of modeling the process of inventory management company based forecasting demand. The paper proposed a methodological approach to optimize the volume of stocks including normalized weight coefficients demand determined, based on intensity level of competition.

Key words: demand, intensity of competition, enterprise resources, optimize inventory, seasonal waves.

А.А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

Н.М. Шмиголь

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання визначення відповідності стратегічних цілей підприємства його корпоративній культурі. Виділено показники оцінки релевантності стратегії та культури підприємства. Запропоновано комплексний показник релевантності корпоративної культури.

Ключові слова: організаційна культура, стратегія розвитку, корпоративні плани, оцінка релевантності, комплексний показник відповідності.

I. Вступ

Організаційна культура підприємства як інструмент управління може підвищити ефективність бізнес-процесів на всіх рівнях організації [1]. Цей факт повинен враховуватися в процесі створення стратегічних планів підприємства. У цьому аспекті варто пам'ятати, що вплив культури має свою специфіку – вона підвищує надійність і ефективність тільки визначених видів стратегії, спрямованих на втілення основних цінностей організації. Якщо стратегічні плани не враховують і не використовують переваги та специфіку існуючої культури, це буде негативно відобразитися як на реалізації цих планів, так і на стані культури організації.

Природний взаємозв'язок культури і стратегії організації підкреслює багато дослідників [2–5]. Властивості культури організації визначаються місією підприємства і його основними цінностями. Метою стратегічного планування є здійснення місії підприємства відповідно до його цінностей. Якщо місія сприймається без урахування цінностей, що лежать в основі корпоративної культури організації, то виникає велика ймовірність неузгодженості культури і стратегії підприємства.

II. Постановка завдання

Перше завдання, яке необхідно вирішити при оцінюванні ефективності культури організації, – це завдання визначення відповідності стратегічних цілей (або умов їх досягнення) спеціально виділеним властивостям

її корпоративної культури. На етапі вирішення цього завдання розглядають ефективність використання переваг, сформованих культурою організації, у процесі стратегічного планування.

Для оцінювання затребуваності унікальних властивостей культури організації в процесі реалізації стратегічних планів підприємства найбільший інтерес становлять вимоги вимірності і конкретності стратегічних цілей. Вони дають змогу говорити про можливість виділення конкретних показників, на підставі яких можна провести таке оцінювання. Цей факт підтверджують і приклади стратегічних рішень за сферами діяльності підприємства [6]:

Маркетинг

- На якому сегменті ринку треба сконцентрувати зусилля?
- Яка прийнятна частка ринку в кожному регіоні?
- Які повинні бути асортимент і якість?

Виробництво

- Який бажаний рівень виробництва?
- Коли і куди краще робити інвестиції?
- На який термін повинні бути забезпечені запасами?

Фінанси

- Який обсяг поточних і капітальних витрат?
- Які джерела фінансування?

Персонал

- Як скоротити кількість?
- Як утримати або залучити персонал?
- Який рівень кваліфікації необхідний персоналу?

Постачання

- Хто буде постачальником?
- Що необхідно замінити в асортименті поставок?

Дослідна діяльність

- На що повинні бути орієнтовані дослідження?
- Коли і що необхідно змінити в товарі?

Вирішення всіх перелічених питань можна виразити в кількісних або якісних показниках оцінки організаційної культури. Вибір цих показників та розрахунок на базі них інтегрального показника і є основною метою та завданням статті.

III. Результати

Відмінною рисою оцінювання відповідності (релевантності) цілей компанії та культури організації є застосування показників, що належать до стратегічного рівня діяльності організації. Цінності, що лежать в основі корпоративної культури організації, формують довгострокові позитивні тенденції і специфічні переваги певних стратегічних рішень у різних сферах діяльності організації. Це дає змогу провести оцінювання культури організації і варіантів стратегії на основі єдиного набору показників.

У цьому сенсі показовим є приклад компанії Disney. У 1992 р. вона відкрила EuroDisney, або Диснейленд у м. Парижі. Політика компанії, зокрема заборона на продаж вина і будь-якого алкоголю на території дитячого парку, стала традиційною проекцією цінностей компанії на ведення бізнесу. У Франції це було сприйнято еквівалентно порушенню прав людини. Культурні скандали тривали три роки, преса одно-

стайно прогнозувала провал проекту, якщо він буде продовжуватися в колишньому стилі. Однак компанія не піддалася на привабливість конформізму і можливі вигоди. Розмивання культури Disney в кінцевому підсумку завдало би більше шкоди. За два роки фінансові показники компанії змінилися з 1,8 млрд франків дефіциту в 1994 р. до 202 млн франків прибутку в 1996 р. Цифра в 11,7 млн відвідувачів на рік стала очевидним доказом успішності проекту, а також переваги узгодження стратегії із цінностями компанії [7].

Окремим завданням у процесі оцінювання відповідності стратегії організації спеціально виділеним властивостям її корпоративної культури є вибір показників. Вирішення цієї проблеми тісно пов'язане з процесами формування й удосконалення культури організації. При визначенні місії організації, її основних технологічних та унікальних цінностей, а також концепції в кожній з функціональних сфер виділяються особливі властивості, конкурентні переваги, на формування яких спрямовано розвиток культури організації. При визначенні релевантності можливе застосування кількісних і якісних показників, тому що в цьому випадку для нас важлива загальна спрямованість стратегії і культури організації. Для полегшення цієї роботи можна запропонувати перелік можливих кількісних показників, використовуваних при оцінюванні ефективності управління організацією (табл.). Він може змінюватися в кожному конкретному випадку, виходячи з потреб керівництва організації в деталізації оцінювання.

Таблиця

Класичні кількісні показники, застосовувані при оцінюванні релевантності обраної стратегії розвитку й існуючої корпоративної культури

Цільове призначення груп показників	Зміст основних груп показників	Показники, використовувані для характеристики основних груп
Показники підприємства, що характеризують забезпеченість кадрами	Характеристика кількості працівників підприємства	Середньооблікова кількість працівників підприємства. Середньооблікова кількість працівників основних підрозділів підприємства, у тому числі за окремими категоріями працюючих. Кількість співробітників вищої кваліфікації, у тому числі докторів і кандидатів наук. Кількість співробітників із вищою освітою.
	Характеристика структури кадрів	Показники забезпеченості підприємства кадрами вищої кваліфікації – питома вага працівників різних категорій і наукових ступенів у загальній кількості працівників. Показники кадрової структури підприємства – співвідношення кількості працівників різних категорій і наукових ступенів. Показники структури кадрів, диференційовані за видами робіт – питома вага співробітників, зайнятих тим або іншим видом робіт (проект, дослідження тощо) у загальній кількості працівників основної діяльності. Показник структури працівників за рівнем освіти – питома вага працівників, що пройшли ту або іншу професійну підготовку, у загальній кількості працівників окремих підрозділів. Показники вікової структури кадрів, диференційовані за окремими підрозділами підприємства і за окремими категоріями працюючих
	Характеристика руху кадрів	Облікова кількість співробітників на початок року і кінець року. Кількість працівників, оформлених на роботу протягом року, диференційована за категоріями працівників і рівнем професійної підготовки. Коефіцієнти плинності: через вибуття, внаслідок прийому, вибуття за об'єктивних і суб'єктивних причин, стабільності кадрів

Цільове призначення груп показників	Зміст основних груп показників	Показники, використовувані для характеристики основних груп
Показники, що характеризують використання трудових ресурсів	Характеристика продуктивності праці	Середньорічний виробіток, розрахований у кошторисній вартості робіт. Середньорічний виробіток, обчислений виходячи з обсягу власних робіт
	Характеристика рівня заробітної плати	Фонд заробітної плати основних підрозділів. Преміальний фонд заробітної плати
	Характеристика фонду робочого часу	Ефективний фонд робочого часу. Фонд корисних витрат часу. Фактичний фонд робочого часу. Номинальний фонд робочого часу
	Рівень використання фонду робочого часу	Коефіцієнт ефективного використання робочого часу. Коефіцієнт корисного використання робочого часу. Коефіцієнт повного використання робочого часу
Показники підприємства, що характеризують забезпеченість матеріально-технічними ресурсами	Масштаби матеріально-технічної бази підприємства	Вартість основних виробничих фондів, у тому числі активної частини. Вартість матеріалів
	Структура матеріально-технічної бази підприємства	Середньорічна вартість активної частини основних фондів. Середньорічна вартість не встановленого устаткування. Середньорічна вартість діючого устаткування, приладів тощо. Вартість спеціалізованого устаткування
Показники, що характеризують використання матеріально-технічних ресурсів	Забезпеченість праці матеріально-технічними ресурсами	Показник фондоозброєності праці робітників основної діяльності. Показники технічної озброєності праці
	Забезпеченість матеріально-технічними ресурсами процесів НДДКР	Показник фондовіддачі. Показник фондомісткості окремих видів робіт. Показник матеріалоємності певних видів робіт
	Рівень інтенсивності використання матеріально-технічних ресурсів	Коефіцієнт використання основних виробничих фондів. Коефіцієнт фактичного використання часу роботи діючого устаткування. Коефіцієнт використання матеріалів
Показники, що характеризують рівень забезпеченості підприємства різними видами інформації	Об'ємні характеристики науково-інформаційного фонду	Вартість інформаційних фондів науково-технічної бібліотеки. Кількість фондів науково-технічної бібліотеки. Витрати на науково-технічну інформацію. Кількість отриманої за запитами техдокументації. Кількість виконаних технічних перекладів
	Рівень інформаційного забезпечення	Показник інтенсивності використання інформації різних категорій. Коефіцієнт відновлення інформації певних категорій. Інформаційна озброєність праці працівника основної детальності. Показник інформаційного забезпечення основних процесів. Коефіцієнт, що характеризує рівень задоволення інформаційних потреб. Коефіцієнт, який характеризує повноту інформаційного забезпечення
Показники, що характеризують патентно-ліцензійне забезпечення інноваційної діяльності	Характеристика патентного фонду	Кількість отриманих патентів. Кількість авторських посвідчень. Обсяг патентного фонду організації. Обсяг робіт з поточних досліджень
	Ефективність патентно-ліцензійного забезпечення	Економічний ефект винаходів і раціоналізаторських пропозицій. Економічний ефект від використання придбаних ліцензій і патентів

Перелік якісних показників, що описують унікальні властивості корпоративної культури організації, може бути нескінченно довгим. Їх оцінювання проводиться за допомогою експертних методів, у рамках яких вирішуються питання вибору експертів, їх кількості, застосовуваних методів обробки результатів оцінювання.

Останнім етапом оцінювання релевантності є визначення комплексного показника релевантності корпоративної культури. Цей показник, на наш погляд, є корисним і простим інструментом моніторингу затребуваності унікальних властивостей культури здійснюваною стратегією організації. Вирішення цього завдання пов'язане з методичними труднощами, що полягають у зіставленні між собою і зведенні до єдиного результату

показників шкал, які мають різну розмірність, і одиниці виміру. У цьому випадку найбільш доцільним видається використання методу геометричного додавання.

Базова кількість показників для застосування цього методу повинна дорівнювати чотирьом. Однак метод застосовуємо і при іншій кількості показників.

Кожен показник має свою вимірювальну шкалу зі своєю розмірністю (відсотки, коефіцієнти, натуральні числа тощо), масштабом і граничними значеннями. У класичному варіанті для чотирьох показників будується графік у вигляді квадрата, кожна сторона якого – вимірювальна шкала для фіксування значення конкретного показника на визначений момент часу.

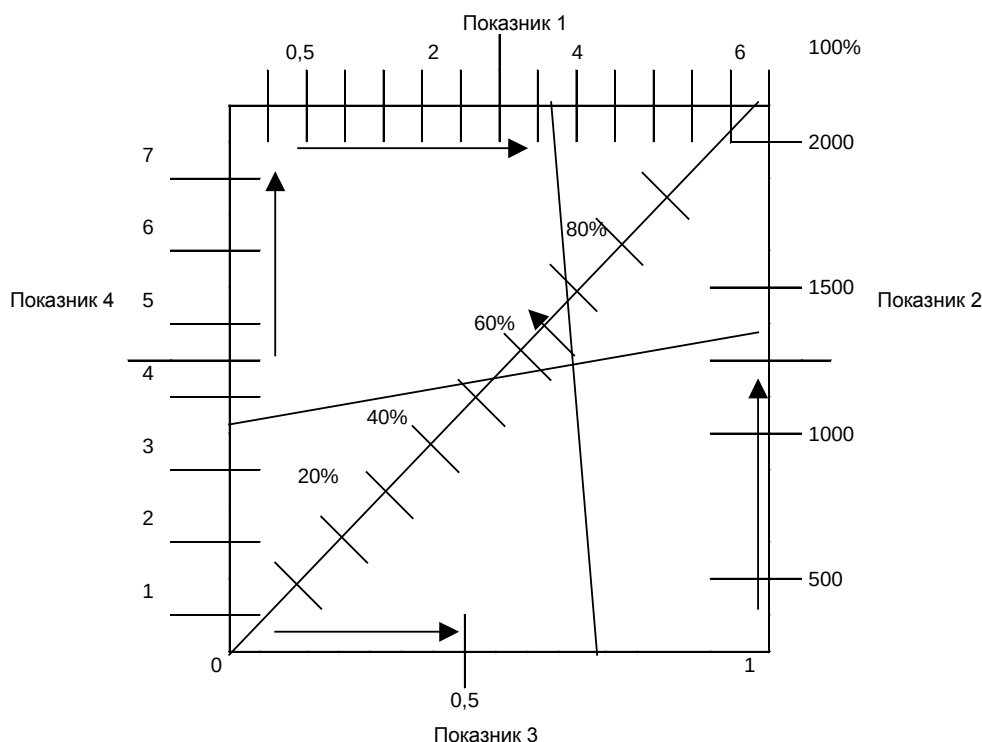


Рис. 1. Класичний вид графіка для оцінювання комплексного показника відповідності (релевантності)

При перенесенні шкал показників на графік варто враховувати бажаний напрямок зміни показників, позначений на графіку стрілками. Показники повинні змінюватися від поганого до кращого, причому для деяких показників це буде означати зменшення числових значень, а для інших – збільшення.

У класичному варіанті для отримання агрегованої оцінки показника відповідності (релевантності) на вимірювальних шкалах (сторонах квадрата) фіксуються значення показників на визначений момент часу. Значення на протилежних сторонах квадрата з'єднуються прямими, при цьому точка перетину цих прямих є агрегованим показником релевантності. Якщо всі показники набувають максимального значення, точка зміщується у верхній правий кут. Для обчислення значення агрегованого показника будується діагональ зі шкалою у відсотках від 0 до 100. Перпендикуляр, опущений із точки перетину прямих на цю шкалу, дає значення показника релевантності у відсотках.

У цьому випадку існуючий стан об'єкта, щодо якого проводиться оцінювання відповідності, визначено максимальними значеннями. Форма графіка припускає, що змінюються тільки значення об'єкта, відповідність якого перевіряється існуючим граничним значенням. Однак у зазначеному випадку є два об'єкти оцінювання – комплекс значень спеціально виділених властивостей культури організації і комплекс значень затребуваності цих властивостей у стратегії організації. Обробка цих комплексів значень за-

пропонованим методом геометричного додавання дає не один, а два агрегованих показники. Такий підхід дає змогу в процесі управління культурою організації проводити заходи щодо посилення її унікальних властивостей. Це дасть можливість бачити не тільки рівень перспективної реалізації переваг корпоративної культури в стратегії, а і перевищення вимог стратегії можливостей культури. З методичного погляду, підхід дає змогу не змінювати шкали графіка при зміні значень показників, що описують властивості культури організації.

Розглянемо приклад, у якому такі значення показників:

а) властивостей культури організації: П1 – орієнтація емоційного образу компанії на інновації і рівень експерта у своїй галузі = 4,5 бала; П2 – охоплення програм раціоналізаторських пропозицій серед співробітників = 1300 осіб; П3 – частка нових розробок, орієнтованих на інтерес з боку проектних організацій (business-to-business), від загального річного портфеля = 0,7; П4 – тривалість первинного етапу досліджень для визначення інвестиційної перспективності проекту = 3,5 тижня;

б) показники затребуваності властивостей культури в процесі реалізації стратегії компанії: П1 = 3 бали, П2 = 1400 осіб, П3 = 0,4, П4 = 7 тижнів.

Суцільною лінією на графіку з'єднані значення показників корпоративної культури, пунктиром – значення показників стратегії.

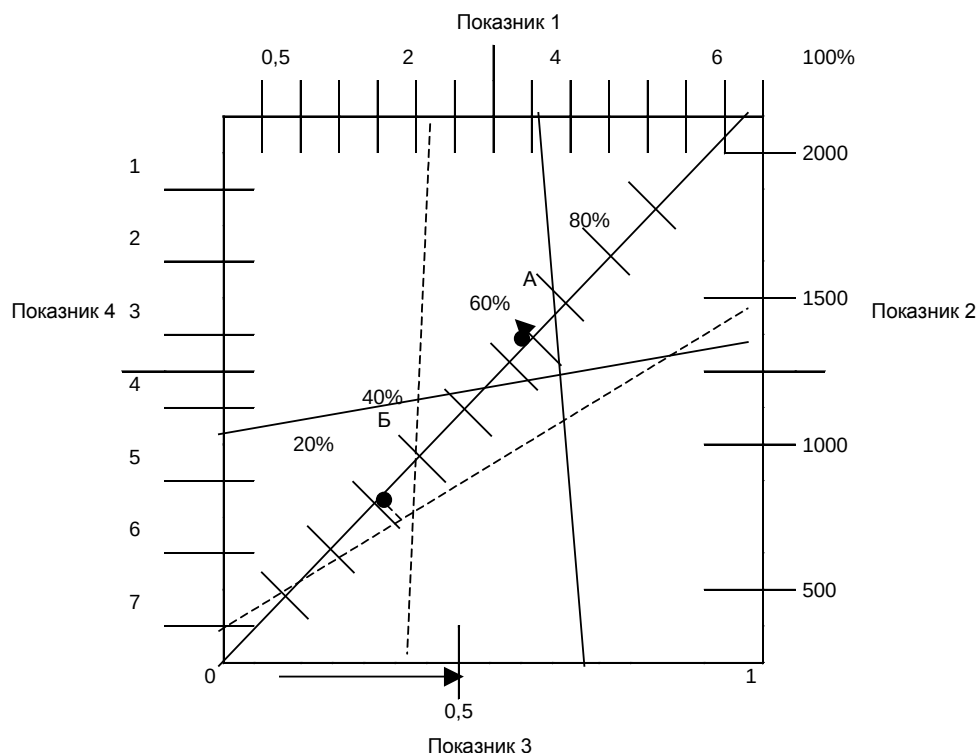


Рис. 2. Графік для визначення підсумкового показника відповідності (релевантності) корпоративної культури і стратегії підприємства

Метод дає змогу наочно оцінити рівень відповідності стратегії (стратегічної мети) культурі організації. У результаті побудови графіка можуть бути знайдені значення агрегованих показників. У наведеному прикладі для точки А = 68%, Б = 34%. Окремо один від одного ці відсотки значення не можуть бути предметом аналізу. Хоча можливий варіант, коли за 100% шкали беруться бажані значення властивостей культури організації, граничні або достатні в довгостроковій перспективі. При досягненні цих значень акцент у роботі з культурою організації переноситься на зниження витрат на заходи щодо збереження досягнутих результатів.

Значення агрегованих показників можуть бути використані для визначення підсумкового показника відповідності (релевантності) стратегії властивостям корпоративної культури компанії (1):

$$D_{i\bar{E}} = \frac{\bar{A}_{i\bar{N}\bar{O}}}{\bar{A}_{i\bar{E}}}, \quad (1)$$

де $D_{i\bar{E}}$ – підсумковий показник відповідності (релевантності) культури організації. У наведеному прикладі $D_{i\bar{E}} = 34 / 68\% = 0,5$;

$\bar{A}_{i\bar{N}\bar{O}}$ – агрегований показник затребуваності властивостей корпоративної культури в процесі реалізації стратегії підприємства;

$\bar{A}_{i\bar{E}}$ – агрегований показник спеціально виділених властивостей корпоративної культури.

IV. Висновки

Застосування методу можливе при будь-якому значенні показників. Якщо їх кількість менше від чотирьох, то один або два з них дублюються на перпендикулярній стороні графіка. У випадку більшої кількості будується окремі графіки по кожній групі показників. Після цього будується результуючий графік, по осях якого відкладаються значення агрегованих показників по кожній групі з чотирьох показників. При існуючому рівні розвитку ЕОМ вирішити це завдання в середовищі електронних таблиць нескладно.

У цього методу існують такі особливі можливості:

- зникає проблема розмірності окремих показників при формуванні агрегованих показників. Границі зміни показників і градації шкал можуть бути задані в будь-яких одиницях виміру;
- вирішується проблема елімінування одних показників іншими. Так, збільшуючи до максимуму значення одного з окремих показників, ми не можемо істотно збільшити агрегований показник;
- оцінювання проводиться відповідно до системного закону найменших відносних опорів, згідно з яким загальні показники стану системи визначаються найслабшим її елементом.

Отриманий у результаті застосування методу геометричного додавання підсумковий показник відповідності (релевантності) може бути використаний для підвищення

точності вибору ефективної стратегії організації, для узагальненого оцінювання використання унікальних властивостей існуючої корпоративної культури.

Список використаної літератури

1. Никитина И.А. Управление персоналом / И.А. Никитина. – СПб. : 2000. – Ч. 1. – 120 с.
2. Туровец О.Г. Теория организации : учеб. пособ. / О.Г. Туровец, В.Н. Родионова. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 128 с.
3. Левицкая П.В. Корпоративные ценности в условиях информационного общества [Электронный ресурс] / П.В. Левицкая. – Режим доступа: <http://www.promgups.ru/publisher/txt3/more.php?more=14>.
4. Черных Е.А. Корпоративная и организационная культура – синонимы или разные понятия [Электронный ресурс] / Е.А. Черных. – Режим доступа: <http://www.corpculture.ru/content/korporativnaya-i-organizatsionnaya-kultura-sinonimy-ili-raznye-ponyatiya>.
5. Keith Townsend. Management culture and employee resistance: investigating the management of leisure service employees / Keith Townsend // Managing Leisure. – 2004. – January. – P. 47–58.
6. Глухов В.В. Менеджмент / В.В. Глухов. – СПб. : Спецлит, 2000. – 700 с.
7. Kunde Jesper. Corporate Religion / Kunde Jesper. – Denmark, 2002. – 270 p.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2012 р.

Антониук А.А., Шмиголь Н.Н. Методика оценки стратегического использования организационной культуры предприятия

В статье исследованы вопросы определения соответствия стратегических целей предприятия его корпоративной культуре. Выделены показатели оценки релевантности стратегии и культуры предприятия. Предложен комплексный показатель релевантности корпоративной культуры.

Ключевые слова: организационная культура, стратегия развития, корпоративные планы, оценка релевантности, комплексный показатель соответствия.

Antoniuk A., Shmyhol N. Methods of assessing the strategic use of organizational culture of enterprise

In the article the question to determine whether the strategic goals of the enterprise to its corporate culture. Selected indicators of relevance strategies and culture of the enterprise. Is offered a complex indicator of the relevance of corporate culture.

Key words: organizational culture, strategy development, corporate plans, assessment of relevance, a comprehensive indicator of compliance.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ У СИСТЕМІ ВИРОБНИКІВ

У статті викладено методи оцінювання економічних ефектів у системі виробників, основою яких є математичний інструментарій моделей “витрати – випуск”. Можливості запропонованих методів проілюстровано на прикладі визначення та аналізу економічних ефектів у системі галузей економіки України.

Ключові слова: економічні ефекти, система виробників, математична модель “витрати – випуск”, система галузей, економіка України.

I. Вступ

Інтенсивний розвиток інтеграційних процесів у світовій економіці визначає актуальність завдань дослідження особливостей функціонування економічних систем різного виду та рівня агрегування, зокрема завдань виявлення, оцінювання й аналізу економічних ефектів, які можуть формуватися в системі взаємозв'язаних виробників. Вирішення зазначених завдань дослідження економічних ефектів може здійснюватися на основі використання можливостей економіко-математичного апарату моделей “витрати – випуск”.

Існують наукові публікації, у яких розглянуто теоретичні й прикладні питання застосування моделей Леонтьєва для аналізу різних аспектів функціонування економічних систем [1–5 та ін.]. Безпосередньо проблемі формування й оцінювання економічних ефектів у системі виробників (промислових підприємств) присвячено працю [6]. Однак у ній утворення економічних ефектів пов'язано виключно зі здійсненням інноваційних процесів у розглянутій системі, упровадженням окремими підприємствами відповідних виробничих інновацій. Такий підхід знижує рівень загальності отриманих теоретичних результатів, обмежує сферу їх застосування у прикладному аналізі економічних систем.

II. Постановка завдання

Метою статті є поширення методів визначення економічних ефектів упровадження інновацій у системі промислових підприємств, наведених у [6], на випадок загального завдання оцінювання й аналізу економічних ефектів у системі виробників і демонстрація їх можливостей на прикладі національної економіки.

III. Результати

Розглянемо систему n виробників, функціонування якої описується математичною моделлю “витрати – випуск”

$$X = AX + Y. \quad (1)$$

Нехай A^0 , X^0 , Y^0 і A^1 , X^1 , Y^1 – матриці коефіцієнтів прямих витрат, валових випусків і кінцевої продукції цієї моделі для базового та звітного періодів відповідно.

При оцінюванні ефектів у розглянутій системі виробників за аналогією з [6] будемо розрізняти індивідуальні й інтегральні економічні ефекти.

Індивідуальний економічний ефект формується в окремого виробника або при використанні в технологічних процесах окремого виду продукції. Інтегральний економічний ефект утворюється в системі виробників за рахунок усього комплексу їх технологічних взаємозв'язків (як прямих, так і непрямих). В обох випадках у рамках моделі (1) первинним джерелом формування економічних ефектів слугує зміна величини коефіцієнтів прямих витрат a_{ij} у звітному періоді порівняно з базовим.

Зміна коефіцієнтів витрат може бути пов'язана з дією різних факторів: впливом НТП (упровадження відповідних інновацій), зношуванням виробничого обладнання, запровадженням у дію нових виробничих потужностей тощо. При цьому прогресивною тенденцією, що відповідає зростанню ефективності виробництва, природно, є загальне зниження питомих витрат a_{ij} .

Для окремого виробника j (у звітний період) за рахунок зміни питомих витрат a_{ij} економічний ефект можна визначати таким чином:

$$\dot{Y}_j^{\text{е}} = \sum_{i=1}^n (a_{ij}^0 - a_{ij}^1) x_j^1. \quad (2)$$

Цей ефект будемо називати економічним ефектом у виробника j , або ефектом виробництва продукції виду j .

Для продукції i може розглядатися також економічний ефект, що розраховується таким чином:

$$\dot{Y}_i^{\text{е}} = \sum_{j=1}^n (a_{ij}^0 - a_{ij}^1) x_j^1. \quad (3)$$

Зазначений ефект формується в процесі використання продукції цього виду при виробництві всіх видів продукції, що випускається в розглянутій системі (у тому числі й виду l).

Відповідно, загальний економічний ефект $\dot{Y}_\Sigma$ для всієї системи виробників дорівнює сумі економічних ефектів виробництва або використання продукції, тобто:

$$\dot{Y}_\Sigma = \sum_{j=1}^n \dot{Y}_j^{\delta} = \sum_{i=1}^n \dot{Y}_i^{\epsilon} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n (a_{ij}^0 - a_{ij}^1) x_j^1. \quad (4)$$

Інтегральний економічний ефект у системі n виробників може формуватися за двома напрямками:

- шляхом зниження (економії) загальних обсягів витрат усіх виробників розглянутої системи на виробництво фіксованої (за обсягом і номенклатурою) величини кінцевої продукції, що задається вектором поточного стану системи Y^1 (економічний ефект зниження витрат $\dot{\mathcal{E}}^{C3}$);
- у результаті зростання обсягів виробництва кінцевої продукції при заданій величині валових обсягів випуску X^1 (ефект приросту кінцевої продукції $\dot{\mathcal{E}}^{PKP}$).

Для обчислення величини економічного ефекту зниження витрат $\dot{\mathcal{E}}^{C3}$ попередньо слід визначити вектор валових обсягів виробництва X^0 , який відповідає поточним обсягам виробництва кінцевої продукції Y^1 при матриці коефіцієнтів прямих витрат A^0 базового стану системи, що розглядається:

$$X^0 = (E - A^0)^{-1} Y^1, \quad (5)$$

де E – одинична матриця.

Тоді величина економічного ефекту зниження витрат визначається за такою формулою:

$$\dot{Y}^{CC} = \sum_{i=1}^n (\dot{X}_i^0 - x_i^1), \quad (6)$$

у якій $\dot{X}_i^0$ і x_i^1 . ($i = \overline{1, n}$) є, відповідно, елементами векторів валового випуску продукції X^0 й X^1 .

Величина $\dot{\mathcal{E}}^{C3}$ визначає економічний ефект для всієї системи виробників. Очевидно, що аналогічний ефект можна розглядати й для окремого виробника: $\dot{Y}_i^{CC} = \dot{X}_i^0 - x_i^1$.

Для розрахунків величини інтегрального економічного ефекту приросту кінцевої продукції $\dot{\mathcal{E}}^{PKP}$, як і у випадку з ефектом $\dot{\mathcal{E}}^{C3}$, спочатку необхідно визначити вектор кінцевої продукції Y^0 , відповідний базовій матриці A^0 при поточних валових випусках продукції X^1 :

$$Y^0 = (E - A^0) X^1. \quad (7)$$

Якщо новий вектор кінцевої продукції Y^0 знайдено, то величина інтегрального економічного ефекту $\dot{\mathcal{E}}^{PKP}$ обчислюється за формулою:

$$\dot{Y}_i^{\dot{\mathcal{E}}^{PKP}} = \sum_{i=1}^n (y_i^1 - y_i^0), \quad (8)$$

де y_i^0 й y_i^1 ($i = \overline{1, n}$) – відповідно, елементи векторів кінцевої продукції Y^0 й Y^1 . Природно, економічний ефект приросту кінцевої продукції можна визначати й для окремого виробника: $\dot{Y}_i^{\dot{\mathcal{E}}^{PKP}} = y_i^1 - y_i^0$.

Показники інтегральних економічних ефектів $\dot{\mathcal{E}}^{C3}$ і $\dot{\mathcal{E}}^{PKP}$ характеризують різні аспекти економічних результатів реалізації сукупності тих процесів, які проходять у системі технологічно взаємозв'язаних виробників і, в кінцевому підсумку, зумовлюють зміну відповідних питомих витрат a_{ji} . Тому вони можуть використовуватися в економічному аналізі як спільно, так і окремо, відповідно до специфіки аналізованої економічної ситуації та завдання, що розглядається.

Також зауважимо, що аналогічні інтегральні економічні ефекти можуть розглядатися й для базового стану системи виробників, який характеризується векторами X^0 , Y^0 , але з матрицею коефіцієнтів прямих витрат A^1 .

Аналізуючи індивідуальні й інтегральні економічні ефекти, розрахункові співвідношення для їхнього визначення, можна припустити, що сума всіх індивідуальних ефектів дорівнює величині економічного ефекту приросту кінцевої продукції $\dot{\mathcal{E}}^{PKP}$.

Для доведення цього твердження проведемо такі перетворення.

У співвідношенні (4) для визначення величини загального економічного ефекту $\dot{Y}_\Sigma$ поміняємо порядок сумування:

$$\dot{Y}_\Sigma = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (a_{ij}^0 - a_{ij}^1) x_j^1. \quad (9)$$

Можна побачити, що внутрішня сума у формулі (9) являє собою відповідні елементи вектора-стовпця U^Σ , визначені такою формулою:

$$U^\Sigma = (A^0 - A^1) X^1 \quad (10)$$

Тоді, згідно зі співвідношенням (4):

$$\dot{Y}_\Sigma = \sum_{i=1}^n u_i^\Sigma, \quad (11)$$

де u_i^Σ – відповідний елемент вектора U^Σ .

З іншого боку, розрахункові співвідношення ефекту приросту кінцевої продукції (7) і (8) дають змогу визначити вектор

$$U^{\tilde{E}} = (E - A^1)X^1 - (E - A^0)X^1, \quad (12)$$

для якого

$$\dot{Y}^{\tilde{E}} = \sum_{i=1}^n u_i^{\tilde{E}}. \quad (13)$$

де $u_i^{\tilde{E}}$ – відповідний елемент вектора $U^{\tilde{E}}$.

Після очевидних перетворень співвідношення (12) одержуємо:

$$U^{\tilde{E}} = (A^0 - A^1)X^1. \quad (14)$$

Відповідно до (10) і (14), $U^{\tilde{E}} = U^{\text{ПКП}}$ і, значить, згідно з (11) і (13):

$$\dot{Y}_{\Sigma} = \dot{Y}^{\tilde{E}}. \quad (15)$$

Таким чином, сумарний економічний ефект усіх індивідуальних ефектів виявляється, по суті, ідентичним економічному ефекту приросту кінцевої продукції. Це значить, що в економічному аналізі функціонування системи виробників у цілому може розглядатися тільки один із них.

Разом з тим, сумарний економічний ефект окремих індивідуальних ефектів має

використовуватися, коли необхідно визначити економічний ефект для деякої спеціально виділеної групи виробників.

Зазначені вище економічні ефекти можуть розраховуватися для різних систем взаємозв'язаних виробників. Як приклад розглянемо далі визначення й аналіз еволюції деяких з них для системи галузей національної економіки. При цьому як вихідну інформацію для векторів валових випусків X і розрахунків необхідних матриць коефіцієнтів прямих витрат A за роками розглянутого періоду використано офіційні статистичні дані за 2003–2009 рр., наведені в [7–13] (підрозділ 2.9 “Витрати – випуск у цінах споживачів”).

На рис. 1 показано динаміку величини загального економічного ефекту $\dot{Y}_{\Sigma}$ для кожного року щодо попереднього. Як видно з графіка, зазначена динаміка є різноплановою: короткочасний період зростання ефекту $\dot{Y}_{\Sigma}$ (у 2005 р. більше ніж 10 млрд грн) змінюється його зниженням, і навпаки. Однак у цілому величина загального економічного ефекту $\dot{Y}_{\Sigma}$ перебуває в негативній області, тобто національна економіка зазнає збитків у зв'язку зі зростанням питомих витрат у системі її галузей, які, наприклад, у 2008 р. перевищили 25 млрд грн.

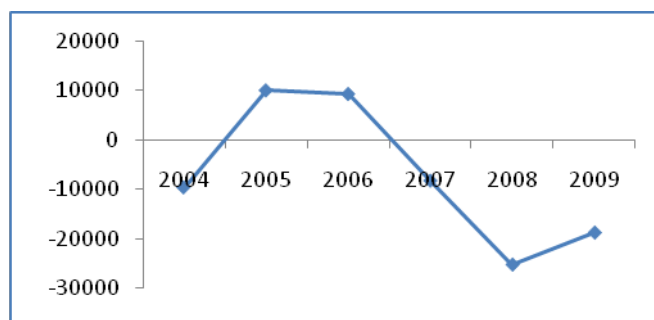


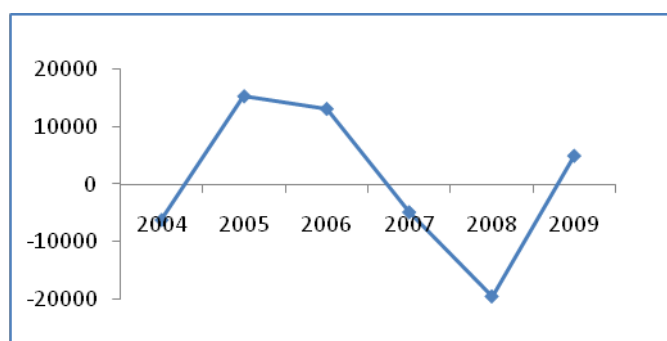
Рис. 1. Загальний економічний ефект $\dot{Y}_{\Sigma}$ у системі галузей національної економіки (млн грн)

Наступний графік (рис. 2) демонструє зміну величини ефекту виробництва $\dot{Y}_j^{\delta}$ для обробної галузі, яка має найбільші обсяги виробництва серед усіх галузей економіки України й тим самим максимально впливає на формування загального економічного ефекту $\dot{Y}_{\Sigma}$.

Графік на рис. 2 показує, що величина ефекту $\dot{Y}_j^{\delta}$ для обробної галузі переважно демонструє ту саму поведінку, що й величина сумарного економічного ефекту для всієї системи галузей: відсутність стабільної тенденції розвитку, широкий діапазон розкиду значень, різка зміна напрямів динаміки (від 15,4 млрд грн позитивного ефекту у 2005 р. до 19,6 млрд

грн збитків у 2008 р. з подальшим зростанням до 5,0 млрд грн уже в наступному 2009 р.).

Відзначені особливості еволюції розрахованих величин економічних ефектів можуть бути пов'язані зі специфікою аналізованого періоду, протягом якого відбувалася зміна тенденцій у розвитку розглянутої економічної системи. Це припущення може бути підтверджене або спростоване при розширенні часових рамок досліджуваного періоду. Однак, у кожному разі, питання оцінювання й аналізу показників економічних ефектів $\dot{Y}_j^{\delta}$, $\dot{Y}_j^{\epsilon}$, $\dot{Y}_{\Sigma}$, $\dot{Y}^{\tilde{E}}$ і $\dot{Y}^{\text{ПКП}}$ у системі галузей національної економіки, їх динаміки та механізмів формування потребують подальших спеціальних досліджень.

Рис. 2. Економічний ефект виробництва $\dot{Y}_j^{\delta}$ в обробній галузі економіки України (млн грн)

IV. Висновки

У статті на основі використання ідеології й математичних методів моделей “витрати – випуск” розроблено набір показників економічних ефектів, що формуються в системі технологічно взаємозв’язаних виробників. Прикладні можливості запропонованих методів оцінювання цих ефектів продемонстровано на прикладі системи галузей економіки України, для якої було виявлено деякі негативні особливості динаміки розрахованих економічних ефектів. Подальші дослідження в цьому напрямі можуть бути пов’язані з використанням розроблених методів визначення економічних ефектів для їхнього детального й комплексного аналізу в системах національного й регіонального рівнів.

Список використаної літератури

- Гамалий В.Ф. Составление и прогнозирование динамики коэффициентов межотраслевого баланса региона / В.Ф. Гамалий, Б.В. Дмитришин // Бизнес Информ. – 2009. – № 2. – С. 102–106.
- Диленко В.А. Анализ эффективности функционирования системы отраслей национальной экономики / В.А. Диленко // Економіст. – 2011. – № 2. – С. 20–23.
- Оніщенко І. Агрегування нелінійної еколого-економічної моделі Леонтьєва-Форда “витрати випуск” / І. Оніщенко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 53–53.
- Оніщенко І. Порівняльний аналіз економік на основі результатів агрегування цінами моделі Леонтьєва “витрати випуск” / І. Оніщенко // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 54–56.
- Рябошлик В. Динамічна модель витрат-випуску з явним відображенням інноваційних технологій / В. Рябошлик // Економіст. – 2004. – № 9. – С. 49–53.
- Савчук А.В. Экономическая оценка результатов инновационной деятельности в системе промышленных предприятий / А.В. Савчук, В.А. Диленко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 12. – С. 89–97.
- Статистичний щорічник України за 2004 р. – К. : Консультант, 2005. – 588 с.
- Статистичний щорічник України за 2005 р. – К. : Консультант, 2006. – 575 с.
- Статистичний щорічник України за 2006 р. – К. : Консультант, 2007. – 551 с.
- Статистичний щорічник України за 2007 р. – К. : Консультант, 2008. – 571 с.
- Статистичний щорічник України за 2008 р. – К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2009. – 566 с.
- Статистичний щорічник України за 2009 р. – К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2010. – 566 с.
- Статистичний щорічник України за 2010 р. – К. : ТОВ Август Трейд, 2011. – 559 с.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Диленко В.А. Определение экономических эффектов в системе производителей

В статье изложены методы оценки экономических эффектов в системе производителей, основой которых является математический инструментарий моделей “затраты – выпуск”. Возможности предлагаемых методов проиллюстрированы на примере определения и анализа экономических эффектов в системе отраслей экономики Украины.

Ключевые слова: экономические эффекты, система производителей, математическая модель “затраты – выпуск”, система отраслей, экономика Украины.

Dilenko V. Determination of the economic effects in the system of manufacturers

The article presents methods of estimating the economic effects of the system of manufacturers which are based on mathematical models of the tools' “input – output”. Facilities of the proposed methods are illustrated by the example of the definition and analysis of economic effects in the branches of the economy of Ukraine.

Key words: economic effects system manufacturers, the mathematical model of the “input – output”, the system of industries, the economy of Ukraine.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто історію розвитку теорії управління витратами на підприємстві. Розкрито основні умови ефективності теорії управління витратами на підприємстві в умовах ринкової економіки XXI ст. Визначено напрям подальшого розвитку теорії управління витратами.

Ключові слова: теорія управління витратами, якість, ціна, прибуток, собівартість продукції.

I. Вступ

Теорія управління витратами в науковій літературі характеризує логічно узагальнений досвід суспільної практики, яка ґрунтується на глибокому проникненні в суть управління, спрямованого на контроль за витратами та забезпечення їх економії. Історія теорії управління витратами відображає закономірний та послідовний розвиток сукупності адекватних форм наукового пізнання, конкретних знань, принципів та методів управління процесом цілеспрямованого формування витрат підприємства.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методичних положень впливу управління витратами на розвиток управлінського обліку витрат.

III. Результати

Початок історії розвитку теорії управління витратами припадає на другу половину XIX ст., що пов'язано з виникненням теорії "котельного" методу. Ідейний зміст методу передбачав розрахунок вартості економічних ресурсів, витрачених на виробництво, незалежно від місць їхнього споживання та цільового призначення. Розрахунок витрат виконували в єдиному бухгалтерському реєстрі в межах звітного періоду. Отриману суму витрат розподіляли до прийнятої бази. Цей підхід був примітивним інструментом в управлінні витратами, оскільки не враховував місця виникнення, цільового призначення та структури витрат підприємства [7, с. 29].

Подальший розвиток теорії управління витратами у другій половині XIX ст. здійснили Дж. Фелс та Е. Гарке, які у 1887 р. опублікували наукову працю "Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення", де запропоновано новий підхід до управління витратами. Підхід передбачав створення системи, що покликана підвищити інформаційність та підконтрольність даних про витрачені ресурси виробництва. Дж. Фелс і Е. Га-

рке запропонували розділяти витрати підприємства на постійні та змінні [12, с. 263].

У 1891 р. Дж. Манном доповнив теорію управління витратами, виокремивши частину витрат підприємства в накладні витрати, які він пов'язував з купівлею сировини та реалізацією готової продукції, що не можуть безпосередньо відноситись на собівартість одиниці. Дж. Манном зосереджував основну увагу тільки на витратах виробництва, що дало змогу точно визначати результат виробництва [7, с. 31].

На початку XX ст. О. Черча опублікував працю "Адекватний розподіл виробничих витрат", основна ідея якої полягала в розподілі виробничої ділянки на декілька виробничих центрів та розподілі накладних витрат між ними за кількістю відпрацьованих машино-годин. Розподіл виробничої ділянки здійснювався залежно від цільового використання устаткування. Цей метод ґрунтується на ув'язці величини машино-годин з продуктивністю, а останньої – з обсягом випущеної продукції. Ідеї О. Черча давали змогу визначити собівартість продукції та спланувати витрати на її випуск [12, с. 264].

На початку 1930-х рр. Г. Емерсон започаткував основи іншої базової системи управління витратами – "стандарт-кост". У своїй праці "Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати" вчений підкреслив помилковість традиційної системи формування собівартості та вперше згадав систему нормативів і стандартів, названу ним "стандарт-кост". Основні положення цієї системи розробив американський економіст Ч. Гаррісон, який у 1912 р. запровадив у науковий обіг теорію управління витратами концепцію "стандарт-костинг". У ряді статей під назвою "Облік собівартості на допомогу виробництву" науковець критикував невідповідність системи обліку фактичної собівартості та надав опис варіантів системи "стандарт-кост" залежно від розмірів та спеціалізації підприємства. Запропонована система давала управлінню змогу оперативно приймати рішення, що базувались на аналізі відхилень

фактичних витрат від норм. Головною ідеєю в цій системі є контроль за точним виявленям відхилень від установлених стандартів витрат [10, с. 3].

Американський економіст Дж. Гаррісон у 1936 р. розробив концепцію системи “директ-костинг”, що являла собою метод неповної собівартості продукції. Цей метод поділяв виробничі витрати на змінні та постійні залежно від зміни обсягів виробництва. Головною особливістю “директ-костингу” є те, що собівартість продукції розраховується і планується тільки в частині змінних витрат. Постійні витрати періодично списують на фінансовий результат. Система давала змогу визначити залежність між витратами, обсягом виробництва та прибутком [7, с. 32].

У 1930-х рр. у рамках “нового інституціоналізму” у США та Західній Європі виникає концепція “трансакційних витрат”, засновниками якої є Р. Коуз та О. Уільямсон. Автори концепції виділяють два види витрат: виробничі та трансакційні. Базовою одиницею в теорії трансакційних витрат є акт економічної взаємодії, або трансакція. У своїх працях Р. Коуз та О. Уільямсон доводять, що взаємодія суб’єктів господарювання на ринку потребує здійснення певних витрат, спрямованих на пошук інформації про контрагентів, проведення переговорів, укладання контрактів тощо. Витрати, якими супроводжуються такі взаємодії, отримали назву трансакційних [6, с. 36].

У кінці 1950-х рр. Р. Хауелл і З. Соусі доповнили теорію управління витратами методом “точно в строк”. В основу методу покладено відсотки відхилень від графіка робіт і стандартів. Головна ідея концепції методу базується на трьох принципах: 1) заявка покупців відповідає не запасам продукції, а виробничим потужностям, що готові переробити сировину прямо “з коліс”; 2) в умовах мінімальних запасів функціонує безперервна раціоналізація в організації й управлінні виробництвом; 3) оцінювання ефективності виробничого процесу здійснюється за рівнем витрат, фондівіддачею та терміном реалізації заявки. Основним завданням концепції є усунення потенційних запасів матеріалів та напівфабрикатів у виробничому процесі. Вихідним завданням є встановлення виробничого графіка, який керує рухом матеріальних потоків, що забезпечує точне і вчасне постачання ресурсів для виробництва [2, с. 250].

Довершенням теорії управління витратами в 1952 р. стала концепція Дж. Хігінса, що отримала назву “центрів відповідальності”. Основна ідея концепції – це залежність рівня відповідальності окремих менеджерів за фінансові результати підконтрольних центрів. Кожне підприємство має власну організаційну структуру, де основним струк-

турним елементом є підрозділ. Делегування повноважень менеджерам означає децентралізацію управління та облік витрат за центрами відповідальності. Центри відповідальності – це сфера діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності підрозділу. Концепція забезпечила досягнення найвищого рівня професійної відповідальності [12, с. 265].

Наступним етапом розвитку теорії управління витратами є розробка Міністерством оборони США в 1960 р. концепції “калькулювання повного життєвого циклу”. Її відмінністю від попереднього калькулювання є те, що в ній основну увагу приділяють виробничому етапу життєвого циклу продукту. Розрахунок собівартості продукції не включає витрати до та після виробничих стадій. Калькуляція повного життєвого циклу оцінює і враховує витрати тільки за термін життя продукту. Метою такої калькуляції є досягнення рівня бажаного прибутку на виробничій стадії, що покриє витрати на до-виробничій та післявиробничій стадіях. Калькулювання витрат поєднує такі функціональні стадії життєвого циклу: дослідження, розробка, проектування, виробництво, післяпродажне обслуговування, виведення продукту з ринку та утилізація. Співвідношення витрат за кожним із функціональних життєвих циклів залежить від специфіки галузі й особливості конкретного продукту [7, с. 32].

У 1965 р. на підприємствах Японії теорія управління витратами набула подальшого розвитку в контексті концепції “таргет-костинг”. Першим автором наукової публікації про “таргет-костинг” у 1988 р. став Т. Хіромото. В економічній літературі концепцію “таргет-костинг” часто трактують як калькулювання цільової собівартості. Таке трактування концепції “таргет-костинг” є частковим, що пояснює тільки технічну процедуру управлінського обліку. Система “таргет-костинг” – це комплексна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат, планування виробництва продукції, превентивного контролю за витратами та калькуляції цільової собівартості відповідно до ринкових умов. Формулою витрат у концепції стала різниця між ринковою ціною і плановим прибутком. Таргет-костинг передбачає розрахунок собівартості, виходячи з попередньо встановлених цін маркетингових досліджень. Суть методу полягає у визначенні ціни за одиницю продукції, при якій фірма досягне планового прибутку. Цільову собівартість визначають як різницю між цими компонентами. Отримана величина – критерій, яким керуються при розробці, виробництві та просуванні продукції [11, с. 207].

Розвиток теорії управління витратами на початку 1970-х рр. пов'язаний з іменем Т. Оно. У межах теорії управління Т. Оно в 1962 р. запропонував систему організації праці "канбан". Теоретичною основою концепції "канбан" є ідеї Ф. Тейлора, Г. Форда, а також окремі положення філософії дзен-буддизму і конфуціанства. Основна ідея концепції "канбан" полягала в раціональній організації виробництва та ефективному управлінні персоналом на основі методів логістики. Суть системи в тому, що на всіх фазах виробничого процесу відмовились від виробництва продукції великими партіями і створили безперервно-потокове виробництво. Система "канбан" безпосередньо впливає на розмір складських запасів, скорочуючи їх до оптимального розміру. Основними принципами функціонування системи є: своєчасна поставка продукції замовнику, посилений контроль за якістю на етапах виробництва, детальна підготовка обладнання, відсутність браку [12, с. 265].

У 1980-х рр. у працях Р. Каплана, М. Портера, Р. Купера сформовано концепцію "витратоутворювальних факторів", яка надала новий поштовх розвитку теорії управління витратами. Концепція пояснює залежність витрат від витратоутворювальних факторів, котрі поділяє на дві групи: функціональні та структурні. До функціональних факторів автори зараховують усі види внутрішніх ресурсів та ефективність їх використання у виробництві. Серед структурних факторів – масштаб діяльності, технологія та обсяг інвестицій [7, с. 35].

Логічне продовження розвитку теорії управління витратами у XX ст. пов'язане з концепцією "витрати – випуск – прибуток". Концепція пояснює залежність величини витрат і прибутку від обсягів виробництва. Застосування методу "витрати – випуск – прибуток" дає змогу: обґрунтувати мінімальні доходи від реалізації, визначити внесок кожного з виробів у фінансовий результат, з'ясувати міру чутливості прибутку до зміни обсягів продажів, цін, змінних та постійних витрат. Особливість методу полягає в тому, що обсяг виробництва і продажу продукції за певний період збігаються. Прибуток є основним результативним показником діяльності підприємства, який залежить від витрат та обсягу продукції. Система є ефективною у прийнятті короткострокових рішень [12, с. 266].

У 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджа внаслідок дослідної діяльності консалтингової групи PIMS у теорії управління витратами вперше з'явилося поняття "бенчмаркінг". Бенчмаркінг – це перманентний процес порівняння товарів, виробничих процесів та інших параметрів досліджуваного підприємства з аналогічними

об'єктами інших підприємств. Концепція "бенчмаркінг" передбачає системний пошук та впровадження найкращої практики. Основний зміст і мета бенчмаркінгу полягають в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом, визначенні причин цих відмінностей та виявленні можливостей щодо вдосконалення об'єктів. Досліджуючи виробничі процеси, методи чи технології виробництва і збуту продукції, головну увагу приділяють пошуку резервів зниження витрат виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції [1, с. 29].

Досліджуючи процес створення цінності продукції для кінцевого споживача, американський економіст М. Портер у 1980-х рр. сформулював концепцію "ланцюжка цінностей", яка акцентує увагу на розширеному підході до формування й управління витратами шляхом налагодження ефективних відносин із діловими партнерами за межами підприємства. Під ланцюжком створення цінності М. Портер розумів взаємопов'язаний набір видів діяльності компанії, які додають корисності продукту, що підвищує його цінність для клієнта. Основою ланцюжка цінності є діяльність. Діяльність – це одиниця роботи, чи завдання, яке містить певну мету. Значення діяльності полягає в тому, що вона породжує витрати. Координація ланцюжка цінності створює передумови для підвищення рівня задоволення потреб споживачів [9].

У кінці 1980-х р. представники Гарвардської школи бізнесу Р. Каплан та Р. Купер розробили концепцію управління витратами "ABC", що передбачає розрахунок собівартості за видами діяльності підприємства з метою зниження витрат. Концепція розглядає підприємство як набір робочих операцій, у процесі здійснення яких витрачаються ресурси. Головною ідеєю методу "ABC" є дослідження залежності між витратами і виробничими процесами. Концепція "ABC" забезпечує аналітичну модель, що описує використання конкретним продуктом окремих ресурсів підприємства. Методика "ABC" передбачає визначення переліку і послідовності виробничих процесів з одночасним розрахунком потреби в ресурсах для кожного з них. Розрахунок собівартості методу "ABC" визначає вартість окремого виду діяльності відповідно до фактичного споживання ресурсів [4].

У 1990-х рр. теорія управління витратами набула подальшої еволюції в концепції "кайзер-костинг". "Кайзер костинг" – це процес зниження витрат на виробничій стадії життєвого циклу продукції шляхом безперервного пошуку поліпшення. Кайзер – японський термін, уведений Я. Монденом, який означає внесення покращень у процес невеликими порціями. Я. Монден виділив "кайзер-

костинг” як основний інструмент зниження собівартості продукції в системі управління витратами. Завдання системи “кайзер-костинг” полягає у зменшенні фактичних витрат виробництва порівняно з базовими. Базовою точкою скорочення витрат у системі є фактична собівартість продукції за минулий рік. Норма цільового скорочення витрат визначається відношенням планованої суми скорочення витрат до базових витрат. Цей коефіцієнт використовують для всіх змінних витрат у межах плану. На його основі розраховуються цільові суми зниження витрат. У системі “кайзер-костинг” важливо не тільки встановити норму цільового скорочення витрат і досягнути її, а й утримати досягнуте скорочення витрат [12, с. 270].

У 1990-х рр. американці Дж. Шанк і В. Говіндараджан розробили концепцію “стратегічного позиціонування”. Автори використали інформацію про витрати для розробки стратегії компанії на шляху досягнення конкурентних переваг. Головною ідеєю концепції є включення у сферу управлінського обліку й аналізу витрат детальної інформації про стратегічний розвиток компанії. Стратегічне позиціонування впливає на процес управління витратами залежно від його стратегічного вибору конкурентних переваг. Концепція надає перевагу низькій собівартості продукції. Планування системи змінюється залежно від стратегічних інтересів підприємства. У стратегічному управлінні вартість розглядається з точки зору різних етапів загального ланцюжка створення цінності, частиною якого є підприємство. Обсяг реалізованої продукції розглядається як чинник утворення витрат [7, с. 36].

У 1984 р. фізик Е. Голдрат концептуально розробив “теорію обмежень” – універсальну філософію управління складними системами, яка дає змогу підвищити ефективність роботи компанії без додаткових інвестицій. Головна ідея обмежень полягає в дослідженні організації як цілісної системи, в якій є елементи, що визначають її кінцеві можливості. Ці елементи називаються обмеженнями. Системний підхід “теорії обмежень” дає змогу їх виявити і шляхом управління ними досягнути швидких і стійких результатів. Згідно з цією теорією, кожна організація має хоча б одне обмеження, яке перешкоджає системі досягати вищої мети. Теоретично обмеження можуть знаходитися в будь-якій функціональній зоні компанії, але найчастіше починають доцільно з виробництва. В управлінні витратами усунення обмежень передбачає п'ять кроків: визначення обмежень системи, розробку максимального використання обмежень системи, підпорядкування розробці роботи решти елементів, розвиток обмежень системи та

повернення до першого кроку після усунення обмежень [5, с. 81].

У середині 1950-х рр. Дж. Джуран концептуально сформував положення пропорційної залежності економічних показників діяльності підприємства від якості продукції, оцінивши якість продукції через витрати на її створення. Концепція управління витратами на якість виникла в 1987 р., одночасно з появою стандартів ISO серії 9000. Витрати на якість відображають вартість ресурсів, спожитих для створення споживчих властивостей. Концепція витрат на якість поділяє всі витрати на три групи: витрати профілактики, витрати контролю і витрати помилок. Управління витратами на якість є ефективним при побудові системи якості, яка відповідає вимогам ISO 9000. Концепція дає змогу встановити зв'язок між витратами на якість і прибутком, провести калькуляцію терміну окупності витрат на якість та спрогнозувати результативність діяльності у сфері якості [8].

У 1988 р. Дж. Крафчік увів у теорію управління витратами термін “бережливе виробництво”. “Бережливе виробництво” – це концепція менеджменту, яка базується на стійкому прагненні усунення всіх видів втрат. Концепція передбачає залучення у процес оптимізації бізнесу кожного працівника з максимальною орієнтацією на споживача. Головною ідеєю концепції є створення цінності для споживача. Концепція являє собою систему організації й управління виробництвом, при якій продукція виробляється без дефектів відповідно до вимог споживачів. Система передбачає усунення витрат, пов'язаних з перевиробництвом, простоюванням, транспортуванням, зайвими етапами обробки, дефектами, переміщенням та запасами. Скорочення витрат здійснюється за рахунок скорочення часу виконання замовлень, ліквідації прихованих втрат, безперервного поліпшення виробництва та усунення дій, що не створюють цінності [3].

Аналіз вищенаведеної теорії виділяє два базових підходи в управлінні витратами. Перший підхід – обліковий, що характеризує забезпечення інформаційних потреб управління витратами обліковими характеристиками витрат. Цей підхід орієнтований на інформаційні потреби управління витратами для прийняття економічних рішень. Другий підхід – необліковий, який ґрунтується на забезпеченні інформаційних потреб управління витратами технічними характеристиками витрат. Цей підхід орієнтований на інформаційні потреби управління витратами для прийняття технічних рішень. До кінця XIX ст. в економічній літературі основну увагу приділяли теорії з обліковим підходом. З

початку XX ст. тенденція домінування належить теорії з необліковим підходом.

Розвиток ринкових відносин на початку XXI ст. спричинив появу нових умов для адаптації теорії управління витратами, а саме: прискорення темпів економічного розвитку, високу міру невизначеності, скорочення життєвого циклу товару, ускладнення організації бізнес-процесів, зміну характеру інновацій та ін. Наведена теорія періоду XIX–XX ст. має суттєвий недолік перед ринковою економікою початку XXI ст. – відсутність узгодженого зв'язку між економічними та технічними рішеннями, що свідчить про невідповідність технічних характеристик споживчої цінності продукції її собівартості. Вирішення зазначеної проблеми в ринковому середовищі XXI ст. потребує узгодженого поєднання прийняття економічних і технічних рішень, що, у свою чергу, вимагає нового інформаційного забезпечення для прийняття техніко-економічних рішень.

На нашу думку, зміна потреб управління витратами в інформаційному забезпеченні для узгодженого прийняття техніко-економічних рішень прямо впливає на розвиток управлінського обліку. Тобто ми стверджуємо, що існує прямий зв'язок між інформаційними потребами управління витратами та інформаційним забезпеченням управлінського обліку витрат, де інформаційні потреби є причиною, а інформаційне забезпечення – наслідком. Аналіз теорії управління витратами свідчить про еволюцію пріоритетів інформаційних потреб: пріоритет прийняття економічних рішень (кінець XIX ст.), пріоритет прийняття технічних рішень (початок XX ст.) та пріоритет техніко-економічних рішень (початок XXI ст.). Управління витратами обґрунтовує пріоритет змісту інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. Ураховуючи актуальність використання інформації про витрати, яка виходить за рамки традиційного управлінського обліку, управління витратами потребує якісного вдосконалення інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат. Орієнтація управлінського обліку витрат на прийняття техніко-економічних рішень управлінням витратами потребує нових підходів до класифікації витрат у калькуляційному обліку та способів калькуляції собівартості продукції підприємства.

IV. Висновки

Отже, обґрунтування теоретичних положень впливу управління витратами на розвиток управлінського обліку витрат полягає в такому:

1) теорія управління витратами XIX – XX ст. є неефективною в сучасних умовах ринкового середовища початку XXI ст., унаслідок чого існує проблема невідповідності

технічних характеристик споживчої цінності продукції її собівартості;

2) вирішення зазначеної проблеми потребує узгодженого прийняття управлінням витратами техніко-економічних рішень;

3) прийняття техніко-економічних рішень розширює інформаційні потреби управління витратами: виникає необхідність в інформації про залежність технічних характеристик споживчої цінності продукції і витрат на її створення;

4) зміна інформаційних потреб управління, орієнтація на техніко-економічні рішення породжують нові вимоги до формування інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат;

5) орієнтація інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат на прийняття техніко-економічних рішень є причиною для подальшого розвитку методичних положень класифікації витрат у калькуляційному обліку та способів калькуляції собівартості продукції підприємства.

Список використаної літератури

1. Грегори Х. Ватсон. Стратегический бенчмаркинг стимулирует развитие предприятий / Грегори Х. Ватсон // Деловое совершенство. – 2006. – № 9. – С. 29.
2. Вольвач І.Ю. Досвід впровадження логістичної концепції виробництва “JUST-IN-TIME” / І.Ю. Вольвач // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 250–254.
3. Вумек Дж.П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании : пер. с англ. / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
4. Ефимов В.В. Метод ABC : учебно-методическое пособие / В.В. Ефимов, Н.В. Паймушкина. – Ульяновск : УлГТУ, 2006. – 32 с.
5. Карпов А. Сила простоты и логики. Управленческий учет по ТОС / А. Карпов // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 5. – С. 81–83.
6. Лесных В. Минимизация транзакционных издержек / В. Лесных, Е. Попов // Общество и экономика. – 2005. – № 5. – С. 36–53.
7. Олініченко К.С. Економічні аспекти еволюції поглядів на управління витратами / К.С. Олініченко // Вісник міжнародного Слов'янського університету. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 1. – С. 29–37.
8. Попова Т.Д. Концепция управленческого учета в системе обеспечения качества продукции и услуг : автореф. дис. док. екон. наук / Т.Д. Попов. – Ростов-на-Дону, 2002. – 35 с.
9. Портер М. Міжнародна конкуренція. Конкурентна перевага країн / М. Пор-

- тер. – М. : Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.
10. Слезко Т. Методы учета затрат “стандарт-кост” и нормативный: история и современность / Т. Слезко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 7. – С. 3–8.
11. Сопко В. Таргет-костинг як метод контролю витрат і прибутку / В. Сопко, Л. Тринька // Наукові записки ТНЕУ. – 2006. – № 15. – С. 207–211.
12. Шапіро І.А. Характеристика основних підходів до формування систем управління витратами промислових підприємств / І.А. Шапіро // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10). – С. 263–270.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

Дутчак Р.Р. Эволюция теории управления расходами на предприятии

В статье рассмотрена история развития теории управления расходами на предприятии. Раскрыты основные условия эффективности теории управления расходами на предприятии в условиях рыночной экономики XXI в. Определенно направление последующего развития теории управления расходами.

Ключевые слова: теория управления расходами, качество, цена, прибыль, себестоимость продукции.

Dutchak R. Evolution of theory of management charges is on enterprise

In the article history of development of theory of management charges is considered on an enterprise. The basic terms of efficiency of theory of management charges are exposed on an enterprise in the conditions of market economy of XXI item. Certainly direction of subsequent development of theory of management charges.

Key words: theory of management charges, quality, price, income, unit cost.

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті деталізовано методи аналізу формування та використання фінансових ресурсів підприємства шляхом конкретизації системи аналітичних показників, коефіцієнтів, порядку їх розрахунку, розрахунок альтернативних варіантів узагальнювального рейтингового показника з метою визначення рівня ефективності функціонування фінансового механізму.

Ключові слова: стратегія, ресурси, фінансовий механізм, аналіз, фінансовий стан, рейтинговий показник, ліквідні активи.

I. Вступ

Сучасний розвиток народногосподарського комплексу України породжує спектр гострих соціально-економічних проблем, потребуючи нагальної розробки нових і вдосконалення вже існуючих систем, методів, методик, прийомів та інших засобів управління, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Зокрема, велике значення має управління діяльністю підприємств, спрямоване, передусім, на організацію безпосередньо самого процесу виробництва, що можливо за умови здійснення щоденного ретельного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, а відтак – аналізу формування і використання фінансових ресурсів як основних елементів фінансового механізму підприємства. Проведення згаданого аналізу можливе за умови застосування чітко визначеної його методики та організації.

Варто відзначити, що розвитку теорії та практики управління фінансовими ресурсами, аналізу формування і використання фінансових ресурсів, забезпеченню його інформаційної бази сприяли праці таких відомих вітчизняних учених, як: О.Д. Василюк, М.І. Горбатко, З.В. Гуцайлюк, О.М. Загородна, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов, М.В. Кужельний, Л.А. Лахтіонова, В.О. Мец, Є.В. Мних, В.М. Опарін, П.Я. Попович, В.І. Самборський, І.Д. Фаріон, Р.В. Федорович, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан та ін. Серед зарубіжних авторів ці питання розглядали М.І. Баканов, І.Т. Балабанов, В.В. Бочаров, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, Є.В. Негашев, Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет та ін. Незважаючи на значні здобутки в дослідженні зазначених проблем, ряд питань щодо управління фінансовим механізмом підприємства потребує подальших досліджень.

Через це виникає необхідність у створенні такої методики аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства, яка б не тільки дала змогу чітко визначати стан цих ресурсів і встановлювати рівень економічного розвитку досліджуваного підприємства, а й була доступною в обчисленні, зрозумілою й економічно ефективною з погляду співвідношення “вигоди-витрати”.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка практичних рекомендацій з підвищення ефективності фінансового механізму діяльності підприємства та методики аналізу формування й використання фінансових ресурсів підприємства.

III. Результати

Конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити правильною організацією управління фінансами: рухом фінансових ресурсів та фінансовими відносинами. Зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Фінансовому керівництву підприємства необхідно постійно працювати над удосконаленням фінансового механізму, тобто над удосконаленням системи управління фінансами.

Процесу розроблення політики регулювання результативності діяльності підприємства відповідають такі послідовні етапи:

- визначення загального періоду розроблення політики формування рівня результативності діяльності підприємства;
- дослідження факторів зовнішнього середовища та рівня їх впливу на результативність діяльності підприємства;
- визначення системи стратегічних цілей формування рівня результативності діяльності підприємства;
- конкретизація цільових показників формування рівня результативності діяль-

- ності підприємства за періодами їх реалізації;
- розроблення політики формування рівня результативності діяльності підприємства;
- розроблення політики використання рівня результативності діяльності підприємства;
- розроблення системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації політики регулювання результативності діяльності підприємства;
- оцінювання розробленої політики регулювання результативності діяльності підприємства [3].

Також необхідно відзначити, що за умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань спрямовано фінансову стратегію підприємства.

Фінансова стратегія як складова загальної стратегії економічного розвитку організації має узгоджуватися з її цілями та напрямками. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних засобів та оборотних коштів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику [2].

Усебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. При розробці фінансової стратегії слід урахувувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства.

У процесі розробки фінансової стратегії особливу увагу приділяють виробництву

конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Фінансові механізми та інструменти, які традиційно використовуються в країнах з ринковою економікою, потребують адаптації до умов економіки України, що трансформуються. Підприємства повинні формувати власні фінансові механізми та інструменти, виходячи з особливостей як кожного контракту, так і конкретних умов ринкового середовища. Для цього у складі економічних структур підприємства мають створюватися підрозділи фінансової інженерії, які покликані найтісніше взаємодіяти зі службами стратегічного планування й управління підприємством.

Якщо керівництво будь-якого підприємства буде своєчасно та досконало розглядати вищезазначені актуальні питання стосовно визначення цінової політики, це обов'язково позитивно відобразиться на прибутковості підприємства.

Пошук ефективних шляхів управління фінансовим станом підприємства в системі ринкових відносин зумовлює необхідність розробки певної стратегії. На сучасному етапі в Україні планування на підприємствах має бути гнучким і економічним. Різноманіття фінансових методів та інструментів, які традиційно використовуються в країнах з ринковою економікою, потребує адаптації до економіки України.

Формування ефективної стратегії управління фінансовим станом підприємства має включати такі етапи.

1. Збір та систематизація необхідної інформації.
2. Оцінювання фінансового стану підприємства.
3. Удосконалення фінансового механізму та визначення напрямів поліпшення фінансового стану підприємства.
4. Упровадження розроблених заходів.

Запропоновані компоненти стратегії управління фінансовим станом взаємодіють між собою (рис. 1). Постійно діюча система забезпечить ефективне управління фінансовим станом, що, у свою чергу, позитивно впливатиме на загальну стратегію та місію підприємства.

Розглянемо запропоновану стратегію управління фінансовим станом підприємства на прикладі ПАТ “Запоріжжкран”.

Багато хто вважає, що для успіху в бізнесі головне – наявність двох складових: достатньої кількості коштів (початкового ка-

піталу) та вміння ними розпорядитися. Інші, причому найбільш успішні в бізнесі люди, вважають основними складовими успіху в бізнесі наявність достовірної інформації та умінь її використовувати. Важко сказати, хто з них правий. Істина, напевно, як завжди, десь посередині. Але у величезному значенні достовірної інформації, тим більше

фінансової, ніхто не сумнівається. Інформація – це головний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією уможливорює отримання ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень.

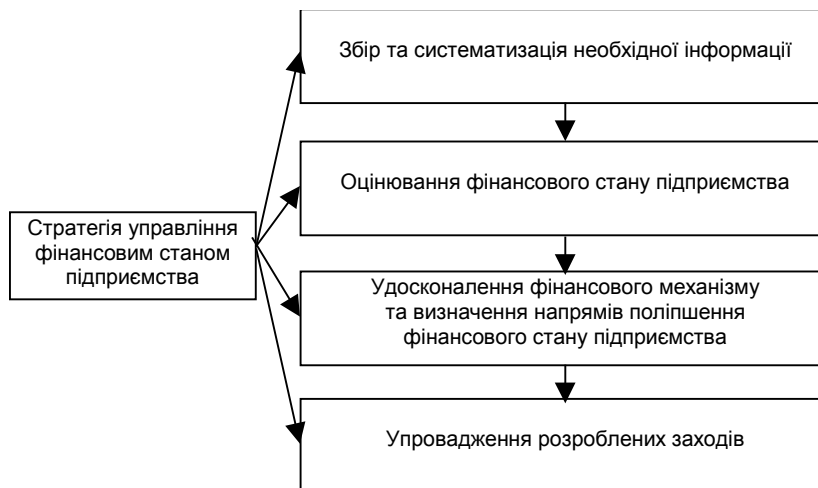


Рис. 1. Компоненти стратегії управління фінансовим станом підприємства

На підставі необхідної достовірної інформації необхідно періодично проводити оцінювання фінансового стану підприємства. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Передусім, на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність. Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже, у виробничому процесі. Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Саме цим зумовлено необхідність і практичну значущість систематичного оцінювання фінансового стану підприємства, яка відіграє суттєву роль у

забезпеченні його стабільного фінансового стану [1].

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити “больові точки” у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Важко визначити, наскільки часто необхідно проводити оцінювання фінансового стану господарюючого суб'єкта. Усе залежить від виду діяльності, стадії розвитку підприємства, соціально-економічної, політичної ситуації в державі тощо. На підставі загального ознайомлення з підприємством вважаємо за доцільне проведення оцінювання фінансового стану підприємства на перше число кожного місяця та на перше число кожного року, що буде узагальнювати інформацію про фінансовий стан підприємства за весь рік.

Після оцінювання фінансового стану необхідно визначити напрями поліпшення діяльності підприємства [5]. По-перше, керівництву ПАТ “Запоріжжкран” слід звернути увагу на необхідність збільшення ліквідних активів на підприємстві. Найважливішими заходами для цього є:

- реорганізація економічних служб з метою підвищення ефективності їхнього

функціонування в напрямі збільшення обсягів збуту продукції та послуг;

- перегляд основних фондів підприємства, і якщо є такі, що безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва, їх необхідно реалізувати;
- оптимізація структури оборотного капіталу (у тому числі за рахунок реалізації зайвих запасів товарно-матеріальних цінностей, сировини, незавершеного виробництва).

По-друге, не слід нехтувати позиковим капіталом. Поряд із власним капіталом підприємство певну частину своїх фінансових ресурсів формує за рахунок позикового капіталу. За питомою вагою у складі залучених джерел фінансування значне місце посідають банківські кредити та кредиторська заборгованість, у тому числі комерційний і товарний кредити. Необхідність кредиту як джерела поповнення фінансових ресурсів підприємства визначається характером кругообігу основних і оборотних активів. Але ж як джерело фінансування позиковий капітал теж має свої особливості:

- відносна простота формування базових показників оцінювання вартості. Це вартість обслуговування боргу у формі відсотків за кредит;
- виплати на обслуговування боргу відносяться на собівартість, що зменшує розмір оподатковуваної бази підприємства, тобто розмір вартості позикового капіталу зменшується на ставку податку на прибуток;
- вартість залучення позикового капіталу тісно пов'язана з рівнем кредитоспроможності підприємства, оціненої кредитором. Чим вище кредитоспроможність підприємства за оцінкою кредитора, тим нижче вартість залученого позикового капіталу;
- залучення позикового капіталу пов'язане зі зворотним грошовим потоком щодо обслуговування боргу та погашення зобов'язань за основною сумою боргу.

Щодо позикового капіталу, то у підприємства ПАТ “Запоріжжкран” при наявній структурі коштів, високій рентабельності та лік-

відності є дуже великі можливості щодо його залучення.

Узагальнюючи вищезазначене, вважаємо за доцільне впровадження таких заходів щодо поліпшення управління фінансовим станом ПАТ “Запоріжжкран”:

1. Збільшити ліквідність активів, для чого переглянути основні фонди підприємства, і реалізувати ті, що безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва товарів та послуг.

2. Збільшити суму позикового капіталу підприємства.

3. Використати додатково залучені кошти з метою збільшення обсягів виробництва товарів і послуг та проведення рекламної кампанії продукції й послуг підприємства шляхом використання послуг рекламного агентства з метою збільшення обсягів реалізації.

Для зменшення ризикованості проведення зазначених заходів рекомендовано збільшити поточні зобов'язання ПАТ “Запоріжжкран” шляхом отримання короткострокового кредиту банку. Збільшення позичених коштів призведе до збільшення коефіцієнта фінансового ризику до 0,3. Оскільки нормативне значення цього показника не повинне бути більше ніж 0,5, підвищення коефіцієнта до 0,3 не вплине негативно на фінансову стійкість підприємства.

Пропонуємо вдосконалити структурний аналіз використання фінансових ресурсів шляхом поліпшення аналізу ліквідності підприємства та його балансу, а також рейтингового оцінювання фінансових ресурсів підприємств. Ефективне використання фінансових ресурсів підприємств визначається тим, що при досягненні збалансованої структури активів (тобто при збереженні пропорції між обсягами наявних коштів, товарно-матеріальних запасів, дебіторською заборгованістю та вкладеннями в основні засоби) існує потенційна можливість підприємства успішно господарювати і збільшити прибуток. У табл. 1 наведено параметричний аналіз пасиву балансу на ПАТ “Запоріжжкран”.

Таблиця 1

Параметричний аналіз пасиву балансу на ПАТ “Запоріжжкран”

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,911	0,943	0,897
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,089	0,057	0,103
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	0,097	0,061	0,115

Розглядаючи питання аналізу джерел формування і використання фінансових ресурсів підприємства, підтримуємо позиції авторів, які пропонують проводити відсотковий та індексний аналіз агрегованого пасиву та активу балансу.

У дослідженнях зазначено, що проведений окремо аналіз пасивів і активів балансу виконує лише функцію вертикального (структурного) аналізу, тому він має бути підкріплений ще й горизонтальним. Цього можна досягти за допомогою відповідних показників.

Горизонтальний аналіз кожної статті балансу – відносно трудомістка процедура, вона може виявити найбільш результативні співвідношення між частинами пасиву та активу. Тому вважаємо, що у статті достатньо показати фрагмент виконання функцій горизонтального аналізу за такими фундаментальними показниками:

а) індекс постійного активу, який показує питому вагу основних засобів і необоротних активів у джерелах власних засобів;

б) співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;

в) коефіцієнт участі власних і позичених коштів у матеріальних запасах.

З'ясування позитивних і негативних сторін кожного варіанта дає змогу констатувати:

а) найбільш простим за розрахунками вважається варіант, у якому формула розрахунку будується без урахування вагових коефіцієнтів. Проте практика свідчить, що питома вага повільно реалізованих активів і довгострокових пасивів є значною, а цей момент не враховано;

б) варіант, що бере до уваги питому вагу кожної групи активів і пасивів, породжує додаткові дії, які ускладнюють розрахунки;

в) варіант, що спирається на досвід експертів-аналітиків при визначенні величини вагових коефіцієнтів, вносить певний елемент умовності в результати розрахунків.

Пропонуємо при розрахунку узагальнювального показника ліквідності застосовувати альтернативний варіант, у якому вагові коефіцієнти становитимуть $a_1 = 0,6$; $a_2 = 0,3$; $a_3 = 0,1$.

Цей розподіл має певне логічне підтвердження:

1. Найтерміновіші зобов'язання передбачено погашати найбільш ліквідними активами, тому їм відводиться найбільша частка. Хоча малоімовірною є ситуація, що всі кредитори висунуть свої претензії одночасно. З іншого боку, наявність у підприємства великої кількості тимчасово вільних незадіяних коштів є недоцільною, оскільки, по-

перше, ці кошти зазнаватимуть впливу інфляції, по-друге, їх можна ефективно використати в іншій сфері, отримавши за це прибуток. Саме із цих причин було вирішено надати ваговому коефіцієнту a_1 значення 0,6.

2. Короткострокові пасиви підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати. Вони не можуть мати раптовий характер погашення, що і позначилося на розмірі вагового коефіцієнта a_2 .

3. Обґрунтування розміру коефіцієнта a_3 випливає з призначення та напрямку використання довгострокових кредитів.

Запропоновані в економічній літературі методики розрахунку рейтингових або узагальнювальних показників стану фінансових ресурсів мають певні недоліки, такі як: велика кількість показників та складність їх розрахунку для практиків; інколи невизначеність, які саме показники слід використовувати для розрахунку, а також певні межі для коригування.

При побудові методики з обмеженою кількістю показників нами виділено два підходи:

1. Перший ґрунтується на припущенні, що при проведенні розрахунків слід абстрагуватись від галузевої специфіки, виду продукції, яку виробляє підприємство. Тоді фінансові коефіцієнти розраховуватимуться тільки на підставі показників балансу і матимуть певні нормативні значення. Це дасть змогу використати їх для розрахунку загального рейтингового числа фінансового стану підприємства (рис. 2).

2. Другий варіант враховує особливості як галузі, так і окремого підприємства. Тому необхідним є варіант, коли потрібно використовувати коефіцієнти, що не мають нормативних значень. Показники фінансових коефіцієнтів, які братимуться щодо розрахунку, можуть бути використані не лише з даних балансу, а й зі звіту про фінансові результати, де вже враховується і цінова політика підприємства.

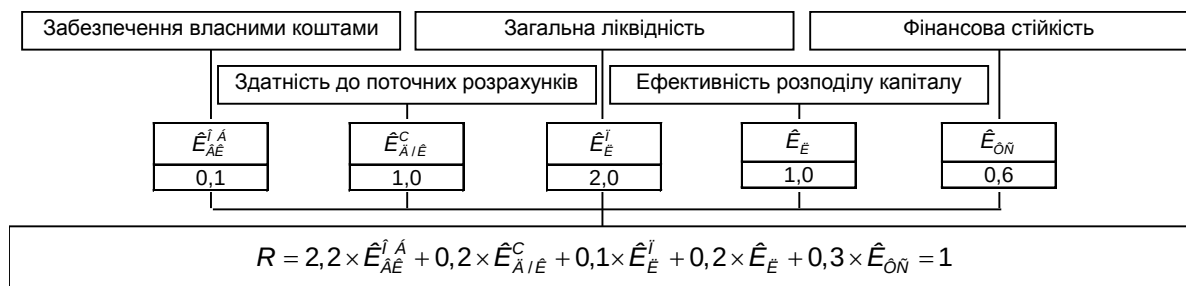


Рис. 2. Схема розрахунку рейтингового показника за методикою першого варіанта

Для визначення рейтингового показника згідно з першим варіантом запропоновано п'ять коефіцієнтів: коефіцієнт забезпечення

оборотних активів власними коштами, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт співвідношен-

ня дебіторської і кредиторської заборгованості, коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу.

Для другого варіанта методики, де інформаційна база представлена балансом та звітом про фінансові результати, склад коефіцієнтів змінюється, оскільки вже тут виявляються особливості господарської дія-

льності підприємств машинобудування, які виробляють однорідну продукцію. Тому перші три коефіцієнти залишаються без змін, а четвертим і п'ятим показниками будуть коефіцієнт трансформації (ресурсовіддача) та коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (рис. 3).

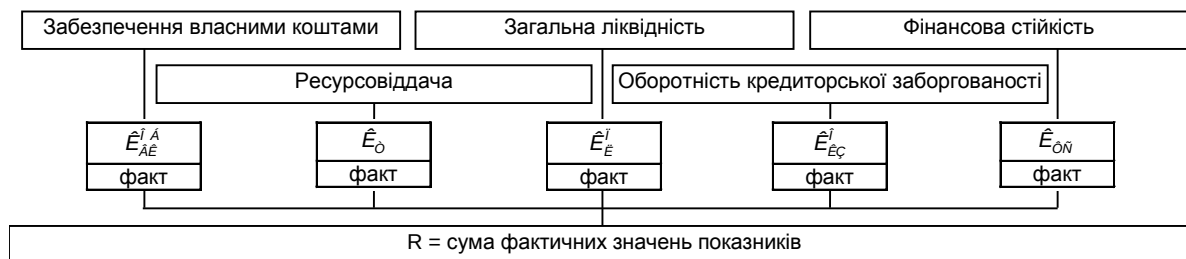


Рис. 3. Схема розрахунку рейтингового показника за методикою другого варіанта

Запропоновані методики дають змогу проаналізувати динаміку рейтингового оцінювання фінансових ресурсів підприємств важкого машинобудування.

Розрахунки оцінки та перевірки істотності кореляційного зв'язку між запропонованими показниками виконувались у режимі "Пакет аналізу" Microsoft Excel.

Порівняння математичного обґрунтування за двома варіантами на підставі коефіцієнтів детермінації $R_1^2 = 0,799$ та $R_2^2 = 0,892$ вказує на те, що система показників другого варіанта має сильніший зв'язок. Однак у другому випадку інформаційна база не обмежується лише балансом, а використовує й інформацію зі звіту про фінансові результати. Хоча слід нагадати, що для різноспрямованих підприємств з різномірним асортиментом продукції бажано користуватись лише інформацією, відображеною в балансі.

Таким чином, проведений логічний економічний аналіз із його математичним обґрунтуванням свідчить, що обидва варіанти прийнятні для практичного застосування.

Запропоновані методики допомагають розмістити підприємства за певними місцями, зважаючи на стан їх фінансових ресурсів. Такий підхід дає можливість проводити подібні ранжування як у просторі (порівняння різних підприємств між собою), так і в часі (встановлення динаміки розвитку одного й того самого підприємства за обраний період аналітичного дослідження).

Отже, запропоновані методики дають змогу працювати не лише у звичайному ритмі, а й у режимі експрес-аналізу фінансових ресурсів підприємств.

Упровадження запропонованих методик сприятиме підвищенню рівня оперативності для корегування планових показників і впровадження заходів мінімізації негативно-го впливу зовнішніх та внутрішніх факторів,

що, у свою чергу, позитивно вплине на прибутковість та ділову активність ПАТ "Запоріжжкран" та покращить фінансовий стан підприємства.

IV. Висновки

У системі управління підприємством аналіз формування і використання фінансових ресурсів – один із найсуттєвіших елементів. Користувачі даних бухгалтерського обліку і фінансових звітів, у яких відображаються фінансові ресурси, по-різному використовують методи фінансового аналізу для прийняття управлінських рішень. На багатьох підприємствах фахівці не можуть ґрунтовно провести аналіз фінансового стану підприємства, визначити напрями розвитку підприємства та уникнути небажаних відхилень нормального ходу господарської діяльності. Крім того, не існує об'єктивно визначеного переліку параметрів, що підлягають оцінюванню; відсутній чітко регламентований порядок розрахунку фінансових коефіцієнтів, які дають змогу більш повно проаналізувати діяльність господарюючого суб'єкта; оптимальні або нормативні значення фінансових показників у різних авторів мають різну величину, більше того, надаються різноманітні умовні позначення та назви однакових за змістом фінансових коефіцієнтів. Такої ситуації можна було б уникнути, якби існувала чітка методика аналізу формування та використання фінансових ресурсів підприємств за чинними формами фінансової звітності підприємств, що надало б можливості підприємству оцінити ефективність діючого фінансового механізму.

Аналіз формування та використання фінансових ресурсів підприємства рекомендуємо проводити за такими етапами: аналіз формування фінансових ресурсів у розрізі джерел власних і позичених коштів підприємства з подальшою деталізацією кожного із джерел; аналіз використання фінансових

ресурсів із розглядом у напрямі необоротних і оборотних активів та витрат майбутніх періодів з аналогічною деталізацією; аналіз ліквідності балансу підприємства; визначення рейтингового показника стану фінансових ресурсів підприємства для проведення аналізу як у часі, так і в просторі.

Аналіз ліквідності балансу рекомендуємо проводити через абсолютні та відносні показники. Аналіз ліквідності відносних показників пропонуємо проводити шляхом розрахунку коефіцієнтів абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, поточної ліквідності та узагальнювального показника ліквідності. Останній параметр у своїй розрахунковій формулі повинен обов'язково містити вагові коефіцієнти у розмірі $a_1 = 0,6$; $a_2 = 0,3$; $a_3 = 0,1$.

Список використаної літератури

1. Базидевич В.Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В.Д. Ба-

зидевич // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 5–10.

2. Семенов Г.А. Управление активами предприятия и их источниками : монография / Г.А. Семенов, А.М. Ткаченко. – Запорожье : ЗГИА, 2005. – 342 с.
3. Соколовська О.О. Вдосконалення функціонування фінансового механізму підприємства / О.О. Соколовська // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2007. – № 3. – С. 83–86.
4. Глобальна економічна криза 2008–2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні : монографія / [під заг. ред. В.І. Ляшенка]. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 414 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kran.zp.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Жилинская Л.О. Направления формирования стратегии управления финансовым состоянием предприятия

В статье детализированы методы анализа формирования и использования финансовых ресурсов предприятия путем конкретизации системы аналитических показателей, коэффициентов, порядка их расчета, расчет альтернативных вариантов обобщающего рейтингового показателя с целью определения уровня эффективности функционирования финансового механизма.

Ключевые слова: стратегия, ресурсы, финансовый механизм, анализ, финансовое состояние, рейтинговый показатель, ликвидные активы.

Zhilinsky L. Directions of forming of strategy of management of enterprise the financial state

Gone into detail methods of analysis of forming and use of financial resources of enterprises by the specification of the system of analytical indexes, coefficients, order of their calculation, calculation of alternative variants of summarizing rating index with the purpose of determination of level of efficiency of functioning of financial mechanism

Key words: strategy, resources, financial mechanism, analysis, financial state, rating index, liquid assets.

УДК 338.43:631

Г.О. Закаблук

аспірант
Класичний приватний університет**ТАРИФНА СИСТЕМА, МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ**

Розглянуто тарифну систему, моделі та методи мотивації праці в умовах системної трансформації економіки. Приведено класифікацію методів мотивації і наведено концептуальні характеристики моделей мотивації трудової діяльності.

Ключові слова: тарифна система, моделі, методи, мотивація праці, класифікація.

I. Вступ

Тарифна система є основою організації оплати праці, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники). Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівники – залежно від їх кваліфікації за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. За тарифної системи заробітна плата залежить від безперервної роботи устаткування, від складності праці, яка виражена відповідним розрядом і ставкою. Тарифні системи оплати і посадові оклади службовців та інженерно-технічних працівників розробляються на основі оцінювання різних трудових характеристик. Найширше при цьому використовується система аналітичного оцінювання, коли тарифні ставки встановлюються залежно від відносної складності виконуваних робіт за такими групами факторів: кваліфікація виконавця (освіта, досвід роботи, професійна підготовка), розумові та фізичні зусилля, його відповідальність за матеріали, умови праці (тяжкі, непривабливі, тощо). Тарифна система оплати праці являє собою сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціація і регулювання рівня заробітної плати різних груп і категорій працівників залежно від складності, кваліфікаційного рівня, умов праці, особливостей і значення окремих виробництв, районів країни. Тарифна система – це сукупність взаємозалежних елементів: тарифно-кваліфікаційні довідники, тарифні сітки і ставки, схеми посадових окладів, надбавки і доплати до тарифних ставок і окладів, районні коефіцієнти тощо [1; 2].

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати чинну тарифну систему, розглянути методи мотивації праці персоналу та розробити пропозиції щодо їх удосконалення.

III. Результати

За допомогою тарифної системи здійснюється єдина державна політика в галузі організації оплати праці.

Тарифно-кваліфікаційні довідники робіт і професій – це нормативні документи, в яких усі види робіт поділяються на групи залежно від складності. У цей час в народному господарстві України діє Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник (ЄТКД), що складається із 72 випусків, у яких передбачено більше 5 тисяч професій працівників і виконуваних ними робіт. Перший і другий випуск передбачають наскрізні професії і використовуються на підприємствах усіх галузей народного господарства. Тарифно-кваліфікаційні характеристики професій працівників розроблені стосовно діючих тарифних сіток. Розряди робіт встановлені за їхньою складністю без урахування умов праці. Включені в ЄТКД характеристики робіт служать для визначення тарифних розрядів за кожною професією та спеціальністю, для встановлення складності робіт (розрядів робіт) і присвоєння кваліфікації (тарифних розрядів) робітника; для складання навчальних програм з підготовки і підвищення кваліфікації робітників.

Кваліфікаційні характеристики професій складені за кожним тарифним розрядом і, як правило, складаються з трьох розділів: Характеристика робіт, Повинен знати, Приклади робіт.

Характеристика робіт – у цій статті наведено опис роботи, тобто те, що робітник певного розряду повинен уміти виконувати; регламентується вибір і визначення режимів роботи, порядок підготовки матеріалів до обробки тощо.

Повинен знати – мінімальний перелік теоретичних і практичних знань, необхідних для виконання конкретного завдання.

Приклади робіт – перелік конкретних робіт, що відповідають певному розряду.

Кваліфікаційний довідник для спеціалістів містить 132 загальногалузеві кваліфікаційні характеристики посад керівників, фахівців і службовців, призначений для підбору і

розміщення кадрів, визначення посадових обов'язків, кваліфікаційних вимог, висунутих до керівників, спеціалістів і службовців.

Передбачене також внутрішньопосадове категорювання спеціалістів з оплати праці. Кваліфікаційна категорія відображає ступінь фактичної кваліфікації спеціаліста, його ділові якості, вміння самостійно і творчо виконувати доручену роботу. Вона не є посадовим найменуванням. Кваліфікаційна категорія спеціаліста встановлюється в межах однієї і тієї самої посади, наприклад, інженер з організації і нормування праці, інженери з організації і нормування праці II та I категорії, провідний інженер з організації і нормування праці, тобто передбачені чотири ступені категорювання. Для інженерів-конструкторів, інженерів-технологів (дизайнерів), інженерів-програмістів, інженерів з електроніки, інших спеціалістів, що в першу чергу забезпечують прискорення науково-технічного прогресу і підвищення якості продукції на виробництві, передбачено п'ять ступенів категорювання спеціалістів з оплати праці, наприклад, інженер-конструктор, інженери-конструктори III, II й I категорій, провідний інженер-конструктор [3].

Тарифна сітка являє собою сукупність кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких устанавлюється безпосередня залежність оплати праці від кваліфікації робітників. Тарифні сітки характеризуються числом розрядів, діапазоном тарифної сітки і міжрозрядними співвідношеннями.

Діапазон тарифної сітки являє собою співвідношення між тарифними коефіцієнтами крайніх розрядів. Діапазон тарифної сітки встановлюється з урахуванням вимог до робітників нижчого та вищого розрядів. Він не повинен бути як необґрунтовано широким, що викликало б невиправданий розрив в оплаті праці нижчого й вищого розрядів, так і заниженим, що призвело б до зрівнялівки в оплаті праці працівників високої та низької кваліфікації. Діапазон тарифної сітки залежить головним чином від максимальних розходжень у складності виконуваних робіт. Міжрозрядне співвідношення – це абсолютне і відносне (у відсотках) наростання тарифних коефіцієнтів. Абсолютне наростання визначається шляхом вирахування з тарифного коефіцієнта одного розряду тарифного коефіцієнта попереднього розряду. Відносне наростання кожного наступного тарифного коефіцієнта порівняно з попереднім показує, на скільки відсотків рівень оплати робіт (робітників) певного розряду перевищує рівень оплати робіт (робітників) попереднього розряду [4].

Практичним інструментом відображення функцій оплати праці у виробництві є тарифна система, що є сукупністю нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціація і регулювання оплати праці різних груп працівників залежно від складності й умов, напруженості праці, народногосподарського значення окремих галузей.

Елементи тарифної системи наведені на рис. 1.

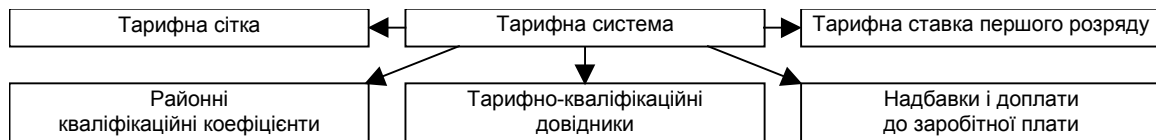


Рис. 1. Основні елементи тарифної системи заробітної плати

З рис. 1. ми бачимо, що основними елементами тарифної системи є:

1. Тарифні ставки першого розряду, що диференціюються за умовами, інтенсивністю праці, формами заробітної плати, за галузями і між галузями підприємства, за кліматичними зонами. Тарифні ставки – це розмір грошової оплати робітників за одиницю часу. Вони бувають: годинні, денні, місячні (для підсобних робітників погодинників).

Для диференціації за умовами праці встановлені такі групи тарифних ставок першого розряду:

- для робіт у нормальних умовах;
- для важких і шкідливих робіт;
- для особливо важких і особливо шкідливих робіт;
- для робіт у гарячих цехах;
- для підземних робіт та ін.

Для керівних працівників за посадами встановлюється діапазон місячних посадових окладів.

2. Тарифні сітки містять тарифні розряди і відповідні їм тарифні коефіцієнти.

Співвідношення тарифних коефіцієнтів крайніх розрядів становить діапазон коефіцієнтів, який показує, у скільки разів ставка вищого розряду більша від ставки першого розряду. Вони призначені для визначення співвідношень в оплаті праці робітників, які виконують роботи середньої складності. У міру підвищення кваліфікації робітнику підвищують тарифний розряд і, відповідно, тарифну ставку. Для цього тарифну ставку першого розряду множать на тарифний коефіцієнт встановленого робітнику розряду. Тому тарифні коефіцієнти вказують, у скільки разів тарифна ставка кожного наступного

розряду більша від тарифної ставки першого розряду.

У машинобудуванні та металообробці встановлена розрядна ставка з діапазоном тарифних коефіцієнтів 1/2.

3. Тарифно-кваліфікаційні довідники (ТКД) передбачають кваліфікацію робіт і робітників. Вони містять кваліфікаційні характеристики, що визначають обсяг професійних знань і трудових навичок, якими має володіти робітник певного розряду і професії. У ТКД наводяться також приклади робіт, типові для кожної професії і кваліфікації. На цей час діє Довідник кваліфікаційних характеристик професій робітників.

Для визначення кваліфікації робітника і присвоєння йому розряду на підприємстві створюються кваліфікаційні комісії, які екзамнують робітника і привласнюють йому відповідний розряд. Для оплати праці службовців застосовують штатно-окладну систему. При цьому складають штатний розпис, де вказується:

- перелік посад;
- чисельність працівників за кожною посадою;
- розміри місячних окладів.

Для бюджетних організацій введена Єдина тарифна сітка (ЄТС). Тарифікацію робіт проводять за Єдиним тарифно-кваліфікаційним довідником робіт і професій робітників (ЄТКД).

Система, моделі та методи мотивації праці. Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці.

Мотивація – це процес стимулювання окремої людини (або групи) до діяльності, спрямований на досягнення індивідуальних і загальних цілей організації (підприємства). Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому до досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства. Для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. Відповідне ставлення до праці та свідомо поведінка визначаються системою цінностей працівника, умовами праці й застосовуваними стимулами.

Вплив керівної підсистеми підприємства на чинники поведінки залежить від пізнання елементів не лише індивідуальної психології, що визначає вчинки кожного працівника,

а й колективної психології певних груп працівників. Це зумовлює сприймання мотивації як імовірного процесу: те, що мотивує одного працівника в конкретній ситуації, не впливатиме на нього в іншій ситуації або не впливатиме на іншого працівника за аналогічних умов. Саме цим пояснюється необхідність конструювання багатofакторних моделей мотивації, у яких остання стає функцією потреб, очікувань і сприймання працівниками справедливості винагороди. Отже, результативність діяльності конкретного працівника зумовлюється передовсім індивідуальними можливостями та особистою заінтересованістю, а також усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях.

До факторів, котрі зумовлюють поведінку працівника, які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, належать передовсім такі: фізичний тип особистості, рівень самосвідомості та освіченості, професійна підготовка, психологічний клімат у колективі, вплив зовнішнього середовища тощо. Щодо колективної психології, то формування дієвої системи мотивації спирається на постійний аналіз і вдосконалення відносин між: роботодавцями та найманими працівниками; керівниками та їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами; групами, що виконують споріднені функції (рис. 2).

Окрім загальноживаної класифікації методів мотивації (рис. 3), їх можна поділити ще й на індивідуальні та групові, а також на зовнішні – винагороди, що надходять ззовні, та внутрішні – винагороди, що надаються самою працею (почуття значущості праці, самоповаги тощо).

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.



Рис. 2. Концептуальні характеристики моделей мотивації трудової діяльності

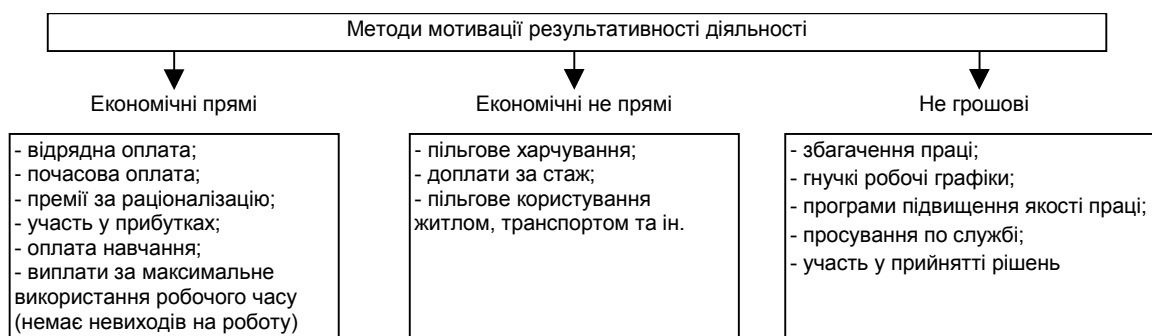


Рис. 3. Класифікація методів мотивації

IV. Висновки

1. Тарифна система є основою організації оплати праці, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (додатки). Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників залежно від їх кваліфікації за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

2. Установлено, що система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому до досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

3. Доведено, що для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є

джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання.

4. Приведено концептуальні характеристики моделей мотивації трудової діяльності, на їх основі побудована класифікація методів мотивації.

Список використаної літератури

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инфра – М, 1996. – 284 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 342 с.
3. Богиня Д.П. Трудовий менталітет у системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – Кіровоград : Поліграф-Терція, 2002. – 256 с.
4. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грешнова. –

-
- 2-ге вид. стер. — К.: Знання — Прес, 2006. — 301 с.
- Г.А. Семенов. — Запорожье: ЗГИА, 2000. — 195 с.
5. Семенов Г.А. Организация труда в период перехода к рынку: монография /

Стаття надійшла до редакції 12.04.2012 р.

Закаблук А.А. Тарифная система, модели и методы мотивации труда

Рассмотрены тарифная система, модели и методы мотивации труда в условиях системной трансформации экономики. Приведена классификация методов мотивации и даны концептуальные характеристики моделей мотивации трудовой деятельности.

Ключевые слова: тарифная система, модели, методы, мотивация труда, классификация.

Zakabluk A. Tariff system, models and methods of motivation of work

Models and methods of motivation of work in the conditions of system transformation of economy are considered tariff system. Classification of methods of motivation is given and are given conceptual characteristics of models of motivation of labor activity.

Key words: tariff system, models, methods, motivation of work, classification.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У МЕРЕЖАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті визначено роль маркетингових комунікацій у мережах роздрібної торгівлі. Вивчено джерела та визначено основні проблеми розвитку маркетингових комунікацій у мережах роздрібної торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, маркетингові комунікації, стимулювання збуту, акція, споживач, супермаркет, знижка, персонал.

I. Вступ

Темпи зростання національного доходу та валового національного продукту залишаються мірою загального розвитку суспільства і критерієм ефективності державної політики, то на найвищому рівні актуалізуються питання інтенсифікації споживання й управління поведінкою споживача. Як інструменти управління поведінкою споживача традиційно сприймаються різні маркетингові комунікації. В умовах завдання інтенсифікації всіх комерційних процесів комунікаційні інструменти необхідно розглядати в сукупності з іншими методами, що забезпечують стимулювання споживання, визнавши, що управління споживчою поведінкою має складний і багаторівневий характер.

Сьогодні настає принципово нова ера, нова епоха, нова стадія розвитку ринку FMCG (англ. Fast Moving Consumer Goods – товари широкого споживання), на якому роздрібний торговець, у цьому випадку мережа, не бере на себе зобов'язань з продажів того чи іншого продукту. По суті, мережа всього лише надає в оренду свої касові термінали, своїх продавців, своє приміщення, свій бренд. І відповідальність за обсяг продажів повністю лежить на постачальнику продукції, дистриб'юторів, ексклюзивному дистриб'юторів і виробнику.

II. Постановка завдання

Мета статті – виявити основні проблеми розвитку маркетингових комунікацій, знайти шляхи їх використання в мережах роздрібної торгівлі.

III. Результати

Розглядаючи контракти, тобто переговори з роздрібним магазином про спільне несення витрат зі стимулювання збуту, покращення його іміджу, зростання вартості його бренду, до нього йде більша кількість покупців, і за рахунок цього можна було ви-

магати певні преференції, але сьогодні ситуація кардинально змінилася.

На сьогодні роздрібна мережа є орендодавцем, який представляє за певну плату полиці, надає касирів і мерчендайзерів (десь надає, десь дозволено поставити своїх мерчендайзерів) для того, щоб постачальник мав можливість просувати свій продукт через такий канал, як роздрібна мережа. Завдання постачальника – максимально використовувати надану площу і максимізувати корисність. Постачальникові потрібно виконати ту роботу, яку раніше дуже якісно могли виконувати роздрібні магазини. Наша країна “перестрибнула” етап зрілості мережевої роздрібної торгівлі. Якщо на заході мережі з'явилися в результаті природного розвитку ефективних роздрібних магазинів, то в нас мережеві магазини виникли як результат захоплення неефективних торговельних площ. Якщо на заході ця дорога була еволюційною, то у нас це, як завжди, дорога революційна.

Модель управління споживчою поведінкою на індивідуальному рівні пояснює механізм управління цією поведінкою, розкриваючи те, якими методами можна справляти стимулювальний вплив на споживання (рис.).

Зростання “цивілізованого” роздрібу в Україні випереджає зростання ринку в цілому, а найдинамічніший розвиток демонструють формати гіпермаркету і “магазин біля будинку”. При цьому в українському роздрібі зберігається низький рівень ринкової концентрації, а найпоширенішими форматами залишаються “супермаркет” і “дискаунтер”, – такі висновки роблять фахівці Студії дослідження роздрібу Retailstudio.

За даними Retailstudio, в п'ятірку найбільших торговельних груп компаній входять Fozzy Group (1 500,0 млн дол.), “Metro Cash & Carry Україна” (1 202,0 млн дол.), “АТБ” (1 056,4 млн дол.), “Фуршет” (870,7 млн дол.) і “Велика кишеня” (556,1 млн дол.).

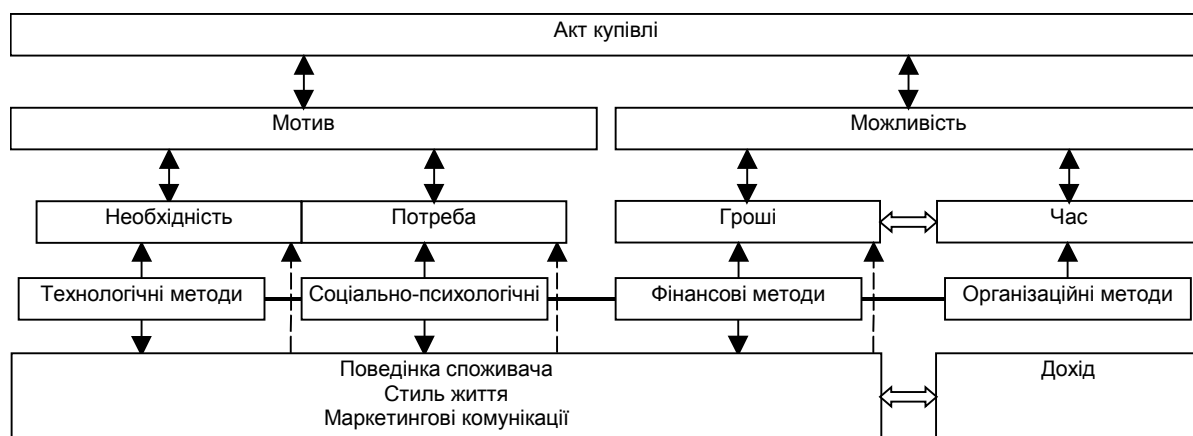


Рис. Модель управління поведінкою споживача на мікрорівні системі маркетингових комунікацій

Фахівці відзначають, що мережеві продовольчі роздрібні компанії зростають швидше за національний роздрібний ринок у цілому. У 2011 р. зростання товарообігу найбільших роздрібних компаній України

становило в поточних цінах 60,7%. Водночас, за даними Держкомстату, в 2011 р. роздрібний товарообіг в Україні досяг 318,7 млрд грн, що в поточних цінах на 40,5% більше, ніж роком раніше (табл.1) [1].

Таблиця 1

Основні доходи мереж роздрібної торгівлі за 2011 р.

Група компаній	Валова виручка, млн дол. США	Група компаній	Валова виручка, млн дол. США
ГК Фоззі	1 500,0	ТОВ Еко	220,0
ТОВ Metro Cash & Carry Україна	1 202,0	ТОВ ТК Інтермаркет	211,0
ТОВ АТБ-маркет	1 056,4	ТОВ ВІТ	161,1
ГК Фуршет	870,7	ТОВ ТД Марс	157,4
ГК Велика кишеня	556,1	ТОВ Ефект	155,6
ГК Амстор	554,5	ГК Караван	132,0
ТОВ ПКФ ЛІА Лтд	294,0	ТОВ Ровекс	131,0
ГК Таврія	286,2	ТОВ ТП Союз	100,7
Пакко холдинг	235,0	ТОВ Omega	100,2
ПІІ Білла Україна	221,5	ТОВ Край	91,3

Абсолютне лідерство в галузі утримує Fozzy Group, що лідирує за товарообігом, кількістю торговельних точок усіх своїх мереж і сукупною торговельною площею, на п'яти їй наступає корпорація "АТБ". "АТБ" не лише знаходиться на третьому місці за товарообігом і п'ятому – за торговельними площами, а й управляє найбільшою мережею магазинів, що працюють під однією вибіскою (217 магазинів "АТБ-маркет").

Найпоширенішими форматами мереж є "супермаркет" і "дискаунтер": 45,5% торговельних об'єктів мереж – супермаркети, більше 32% торговельних точок найбільших продовольчих мереж працюють у форматі дискаунтерів. Водночас локомотивами зростання галузі є гіпермаркети і "магазини біля будинку". Якщо в 2011 р. кількість супермаркетів і дискаунтерів збільшилася на 37,5 і 27,9% відповідно, то кількість торговельних об'єктів у форматі "магазин біля будинку" збільшилося на 43%. При цьому збільшується темп приросту цього формату. У 2010 р. кількість "магазинів біля будинку" збільшилася лише на 23,8%, а їх площі – на 35,9%. Кількість гіпермаркетів у 2011 р. збільшила-

ся на 64,7%, а приріст їх площ становив 72%.

Мереживі продовольчі роздрібні компанії зростають швидше, ніж за національний роздрібний ринок в цілому. За даними Держкомстату, у 2011 р. роздрібний товарообіг в Україні досяг 318,7 млрд грн (63,1 млрд дол.). Це на 40,5% більше, ніж роком раніше – 226,9 млрд грн (44,9 млрд дол.). У порівняльних цінах зростання було ще скромніше і становило 28,8%. Водночас товарообіг найбільших роздрібних груп компаній України з рейтингу Топ-25 Retailstudio виріс на 60,7% (у поточних цінах) з 5 451,1 млн дол. у 2010 р. до 760,7 млн дол. в 2011 р.

Ринок роздрібної торгівлі контролюється найбільшими національними мережами. Майже 60% валового товарообігу Топ-25 припадає на п'ять найбільших компаній у списку – Fozzy, Metro Cash & Carry, "АТБ-маркет", "Фуршет", "Велика кишеня". При цьому, темпи зростання національних лідерів роздрібної торгівлі скорочуються. Тоді як середній приріст виручки по компаніях Топ-25 перевищує 73%, оборот "Амстор" виріс на 60%, Fozzy Group – 44,8%, "Фуршет" – 42,8%, ТОВ "ТК Інтермаркет" – 39,7%.

Низький рівень концентрації в роздрібі зберігається. Сукупний валовий товарообіг компаній, представлених в рейтингу “Топ-25 продовольчої роздрібної торгівлі України 2011”, становить менше ніж 14% від загального роздрібного товарообігу країни. При цьому, слід враховувати, що роздрібний товарообіг компаній, представлених у рейтингу, включає і дрібнооптові продажі відповідних груп компаній, а також деякі інші види діяльності роздрібних груп компаній.

Fozzy Group займає перші місця за товарообігом (1 500,0 млн дол.), кількістю торговельних точок (усіх своїх мереж) і сукупною торговельною площею. Проте, компанія зростає повільніше за інших гравців (44,8%). Крім того, варто враховувати, що виручку цієї групи компаній генерують у тому числі нероздрібні операції, оптові продажі, логістичні і маркетингові послуги, а також виробництво.

За підрахунками Retailstudio, мережа “АТБ-маркет” здолала психологічну відмітку в 1 млрд дол. (третє місце в рейтингу, 1 056,4 млн дол.). Компанія займає п'яте місце за сукупною торговельною площею і управляє найбільшою мережею магазинів, що працюють під однією вивіскою. В кінці 2011 р. під вивіскою “АТБ” працювало 217 магазинів, в 2010 р. – на 28% менше (169). Проте, зважаючи на велику базу за кількістю торговельних точок і їх площами, компанія демонструє невисокий приріст торговельних точок і ще менший – площ, що не заважає їй лідирувати за приростом виручки.

П'ятірка лідерів не змінилася з минулого року. Крім вищезазначених Fozzy і “АТБ”, до п'ятірки найбільших входять також “Metro Cash & Carry Україна” (не був включений в рейтинг минулого року, в 2011 р. – 1 202,0 млн дол.), “Фуршет” (870,7 млн дол.) і “Велика кишеня” (556,1 млн дол.).

Регіональні гравці лідирують за приростом виручки. Серед десяти найбільш швидкозростаючих компаній центральні офіси лише двох компаній розташовані в Києві – ПП “Білліа Україна” і ТОВ “Який” (146,8 і 97,8%, відповідно). Лідером зі зростання є ТОВ “Омега”, оператор дніпропетровської мережі “Варус” (20-те місце за обсягом валової виручки, 164,4% приросту).

У регіонах продовжують домінувати місцеві та регіональні гравці. Незважаючи на те, що на роздрібних ринках чи не кожного обласного центру сьогодні представлені всі основні національні мережі, вони, в основному, не розміщують їх у невеликих містах. Це прерогатива регіональних мереж, таких як чернігівський “Союз” або львівський “Інтермаркет”. Винятком, що підтверджує правило, є “АТБ”, що відкриває магазини в містах з населенням вище 16 тис., в основному – на сході України. У 2009 р. компанія “АТБ-маркет” названа одним з кращих українських рітейлерів у галузі розвитку власних торговельних марок на території України. Крім цього компанія “АТБ-маркет” стала переможцем Національної премії “Private Label-2009” в номінації “Інновація року” (табл. 2).

Таблиця 2

Домінуючі методи регулювання маркетингових комунікацій в мережах роздрібної торгівлі

Методи	Мережі роздрібної торгівлі
Цінове стимулювання	Fozzy Group, АТБ-маркет
Зниження ціни за допомогою прямої знижки	Fozzy Group, АТБ-маркет, Metro C&C
Спеціальні ціни та дрібнооптовий продаж	Fozzy Group, АТБ-маркет, Амстор
Поєднаний продаж	Амстор, Білла
Купонаж	Fozzy Group, Metro C&C
Стимулювання натурою	Fozzy Group
Акції та конкурси	Амстор

Впровадження товарів під власними торговельними марками – один зі стратегічних напрямів розвитку “АТБ-маркет”. Купуючи товари власної торговельної марки мережі “АТБ”, покупець економить до 30% своїх засобів. Суть в тому, що необхідність закладати в ціну товару не лише прибуток продавця і виробника, а й витрати на рекламу і просування на ринку роблять продукт досить дорогим. Такі витрати можуть становити до половини вартості продукції на полиці. Упроваджуючи товари під власними торговельними марками, торговельна мережа АТБ бере на себе витрати з розробки дизайну упаковки, зберігання, транспортування в магазини, реалізації продукції. В результаті, товари, що продаються під власними торговельними марками, обходяться

споживачеві в середньому на 25–30% дешевше. На сьогодні продукція під власними торговельними марками становить 25–45% загальних обсягів роздрібних продажів у країнах Західної Європи і порядку 50% в США.

Розглядаючи методи стимулювання збуту в найбільших мережах роздрібної торгівлі Fozzy Group (“Сильпо”) і “АТБ-маркет”, слід зазначити, що існують різні види стимулювання збуту залежно від суб'єктів стимулювання: стимулювання споживачів (розповсюдження зразків або купонів, компенсації, зниження цін, премії, призи, винагорода клієнтів, безкоштовні проби, гарантії, продаж на певних умовах, перехресне (спільне) стимулювання, демонстрації в місцях купівлі); стимулювання роздрібних торговців

(зниження цін, рекламні та демонстраційні знижки, безмитні товари); стимулювання ділових партнерів і торгових агентів (комерційні виставки і з'їзди, змагання комерційних представників і конкурси на кращу спеціальну рекламу); стимулювання власного персоналу [2].

Спеціальні ціни або дрібнооптовий продаж можна розглядати, як зниження ціни, що стосується не окремого товару, а дрібної партії. Пропонування спеціальної ціни має на меті не рух продажу в часі, а збільшення споживання кожною сім'єю. Вигода для споживача полягає в тому, що йому пропонується істотне зниження ціни, оскільки воно поширюється на партію продукції, що особливо ефективно для дешевих товарів. Товари, що продаються дрібними партіями, об'єднуються в одній упаковці з поліетиленової плівки, на якій, як правило, зазначається, що товар є об'єктом стимулювання продажу. Виробник реалізує свою пропозицію спеціальних цін кількома способами: загальне зниження ціни всієї партії (5 грн за 10 банок консервів); одна банка з десяти – безкоштовно; загальне зниження ціни на упаковку (нова ціна на упаковку мила з 6 шт.). Такий метод стимулювання збуту застосовують у всіх торгових точках – можуть бути акційні пропозиції щодо чаю, кави, соку, макаронів, соусів та інших груп товарів у супермаркетах “Сільпо” (акції “Чарівне шоппало” чи “Ціна тижня”, що встановлює ціни “3 за ціною 2” тощо) [3].

З погляду торговельних підприємств поєднаний продаж нагадує дрібнооптовий і потребує аналогічного підходу. З погляду виробника в цьому разі існують певні переваги: можна об'єднати відомий товар і новий; можна об'єднати товар, що користується попитом; якщо є додаткові товари, то це розширює поєднаний продаж (у мережах роздрібною торгівлі часто можна звернути увагу на такі акційні пропозиції: разом з упаковкою прального порошку вам пропонують новий кондиціонер для білизни задарма, чи при купівлі двох пляшок вина, разом з ними у подарунок ви отримуєте набір скляного посуду).

Проміжне становище між прямим зниженням цін і зниженням цін з відстроченням одержання знижки також є складнішою формою зниження цін. Операція полягає в тому, що споживачеві пропонується купон, який дає право на одержання знижки із ціни товару. Купони або розміщуються на упаковці товару, або доставляються додому, або розповсюджуються через пресу.

Споживачеві з купоном надається знижка у вигляді певної суми грошей, відсотка від ціни товару або зниження ціни іншого товару за умови купівлі товару, зазначеного в купоні. Такий метод стимулювання викорис-

товує компанія Fozzy Group під назвою “Власний рахунок”. Це система накопичення балів від купівлі кожного товару, а також можливість стати постійним клієнтом торгової точки, що передбачає турботу про кожного клієнта і можливість мати постійні знижки в майбутньому.

У маркетингових комунікаціях часто застосовується метод стимулювання натурою. Це пропонування споживачеві додаткової кількості товару незалежно від ціни. Його мета: дати споживачеві додаткову кількість товару, що принципово відрізняється від зниження цін, метою якого є економія грошей; надати контактам між виробником і споживачем більш різнобічного та предметного характеру. Існує два способи стимулювання натурою: премії та зразки. Застосовують різні види премій: пряма премія вручається покупцеві в момент купівлі (її або вкладено в товар, або прикріплено до його упаковки, або виплачують у касі); премія для дітей – головоломки, наклейки, іграшки; корисна премія адресована дорослим покупцям, покликана переконати їх у практичності того чи іншого товару і спонукати до купівлі (“Гостра пропозиція” у торговельних точках “Сільпо”, та аналогічна акція із вкладенням і наклейками у мережах “АТБ-маркет”, що стосується вітамінізованого комплексу постільної білизни) [4].

Розглядаючи зразки як спосіб стимулювання натурою, тобто безкоштовне передавання товару в кількості, що не має комерційної цінності й використовується лише для перевірки та оцінки товару. На зразку робиться напис: “Безкоштовний зразок, продажу не підлягає”. Собівартість зразка не повинна перевищувати 7% продажної ціни товару. Це постійні пропозиції свіжої випічки та можливої безкоштовної дегустації в супермаркетах Fozzy Group.

На сьогодні зниження цін може ініціювати або виробник (який прагне збільшити обсяг продажу чи залучити нових споживачів), або торговельне підприємство, яке бажає здобути репутацію недорогої торговельної організації, а також це може бути результатом взаємної угоди сторін. При цьому споживачеві адресуються відповідні рекламно-інформаційні повідомлення з тим, щоб спонукати його до купівлі в конкретній торговельній точці. Знижки мають бути суттєвими, щоб на них можна було будувати рекламні звернення, стимулювати попит, компенсувати пов'язане зі зниженням цін зменшення прибутку, і досить привабливими, щоб спонукати споживача до купівлі.

Для торговельної мережі цей вид стимулювання продажу є неоціненним інструментом, який можна застосовувати без попередньої підготовки, якщо потрібно негайно зреагувати на дії конкурентів або внести

корективи в політику цін торговельного підприємства. Мережа "АТБ-маркет" проводить політику низьких цін під гаслом "Знайдеш дешевше – повернемо гроші", у свою чергу, компанія Fozzy Group (у нашому випадку мережа супермаркетів "Сільпо") встановлює критично низькі ціни на товари широкого вжитку (наприклад, цукор продається за "соціальною ціною"), також тут діє система тимчасових знижок на товари, що користуються попитом (акція "Ціна тижня" тощо) [5].

IV. Висновки

У результаті визначення ролі маркетингових комунікацій можна сказати, що вони є важливим і незамінним атрибутом у мережах роздрібної торгівлі, а саме в супермаркетах і торговельних точках по всій Україні. Розглянувши стимулювання збуту продукції, як головну форму маркетингових комунікацій, слід зазначити, що часто це єдиний спосіб, за допомогою якого постачальник може впливати на свої продажі в мережі. Усі засоби в комплексі формують безперервну програму стимулювання збуту компанії. Це цінова політика кожної компанії, прямі знижки, спеціальні ціни або дрібнооптовий продаж, купонаж та стимулювання натурою тощо.

Отже, для успішного просування мереж роздрібної торгівлі на ринку, максимізації чистого прибутку, додання конкурентів і впровадження нових технологій розробок стимулювання продажу товарів необхідно проводити правильну збутову політику підприємства, що включає: стимулювання споживачів, роздрібних торговців, ділових партнерів і торгових агентів, а також власного персоналу.

Список використаної літератури

1. Божкова В.В. Реклама та стимулювання збуту : навч. посіб. / В.В. Божкова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.
2. Голова А.Г. Інтенсифікація споживання і стимулювання поведінки споживача / А.Г. Голова // Маркетинг і реклама. – 2011. – № 7–8 (179). – С. 98–103.
3. Офіційний сайт мережі супермаркетів "Сільпо" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.silpo.ua>.
4. Офіційний сайт мережі супермаркетів "АТБ-маркет" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atbmarket.com>.
5. Прохоренко А.І. Деструктивний креатив в В2В-маркетинзі / А.І. Прохоренко // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 5 (54). – С. 34–45.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2012 р.

Киктенко З.П., Тимофеев А.Д. Роль маркетинговых коммуникаций в сети розничной торговли

В статье определена роль маркетинговых коммуникаций в сетях розничной торговли. Изучены источники и определены основные проблемы развития маркетинговых коммуникаций в сетях розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, маркетинговые коммуникации, стимулирование сбыта, акция, потребитель, супермаркет, скидка, персонал.

Kiktenko Z., Tymofeenko A. A role of marketings communications is in networks of retail business

The article outlines the role of marketing communications network in retail. Sources and certainly basic problems of development of marketings communications are studied in the networks of retail business.

Key words: retail business, marketings communications, sales promotions, action, user, supermarket, discount, personnel.

УДК 65.012.2(075)

В.Л. Корінєв

доктор економічних наук, професор

Г.А. Семілетова

Класичний приватний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто теоретичні аспекти маркетингового планування діяльності підприємств, визначено проблемні питання цього напрямку діяльності вітчизняних підприємств та розроблено рекомендації з метою підвищення ефективності названого процесу на сучасному етапі економічного розвитку України.

Ключові слова: підприємство, маркетингова діяльність, процес планування, цілі та критерії діяльності підприємства, маркетинговий план, попит, потреби споживачів.

I. Вступ

Нестабільність зовнішнього середовища в країні зумовлює пошук такого варіанта поведінки для підприємств, який за інших рівних умов дасть змогу одержати максимальний ефект при мінімальних витратах. Саме тому стає актуальною реалізація плану маркетингу на підприємстві, що забезпечує його гнучкість і близькість до споживача, можливість приділяти увагу кожному клієнтові, змінюватися, підлаштовуватися під вимоги споживача.

У сучасній економіці намітилася тенденція розвитку маркетингу як визначального напрямку успішного управління підприємством, включаючи цілі, стратегії і функції маркетингу, що забезпечують стратегічну орієнтацію підприємства та її реалізацію на конкурентному ринку. Значення маркетингу з кожним днем зростає, оскільки відносини між суб'єктами на ринку постійно ускладнюються, стають більш мобільними та суперечливими.

Ураховуючи, що ринкова система господарювання України зумовлена зміною форм та методів управління економікою підприємства, існує реальна потреба щодо визначення місця та ролі підприємства в розвитку суспільного виробництва. Значною мірою це стосується процесу планування маркетингової діяльності підприємств. Цю проблему досліджували у своїх працях Г. Ассель, Е.П. Голубков, А.П. Дурович, Ф. Котлер, А.П. Панкрухін, А.О. Старостіна, В.П. Федько, Т.М. Черняхівський та ін. Однак на сьогодні у швидкозмінному середовищі керівники підприємств не звертають достатньої уваги на удосконалення процесу маркетингового планування з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, що й зумовило вибір цього напрямку дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – вивчення теоретичних положень маркетингового планування в сучасних умовах та удосконалення методичного підходу до формування плану маркетингової діяльності вітчизняного підприємства, а також розробка практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності цього процесу.

III. Результати

Термін “планування маркетингу” базується на використанні опису методів застосування ресурсів маркетингу для досягнення маркетингових цілей. Це видається простим, хоча реальний процес досить складний. Кожне підприємство має специфічні ресурси та певні цілі, які, до того ж, вимірюються в часі. Завдяки маркетинговому плануванню процесу використання ресурсів відбувається ефективне прогнозування процесу реалізації продукції підприємства, а значить, воно готове правильно та швидко відреагувати на зміни навколишнього середовища. Отже, маркетингове планування дає підприємству змогу якнайкраще використовувати наявні обмежені ресурси для досягнення поставлених цілей. У кінцевому підсумку планування дає можливість досягнути цілей, які поставлені підприємством у цілому.

Крім того, маркетингове планування враховує особливості сегментації ринку, визначення його стану, прогнозування зростання та планування життєздатності ринкової частки в кожному сегменті ринку.

Планування маркетингу охоплює всі рішення, які мають бути втілені для досягнення цілей підприємства завдяки реалізації цілей маркетингу, а також засоби і шляхи їх здійснення. План маркетингу, таким чином, є складовою плану підприємства. Він не лише слугує передумовою реалізації маркетингових цілей, а й зумовлює їх виконання.

Ураховуючи вищевикладене, визначимо сутність, мету, предмет та об'єкт маркетингового планування. Мета планування маркетингу полягає в забезпеченні ефективної реалізації продукції підприємства в умовах конкурентного ринку. При цьому слід приділяти увагу зменшенню маркетингових ризиків за рахунок зниження невизначеності умов діяльності та концентрації ресурсів на найбільш перспективних напрямках. Підприємство намагається знизити рівень ризику як у довго-, так і в короткостроковому періоді, розробляючи та вживаючи заходи стратегічного й тактичного планування.

Предметом маркетингового планування є вивчення можливостей використання у практичній діяльності маркетингових прогнозів, проектів програм і планів, розробка методології та методики розв'язання різноманітних проблем маркетингового планування, а також організації його розробки і здійснення [8].

Об'єктом маркетингового планування є діяльність господарюючих суб'єктів з позиції їх діяльності, що пов'язує суб'єкта із структурами в зовнішньому середовищі та щодо використання, купівлі, продажу, впливу на продукцію та послуги. Щоразу, коли обговорюється, що запропонувати, кому, коли, де, як і за якою ціною, – відбувається маркетинговий процес.

План маркетингу являє собою письмовий документ чи проект, який описує процес упровадження маркетингової діяльності підприємства, що пов'язана з конкретною маркетинговою стратегією, та контролю за нею.

У цілому, на нашу думку, маркетингове планування є процесом формування мети діяльності підприємства, визначення пріоритетів, засобів і методів її досягнення на основі виявлення комплексу знань і робіт, а також упровадження ефективних методів, способів, ресурсів, необхідних для виконання конкретних завдань у встановлені терміни.

Окрім цього, планування спрямоване на прийняття конкретних рішень щодо перспективних напрямів маркетингової діяльності. Проте за сучасних умов не можна повністю гарантувати успішність планів, тому потрібно бути готовим до їх корегування в разі зміни кон'юнктури.

Хоча процес планування передбачає певну послідовність кроків, що перетворює планування на систематичну і логічну процедуру, але цього недостатньо. Необхідно враховувати суб'єктивність під час прийняття рішень, що підривають стратегічне мислення, визнавати політичний характер планування. З урахуванням розглянутих особливостей нами розроблено алгоритм процесу планування маркетингової діяльності підприємства (рис. 1).

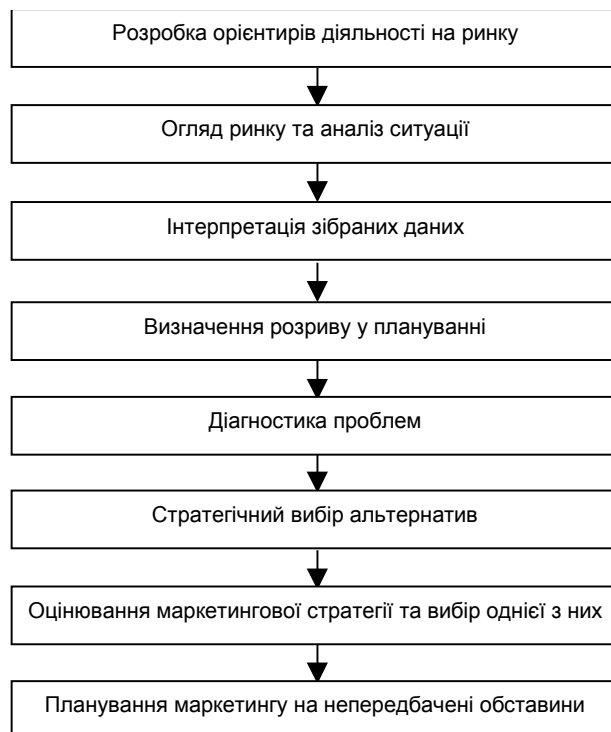


Рис. 1. Алгоритм процесу планування маркетингової діяльності

Кожне підприємство, плануючи свою маркетингову діяльність, має здійснювати вищезазначені кроки. Процес планування є раціональною функцією, що базується на

систематичному підході до аналізу того, який напрям дій обрати, а не на імпровізації у відповідь на конкретні події на ринку при реалізації продукції підприємства. Він пе-

редбачає постійну роботу над уточненням цілей, пошуком рішень і неупереджене оцінювання фактів для кожного конкретного варіанта.

Багато в чому рішення щодо встановлення того або іншого планового показника визначається причинами, зовнішніми стосовно підприємства. Початкові цілі підприємства повинні базуватися на внутрішніх можливостях шляхом проведення внутрішньої ревізії, під час якої здійснюється аналіз усіх аспектів діяльності підприємства за попередній період часу. У процесі маркетингового планування необхідно враховувати рівень цих показників у прогнозованому періоді. Розглянемо це на прикладі планування собівартості про-

дукції підприємства, що включає в себе відповідні складові витрат (трудовитрати, енергоресурси, амортизація тощо).

Для визначення факторів впливу було побудовано лінійні залежності за статтями витрат за допомогою MS Excel. Так, для визначення залежності енергоресурсів від обсягу товарної продукції було використано аналітичний та методичний підходи (рис. 2). Аналогічно визначено прогнозовані значення складових собівартості продукції за іншими статтями витрат. Усі ці статті було проаналізовано на предмет залежності від обсягу виробництва на основі фактичних даних випуску продукції та величини витрат. Результати розрахунків наведено в табл. 1.

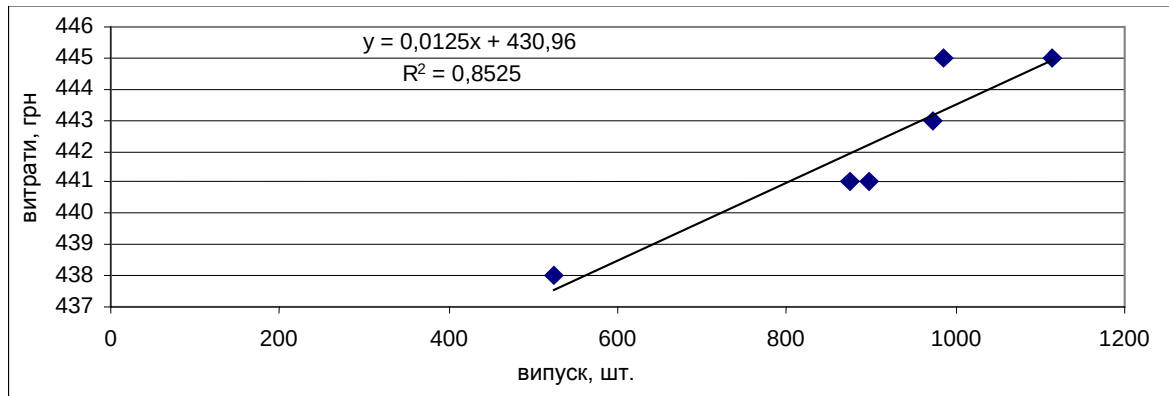


Рис. 2. Залежність між витратами та обсягом випуску продукції в умовах підприємства БАТ "СИМВОЛ-Т"

Таблиця 1

Порівняння фактичної та прогнозованої собівартості випуску продукції на підприємстві БАТ "СИМВОЛ-Т"

Найменування калькуляційних статей	Фактичний період 2009 р.		Прогнозований період 2010 р.		Відхилення	
	На випуск, тис. грн	На одиницю, тис. грн	На випуск, тис. грн	На одиницю, тис. грн	На випуск, тис. грн	На одиницю, тис. грн
Виробництво, шт.	4 090	—	9 459	—	5369	—
Матеріальні витрати	34488,1	8432,3	91006,6	9621,2	56518,5	1188,9
Вартість складання:	14077,8	3442,0	28782,9	3042,9	14705,1	-399,1
– трудовитрати	8750,3	2139,4	18744,6	1981,7	9994,3	-157,7
– оплата праці	6274,8	1534,2	13451	1422	7176,2	-112,2
– відрахування на соц. страх.	2475,5	605,3	5293,6	559,6	2818,1	-45,7
– енергоресурси	2060,5	503,8	4081,5	431,5	2021,0	-72,3
– амортизація	228,4	300,3	2155,4	227,9	927,0	-72,4
– матеріали, інструмент, з/ч на обслуговування виробництва	752,6	184,0	1090,5	115,3	337,9	-68,7
– послуги інших підрозділів	1085,9	265,5	2483,7	262,6	1397,8	-2,9
– інші витрати	200,1	48,9	227,1	24	27,0	-24,9
Цехова собівартість	48565,9	11874,3	19789,5	12664,1	71223,6	789,8
Транспортно-загот. видатки	997	243,8	1982,4	209,6	985,4	-34,2
Виробнича собівартість	49562,9	12118,1	121771,9	12873,7	72209,0	755,6
Витрати на збут	574	40,3	3821,9	404	3247,9	263,7
Інші операційні видатки	875,6	214,1	2895,2	06,1	2019,6	92,0
Адміністративні видатки	420,4	102,8	901,2	95,3	480,8	-7,5
Витрати на фінансування	1470,1	359,4	893,5	94,5	-576,6	-264,9
Повна собівартість	52903	12934,7	130283,7	13773,5	77380,7	838,8
Товарний випуск	58058,78	14195,3	44335,9	15259,1	86277,1	1063,8
Прибуток	5155,8	1260,6	14052,2	1485,6	8896,4	225,0
Рентабельність, %	9,75	9,75	1,50	11,50	1,75	1,75

Слід мати на увазі, що енергетичні витрати на підприємстві є постійними, тобто не залежать від обсягів виробництва безпосередньо. Із наведеного графіка видно, що постійні витрати становлять 430,96 тис. грн/міс., а змінні – 0,0125 тис. грн/міс.

Варто зазначити, що нормативний метод, який застосовується на підприємстві ВАТ "СИМВОЛ-Т", не дає змоги точно визначити частку постійних та змінних накладних витрат у загальній сумі витрат на виробництво за статтями калькуляції. При цьому загальна сума енергоресурсів, що включена до собівартості випуску, становить 4081,5 тис. грн. Безперечно, більша частина цієї суми є постійною, оскільки, незважаючи на обсяг виробництва, цехи та виробничі підрозділи мають освітлюватися, опалюватися, витрати палива та електроенергії на підтримку функціонування конвеєра чи подібного обладнання не залежать від обсягів виробництва.

З іншого боку, витрати палива та енергії на роботу верстатів та подібного обладнання залежать безпосередньо від кількості виготовлених деталей. Тут також варто зауважити, що витрати електроенергії та палива значно залежать від пори року, оскільки, як відомо, взимку витрати на освітлення та опалення зростають, що також має вплинути на результат аналізу.

У всіх сферах і на всіх рівнях планування маркетингової діяльності підприємства потрібна підготовка та впорядкування рішень про цілі, засоби і заходи, які повинні забезпечувати виробництво та реалізацію продукції, що задовольняє наявний попит і перспективні потреби споживачів.

Цілі маркетингової діяльності (цілі маркетингу) виступають як інструмент забезпечення цілей підприємства і, як правило, пов'язані з підтримкою або збільшенням частки підприємства на ринках, що діють, із зростанням його частки на ринках за рахунок охоплення і просування на інші ринки або ніші [2]. Головна мета маркетингу досягається завдяки здійсненню основних цілей, таких як поліпшення якості і дизайну продукту, раціоналізація розподілу і збуту товару; удосконалення ціноутворення і стимулювання покупок; оптимізація комунікативних процесів у системі маркетингу [3].

Систематизований план маркетингу інтегрує різні складові планів, узгоджує всі заходи, проведення яких сприяє досягненню цілей плану. Планування маркетингової діяльності має суттєво впливати на якість управління й одночасно значною мірою визначати рівень основних показників функціонування підприємства. При цьому планування маркетингової діяльності є основою для системи виробничого планування й ін-

формаційною основою системи оперативно-го управління маркетинговою діяльністю.

Ураховуючи це, вважаємо, що метою планування маркетингу повинно бути зменшення маркетингових ризиків за рахунок зниження невизначеності умов діяльності та концентрації ресурсів на найбільш перспективних напрямках. Підприємства задля досягнення ефективності функціонування мають використовувати весь комплекс маркетингу – сукупність маркетингових засобів, що піддаються контролю, які компанія використовує для отримання бажаної реакції цільового ринку [6]. При цьому планування маркетингу дає підприємству змогу визначитися, яку цінову політику проводити, як не втратити старих і залучити нових клієнтів, як рекламувати продукцію й домогтися ефективності виробництва й конкурентоспроможності продукції.

З метою найбільш ефективного вирішення стратегічних та маркетингових завдань у сфері розвитку підприємства пропонуємо проведення SWOT-аналізу, що дає можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства [5]. Доречною є розробка рекламної компанії з відповідним плануванням рекламного бюджету.

У рамках глобальної стратегії розвитку підприємства, спрямованої на досягнення довгострокових завдань і цілей, особливого значення набувають зусилля підприємства щодо використання складових маркетингових комунікацій. При цьому ефективне використання засобів маркетингових комунікацій дасть змогу вирішувати стратегічні й тактичні завдання підприємства, зумовлені глобальною місією підприємства на ринку [4]. План рекламної діяльності є складовою marketing mix, тобто плану маркетингу, до якого, крім планування реклами, належить планування підтримки (стимулювання) збуту, роботи з громадськістю (паблік рилейшнз) і персонального продажу.

Усі ці інструменти маркетингу дуже важливі для розвитку підприємства й мають підпорядковуватися цілям і завданням підприємства при розробці маркетингового плану.

IV. Висновки

Таким чином, із вищенаведеного випливає, що запорукою успіху діяльності підприємства є проведення на науково обґрунтованих позиціях планування маркетингової діяльності підприємства. У кінцевому підсумку планування маркетингу дає можливість домогтися цілей, поставлених підприємством. Без плану маркетингу успішна робота підприємства неможлива. Для підприємства планування маркетингу є діяльністю вищого порядку, результатом якої є поліпшення показників збуту продукції підприємства та зростання його прибутку.

Список використаної літератури

1. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник / Г. Ассэль. – [2-е изд.]. – М. : Инфра-М, 1999. – Вып. XII. – 804 с.
2. Багиев Г.Л. Маркетинг : учебник / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – М. : Экономика, 2001. – 719 с.
3. Вествуд Дж. Маркетинговый план / Дж. Вествуд. – СПб. ; М. ; Харьков ; Минск : Питер, 2001. – 98 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М. : Финпресс, 1998. – 416 с.
5. Дурович А.П. Маркетинг в предпринимательской деятельности / А.П. Дурович. – Минск : Финансы, учет, аудит, 1997. – 464 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер. – СПб. ; М. ; Х. ; Минск : Питер, 1999. – 888 с.
7. Северинова Ю.М. Удосконалення механізму аналізу та планування маркетингової діяльності підприємства / Ю.М. Северинова // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 132–135.
8. Черняховская Т.Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика / Т.Н. Черняховская. – М. : Высшее образование, 2008. – 743 с.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Коринев В.Л., Семилетова А.А. Направления повышения эффективности маркетингового планирования на предприятии

В статье рассмотрены теоретические аспекты маркетингового планирования деятельности предприятий, определены проблемы данного направления деятельности отечественных предприятий и разработаны рекомендации с целью повышения эффективности данного процесса на современном этапе экономического развития нашего государства.

Ключевые слова: предприятие, маркетинговая деятельность, процесс планирования, цели и критерии деятельности предприятия, маркетинговый план, спрос, нужды потребителей.

Korinyev V., Semiletova A. Directions of increase efficiency of marketing planning on an enterprise

The theoretical aspects of marketing planning of enterprises are considered in the article, certain problem of this direction activity of domestic enterprises and developed recommendation with the purpose of increase of efficiency of this process on the modern stage of economic development of our state.

Key words: enterprise, marketing activity, planning process, aims and criterions of activity of enterprise, marketing plan, demand, needs of consumers.

УДК 65.012.34

В.Д. Попова

старший викладач
Класичний приватний університет**ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ
НАПІВПРОВІДНИКОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано чинні схеми управління підприємствами напівпровідникової галузі України на прикладі КП “ЗТМК” (державна форма власності) і ВАТ “Силікон” (приватна форма власності). Розроблено й надано рекомендації щодо вдосконалення лінійно-функціональної структури та поступового переходу до дивізійної, а згодом – і до матричної структури управління підприємствами.

Ключові слова: виробнича логістика, структура підприємства, служба логістики, напівпровідникова галузь.

I. Вступ

Останнім часом у діяльності сучасних підприємств визначну роль починають відігравати принципи виробничої логістики, яка вирішує завдання комплексного управління їхніми матеріальними та інформаційними потоками.

Підприємства напівпровідникової галузі України, поряд з іншим, не уникнули історично мотивованого переходу від фабрично-заводського виробництва до виробництв із використанням лінійно-функціональних організаційних структур. Лінійні виробничі підрозділи свого часу сприяли індустріальній орієнтації суспільства, але через наявність певних суттєвих недоліків (уповільнення часу прийняття рішень, надмірна централізація, обмеження підприємницької діяльності, інерція реагування на потреби ринку тощо) об'єктивно став необхідним перехід до дивізійної організації управління підприємством, яка заснована на групуванні схожих робіт за кінцевим результатом виробництва (продуктом, споживачем, ринком) [2].

Перед підприємствами напівпровідникової галузі України невідворотно постали проблеми створення й удосконалення сучасних логістичних систем у структурі їх управління, які б дали змогу ефективно вирішувати такі завдання:

- оптимізація планування та диспетчеризації виробництва готової продукції (ГП);
- розробка планів-графіків у мережі “закупля–випуск”;
- оперативне управління виробництвом та організація виконання виробничих завдань;
- встановлення нормативів незавершеного виробництва і контроль за їх дотриманням;
- моніторинг і контроль якості та кількості ГП;
- контроль і управління собівартістю ГП;
- своєчасна диверсифікація виробництва;
- інноваційна діяльність, участь у розробці та реалізації виробничих нововведень тощо.

У [4] нами показано, що у структурі управління сучасним підприємством, поряд із підсистемами загального управління, управління виробництвом і логістичного управління, обов'язково має бути передбачена підсистема управління нематеріальними (інтелектуальними) активами, яка повинна забезпечувати високий рівень наукових проектів та розробок, інформаційно-аналітичну й патентно-ліцензійну діяльність. Для дослідження нами обрано два напівпровідникових підприємства України, узагальнену характеристику яких надано в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнена характеристика підприємств

Основні показники виробничої логістичної системи	Підприємство	
	Казенне підприємство Запорізький титано-магнісвий комбінат	Відкрите акціонерне товариство “Силікон”, м. Світловодськ Кіровоградської області
Форма власності	Державна	Приватна
Номенклатурність продукції	Багатопродуктова (титан, титанові сплави, титанове білило, германієва продукція, кремнієве лиття тощо)	Малопродуктова (кремній, інтерметалеві сполуки)
Класифікація за кількістю персоналу й обсягом виробництва	Велике (комбінат)	Середнє (завод)
Чинна структура управління	Лінійно-функціональна	Лінійно-функціональна з елементами дивізійної (продуктової)
Рекомендована перспективна система управління	Матрична (поліцентрична)	

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка пропозицій і рекомендацій щодо удосконалення структури управління зазначеними підприємствами з урахуванням переходу від лінійно-функціональної до матричної (поліцентричної) схеми.

Для досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати чинні структурні схеми підприємства і подати їх у вигляді, адаптованому до вимог сучасної виробничої логістики.

III. Результати

Одним з визначальних чинників у функціонуванні логістичних принципів управління є організаційна структура підприємства, що являє собою певну сукупність самостійних підрозділів, які виконують різні завдання за заздалегідь встановленими й усталеними правилами, не зважаючи на деяку суперечливість їхніх функцій і цілей у рамках загальної стратегії підприємства. Одночасно всі підрозділи повинні сприяти досягненню загальної мети, яку визначає вища ланка управління підприємства. При цьому, кожен підрозділ має свою сферу відповідальності, сукупність яких, за умови правильної координації й виділення потрібних пріоритетів, дає загальний кінцевий результат діяльності, обумовлений місією й метою підприємства. Будь-яке підприємство взаємодіє й із зовнішнім середовищем; більше того, у середині кожного підрозділу зазвичай утворюються групи індивідумів, які пов'язані загальним виробничим завданням. Координація відносин між ними також належить до сфери управління організаційною структурою.

Найважливішими завданнями підприємства є визначення напряму виробничої діяльності й видів продукції, що випускається, або послуги, яка надається. Відповідно до методів виконання цих завдань розрізняють два основних типи організаційних структур: функціональну (за напрямом діяльності) та дивізійну (за видами продукції, послуг). Комбінований тип структури (матрична) являє собою синтез двох названих. Кожний із типів організаційної структури має свої переваги й недоліки і, водночас, є прийнятним практично для будь-якого типу підприємства незалежно від сфери його діяльності.

Функціональна (традиційна) організаційна структура є найпоширенішою й найбільш відомою [1; 3]. Саме вона наявна як на КП "ЗТМК", так і у ВАТ "Силікон". Її перевагами є яскраво виражений ефект спеціалізації, відносна економія на витратах, пов'язаних з управлінням, стабільність відносин і міжфункціональних зв'язків, можливість орієнтації на вже впроваджені технологічні процеси й цінову конкуренцію. Її недоліками можна вважати надмірно ускладнену організаційну структуру, тривалість шляху передачі інформації від однієї ланки

до іншої, низьку оперативність управління у зв'язку з великою кількістю проміжних ланок між виробничими підрозділами й центральним керівництвом. При цьому слід узяти до уваги, що будь-яке підприємство невідворотно має пройти саме цю первинну стадію організації (незалежно від терміну її існування – короткого або тривалого).

Дивізійна схема організаційної структури підприємства переважно позбавлена недоліків традиційної схеми і сприяє підвищенню швидкості проходження інформації знизу вгору (або навпаки) і точності її передачі. Вона широко використовується у виробництві продукції різноманітного асортименту, у транснаціональних корпораціях і компаніях, де територіальна роз'єднаність підрозділів змушує надавати їм оперативну автономність. Але, як це видно із рис. 1 і 2, на підприємствах напівпровідникової галузі вона практично не використовується, за винятком декількох елементів.

Перевагою такої схеми є близькість до ринку керівника підрозділу, який приймає управлінські рішення самостійно, що дає можливість прискореного реагування на зміни ринкової ситуації і сприяє гнучкості, орієнтуванню нові технології, на нові ринки (або їхні сегменти), нові збутові (маркетингові) технології. Очевидні недоліки такої структури виявляються у неоптимальній системі спеціалізації (роздробленість функціональних підрозділів, які самостійно виступають у сферах постачання й збуту, що іноді може призвести до зайвої конкуренції), переважній орієнтації на короткострокову вигоду, розбіжності інтересів вищих і нижчих органів підпорядкування управління. Саме в подібних структурах зазвичай виникає конфлікт інтересів між стратегічними планами й оперативними завданнями. При цьому наявне неминуче зростання кількості управлінського апарату, яке негативно позначається на загальновиробничих накладних витратах. У випадках дефіциту основних ресурсів їх централізований розподіл може спричинити конфлікти між підрозділами підприємства: хтось одержує більше ресурсів, хтось почуває себе обділеним.

КП "ЗТМК" є підприємством із лінійно-функціональною структурою, апарат управління якого виконує часто повторювані стандартні процедури, а виробництво розподілено по цехах і має характер масового або серійного. Один із цих цехів виробляє напівпровідникову германієву продукцію.

На рис. 1 наведено адаптовану нами до вимог логістики схему управління комбіна- том, яку складено на основі чинної структурної схеми. Видно, що навіть у рамках цієї структури достатньо просто можна виділити й відокремити підсистему логістичного управління.

Структурну схему управління цехом з виробництва германієвої продукції зображено на рис. 3.

ВАТ "Силікон" також є підприємством із лінійно-функціональною структурою. Його відрізняє від КП "ЗТМК" приватна форма власності і наявність у схемі управління елементів дивізійної (продуктової) структури. Загальну структуру управління ВАТ "Силікон" показано на рис. 2. Одним з найважливіших елементів дивізійної форми управління є процесний ландшафт системи моніторингу якості продукції, що схематично показано на рис. 4.

Для розглянутих вище підприємств напівпровідникової галузі характерна орієнтація на забезпечення головних виробничих функцій, а саме випуску продукції у зростаючому обсязі незалежно від основних ринкових потреб. Але при цьому будь-яка специфічна вимога ринку, що "пройшла" через усі рівні до конкретних виконавців, може втратити свою актуальність. Тому виникає потреба у значно більшій самостійності саме тих підрозділів, які безпосередньо контактують із ринком (споживачем) і володіють усією повнотою інформації про внутрішньофірмові процеси. Інакше кажучи, верхній рівень управління сучасної фірми, націленої на ринок, має делегувати нижчим управлінським рівням більше прав й обов'язків. Завдяки цьому доцільно створювати угруповання з ринкової діяльності за конкретними замовленнями, докладати більш значних зусиль до пристосування продукту до вимог споживача (за якістю, споживчими властивостями, дизайном тощо).

Саме із цих причин виникає потреба від "поточного ремонту" лінійно-дивізійних структур управління перейти послідовно до дивізійної, а згодом – і до матричної структури організації.

Аналіз існуючих структур управління підприємствами напівпровідникової галузі України свідчить, що одним з основних недоліків їх виробничої діяльності є розрізненість і дублювання дій через відсутність єдиного координаційного центру, який би створював передумови для зниження витрат на подолання несполучуваності між елементами (ланками) матеріального потоку [5; 6].

Тому першим й очевидним кроком до створення такого центру є об'єднання "логістичних" підрозділів під керівництвом одного із заступників директора підприємства. Так, з рис. 1 видно, що підсистема логістичного управління може бути підпорядкована комерційному директору КП "ЗТМК". Аналогічно на ВАТ "Силікон" (див. рис. 2) така служба може бути підпорядкована заступнику директора із зовнішньоекономічних зв'язків. Проте покладання координувальних функцій на економічну службу підприємства не позбав-

ляє від незручностей, пов'язаних із тим, що вона не може напряму керувати нематеріальними активами, інформаційними потоками й інноваційними процесами.

Отже, одним з основних напрямів розвитку сучасних підприємств є створення спеціалізованої служби логістики, що дає змогу зі значно більшою компетентністю й гнучкістю вирішувати логістичні проблеми, які виникають перед підприємством. Для цього підприємство повинне мати у своєму штаті фахівця (або фахівців) із логістики, котрий матиме у своєму розпорядженні групу спеціально відібраних співробітників і необхідні офіційні повноваження (зазначені у його посадовій інструкції), що дають йому право приймати рішення, у тому числі й кадрові (з прийому на роботу й звільнення своїх співробітників).

Логістичний персонал за своїми посадовими обов'язками та функціями нічим не відрізняється від будь-якого іншого персоналу, однак принципи управління ним мають деякі особливості.

Оцінювання роботи логістичної служби на підприємстві має проводитися за декількома напрямками, у тому числі за ознаками скорочення часу виконання замовлень, поліпшення обслуговування споживачів, досягнення встановленого рівня якості виробленої продукції, а також виходячи з відношення обсягу отриманого підприємством доходу за певний часовий період до середньооблікової кількості працівників логістичної служби.

Другим перспективним напрямом у сфері управління логістичними функціями підприємства є залучення сторонніх організацій, так званих логістичних посередників, які надають послуги типу консалтингових, а також беруть участь безпосередньо у процесах постачання та дистрибуції (торгові дома, посередницькі компанії, дистриб'ютори, агенти тощо).

Вочевидь, використання сторонніх організацій для заміщення функцій внутрішніх організаційних структур підприємства є доцільним тільки тоді, коли:

- функція може бути виконана з меншими витратами фахівцями сторонньої організації;
- функція не є життєво важливою для підприємства, тобто її невиконання не вплине на ринкову позицію підприємства у плані конкурентоспроможності продукції;
- залучення сторонньої організації знижує ризик у разі переходу на нові технології;
- стороння організація сприяє зменшенню циклу обслуговування споживачів, зменшує рівень витрат на міжфункціональну координацію;
- підприємство може зосередити всю увагу на основному бізнесі.

Однією з найвирішальніших передумов успішного функціонування логістичної служби підприємства є наявність єдиної комп'ютерної мережі, яка пов'язує всі його підрозділи. Можна рекомендувати оснащення цієї мережі операційною програмою класу ERP (наприклад, програмою ІС-Підприємство), що дає змогу використати прикладний модуль CRM ("Партнерські відносини із клієнтами"). За відсутності такого забезпечення менеджери з продажу повинні бути забезпечені чіткими інструкціями проведення робіт із різними групами клієнтів. Зокрема, в базі даних має бути інформація про найбільш важливих клієнтів, яким варто надавати певні й цілком конкретизовані знижки за розмір замовлення, умови платежу тощо. Відсутність чітких інструкцій щодо цього призводить до затримок у виконанні замовлень, численних і неефективних узгоджень умов виконання замовлення, а це, у підсумку, може спричинити втрату певної частини клієнтів. Оцінювання роботи з прийому й виконання замовлення завжди повинне починатися з тотальної перевірки й опису всього ланцюжка проходження замовлення усередині організації. Метою такої перевірки є виявлення "зайвих" ланок ланцюжка, наявності дублювання, відстеження документів на окремих етапах, тобто створення, по можливості, скороченого ланцюга документообігу.

Логістичні принципи управління сучасним виробництвом поширюються також і на чинники нематеріального (переважно інтелектуального) характеру.

У наведеній схемі (рис. 1) нами показано, що у структурі управління сучасним підприємством, поряд із підсистемами управління виробництвом, маркетингом, фінансами, персоналом, має обов'язково бути передбачена підсистема управління нематеріальними (інтелектуальними) активами, яка повинна забезпечувати високий рівень наукових проектів та розробок, інформаційно-аналітичну і патентно-ліцензійну діяльність.

Безумовно, низка проблем, яку створює лінійно-функціональна схема, вирішується при застосуванні дивізійної структури, що передбачає передачу відповідальності на нижчі рівні управління. Зв'язки в цій структурі формуються не тільки через взаємодію між функціями (центральне планування – виконавці на рівні цеху – виконавці на рівні ділянки), а швидше, під впливом відносин виробника зі споживачем (усі зусилля спрямовано на виконання конкретного замовлення). Організація перебудовується, причому замість жорсткої ієрархічної структури з'являються автономні групи, які функціонують у рамках закріпленого за ними процесу. За цієї схемою працює корпорація IBM, де на верхньому рівні управління зосере-

джено тільки ключові функції управління: стратегія, дослідження й розробки, фінанси, кадри та інформаційне забезпечення, а на нижчому рівні – децентралізовані виробничі операції за регіональним (ринковим) принципом. На цьому рівні організація робіт групується за продуктовою ознакою, тут створюються центри прибутку.

Найбільш важливою обставиною в діяльності організації, побудованої за такими принципами, є те, що процес виконання робіт набуває зовсім іншого сенсу: головним завданням стає виконання кожного окремого замовлення, а не нарощування виробництва. Саме навколо конкретного замовлення групуються робочі осередки, наділені всіма необхідними додатковими функціональними повноваженнями. Інакше кажучи, створюються організаційні логістичні ланцюжки з виходом на кінцевий сукупний результат, а адміністративна надбудова суттєво зменшується у своїх параметрах і перестає впливати на впровадження у виробничий процес логістичних принципів, націлених на оптимізацію взагалі, а не його окремих ланок. Усе управління процесом зосереджено в руках відокремленої робочої групи, діяльність якої спрямовано на одержання кінцевого результату (виконання замовлення). Робоча група пов'язана із суміжними підрозділами фірми суто товарно-фінансовими відносинами (за замовленнями й поставками комплектуючих деталей, незавершеним виробництвом тощо).

Як уже зазначалося вище, матрична структура поєднує елементи продуктової і функціональної системи. У ній, поряд із функціональними підрозділами, створюються проектні групи для реалізації цільових проектів та програм. Матрична структура є поліцентричною, напрями очолюють керівники проектів.

На жаль, про впровадження матричної системи в Україні взагалі і в напівпровідниковій галузі, зокрема, говорити зарано, оскільки ієрархічно попередня дивізійна система існує лише в окремих елементах і в невеликій кількості підприємств. Тому мова може йти тільки про впровадження її окремих ланок.

IV. Висновки

1. На підприємствах напівпровідникової галузі України з різними формами власності та господарювання (КП "ЗТМК", ВАТ "Силікон") склалася і достатньо ефективно працює лінійно-функціональна схема управління. Одним із недоліків цієї схеми є відсутність центрально-перспективних дивізійної і матричної структури управління.

2. Виходячи з аналізу чинних структурних схем підприємств напівпровідникової галузі, на сучасному етапі їх діяльності може бути рекомендована низка тактичних

заходів, упровадження яких дасть змогу у найближчій перспективі здійснити підготовку до переходу на вищі щаблі структури їх управління – дивізіональну і згодом – на матричну:

- об'єднання цих логістичних підрозділів у централізовану логістичну службу;
- розвиток логістичного посередництва та логістичного аудиту;
- створення єдиної комп'ютерної автоматизованої системи для логістичного моніторингу й управління матеріальними потоками;
- залучення до логістичного управління підсистеми управління нематеріальними (інтелектуальними) активами;
- департаментизація (групування схожих робіт) за кінцевим результатом (продукт, послуга, споживач, ринок) шляхом створення цільових автономних груп.

Список використаної літератури

1. Быкова А.А. Организационные структуры управления / А.А. Быкова. – М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест : Институт экономических стратегий, 2003. – 160 с.
2. Быкова М.А. Логистическое управление интегрированными структурами в условиях риска : монография / М.А. Быкова. – М. : Издательский дом “Экономическая газета”, 2011. – 144 с.
3. Кукоба В.П. Организационное проектирование предприятий : монография / В.П. Кукоба. – К. : КНЕУ, 2009. – 269 с.
4. Левінзон Д.І. Інтелектуальні чинники в системі управління підприємством (фірмою) / Д.І. Левінзон, В.Д. Попова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1.
5. Попова В.Д. Особливості групування та класифікації витрат на металургійному підприємстві з точки зору логістики / В.Д. Попова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія: Економіка і управління. – Київ, 2011. – Вип. 17. – С. 283–293.
6. Родионова В.Н. Содержание логистической деятельности на промышленном предприятии / В.Н. Родионова, И.С. Владимиров // Организатор производства. – М. : Экономика и финансы, 2007. – № 4 (35). – С. 67.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Попова В.Д. Пути усовершенствования производственной логистики предприятий полупроводниковой отрасли Украины

В статье проанализированы действующие схемы управления предприятиями полупроводниковой отрасли Украины на примере КП “ЗТМК” (государственная форма собственности) и ОАО “Силикон” (частная форма собственности). Разработаны и даны рекомендации по совершенствованию линейно-функциональной структуры и постепенному переходу к дивизиональной, а впоследствии – и к матричной структуре управления предприятиями.

Ключевые слова: производственная логистика, структура предприятия, служба логистики, полупроводниковая отрасль.

Popova V. Ways to improve the production logistic of companies in the semiconductor industry in Ukraine

Article analyzed the existing enterprise management scheme for example the semiconductor industry of Ukraine “ZTMK” (State ownership) and JSC “Silicone” (a private form of ownership). Developed and provided recommendations for improvement of linear-funkconal structure and a gradual transition to a divisional and matrix structures of business management.

Key words: production logistics, structure of the company, service logistics, semiconductor industry.

УДК 658.589.521.1(075.8)

Г.А. Семенов

доктор економічних наук, професор

А.О. Квасова

Класичний приватний університет

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто поняття якості, що характеризує ефективність усіх аспектів діяльності підприємства. Досліджено сутність і основні показники якості. Проаналізовано системи управління якістю продукції. Наведено методи аналізу витрат і методи підвищення ефективності управління.

Ключові слова: *якість, показники, методи оцінювання, система управління, стандартизація, сертифікація, споживач.*

I. Вступ

В умовах переходу до ринку успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, зумовленої, насамперед, рівнем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. На сьогодні визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним із факторів її конкурентоспроможності.

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств починається, насамперед, із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється. Згідно із сучасними підходами, якість є універсальним і всеосяжним поняттям, під яким розуміють не тільки якість продукції та послуг, що ми споживаємо, а й якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя в цілому. Отже, якість постає мірою взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі ведення якісного бізнесу.

Для забезпечення якості необхідна наявність не лише матеріальної бази та кваліфікованого персоналу, а й системного підходу до питань управління якістю. Організація повинна створити дійову систему управління, яка спрямовує її зусилля на якісне виконання всіх здійснюваних процесів, що, у свою чергу, забезпечить досягнення якісного результату.

Значну роль у підвищенні якості відіграють стандарти, які є нормативною базою систем якості. Загальноновизнаними на сьогодні є міжнародні стандарти ISO серії 9000, які сконцентрували досвід управління якістю, нагромаджений у різних країнах. У багатьох країнах, у тому числі і в Україні, вони

прийняті як національні, а в Україні введені в дію з 01.10.2001 р.

Стан справ у галузі управління якістю для підприємств України не можна визначити як задовільний. Розвиток експортних відносин показав, що продукція вітчизняних підприємств є неконкурентоспроможною на світовому ринку саме за якістю. У зв'язку із цим набуває особливого значення проблема розробки та впровадження дійових методів управління витратами на забезпечення якості продукції.

II. Постановка завдання:

- визначити сутність понять “якість”, “система забезпечення якості”, “витрати на забезпечення якості продукції”;
- узагальнити та проаналізувати особливості забезпечення якості продукції та їх вплив на ефективність виробництва;
- провести аналіз існуючих класифікацій витрат на якість продукції та організаційної структури управління в системі забезпечення якості продукції;
- дослідити методи вирішення завдання підвищення ефективності управління витратами на забезпечення якості продукції;
- знайти основні напрями поліпшення організації управління якістю продукції;
- удосконалити основні методичні підходи та розробку щодо аналізу, планування та обліку витрат на забезпечення якості продукції.

III. Результати

У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки.

Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх аспектів діяльності: розробку стратегії, організацію виробництва, маркетинг та ін. Найважливішою скла-

довою всієї системи якості є якість продукції [4, с. 15].

У сучасній літературі та практиці існують різні трактування поняття "якість". Міжнародна організація із стандартизації визначає якість (стандарт ISO-8402) як сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуг, що надають їм здатність задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби. Цей стандарт увів такі поняття, як "забезпечення якості", "управління якістю", "спіраль якості". Вимоги до якості на міжнародному рівні визначено стандартами ISO серії 9000. Перша редакція міжнародних стандартів ISO серії 9000 з'явилася наприкінці 1980-х рр. і ознаменувала вихід міжнародної стандартизації на якісно новий рівень. Ці стандарти увійшли безпосередньо у виробничі процеси, сферу управління й установили чіткі вимоги до систем забезпечення якості. Вони поклали початок сертифікації систем якості. Стандарти ISO серії 9000 установили єдиний, визнаний у світі підхід до договірних умов з оцінювання систем якості й одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції. Іншими словами, стандарти ISO – чітка орієнтація на споживача.

Формування якості продукції починається на стадії її проектування. Так, у фазі дослідження розробляють технічні й економічні принципи, створюють функціональні зразки (моделі). Після цього створюють основу виробничої документації й дослідний зразок. На стадії конструктивно-технологічних робіт здійснюється підготовка впровадження виробу у виробництво [3, с. 59]. У літературі поняття якості трактоване по-різному. Однак основна розбіжність у поняттях якості лежить між її розумінням в умовах командно-адміністративної й ринкової економіки. У командно-адміністративній економіці якість трактується з позиції виробника. У ринковій економіці якість розглядається з позиції споживача [2, с. 258].

Донедавна вважалося, що якістю повинні займатися спеціальні підрозділи. Перехід до ринкової економіки зумовлює необхідність вивчення досвіду провідних фірм світу з досягнення високої якості. Провідні фірми країн з розвинутою ринковою економікою вважають, що на досягнення якості повинні бути націлені всі служби. Ключову роль у підвищенні якості відіграють вимоги споживачів, інформація про несправності та помилки, оцінки споживачів.

Якість є важливим інструментом у боротьбі за ринки збуту. Саме якість забезпечує конкурентоспроможність товару. Вона складається з технічного рівня продукції і корисності товару для споживача з урахуванням функціональних, соціальних, естетичних, ергономічних, екологічних властивостей. При цьому конкурентоспроможність визначається сукупністю якісних і вартісних особливостей товару, що можуть задовольняти потреби споживача, а також витратами на придбання і споживання відповідного товару. Варто враховувати, що серед продукції аналогічного призначення більш конкурентоспроможною є та, котра забезпечує найвищий корисний ефект стосовно сумарних витрат споживача. Безумовно, підвищення якості пов'язане з витратами. Однак вони окупляться завдяки отриманому прибутку. Заняття позиції лідера на ринку неможливе без розробки й освоєння нових товарів (модифікованих, поліпшених).

Дослідження, проведені в ряді країн, показали, що в компаніях, які приділяють якості мало уваги, до 60% відсотків часу може йти на виправлення браку.

У процесі виробництва управління якістю полягає в контролі за належною якістю матеріалів, використовуваних для виготовлення виробів, станом устаткування і технологічного оснащення, дотриманням технологічної дисципліни і т. ін. Становлення сучасної системи управління якістю продукції на вітчизняних підприємствах пройшло низку послідовних етапів. Основні характеристики етапів розвитку систем управління якістю наведено в табл. 1.

Найзначнішим досягненням у сфері забезпечення високого рівня якості і конкурентоспроможності продукції протягом останніх років стало запровадження на промислових підприємствах системи комплексного (тотального) управління якістю Total Quality Management (TQM). Ця система охоплює всі підрозділи підприємства, спрямовуючи їхню діяльність на забезпечення потрібної якості продукції на всіх етапах її життєвого циклу. TQM заснована на міжнародних стандартах у галузі управління якістю серії ISO 9000, ISO 14000, ISO 10000 (усі перелічені стандарти прийнято як державні стандарти України).

Таблиця 1

Основні характеристики етапів розвитку систем управління якістю

Етап розвитку управління якістю	Система мотивації	Система навчання	Взаємовідносини зі споживачами	Взаємовідносини з постачальниками	Основа концепції
Система Тейлора	Штрафи, підкорення наказам	Професійне навчання	Приймальний вхідний контроль	Вхідний контроль	Реалізація принципу роботи за технічними документами, індивідуальний контроль одиниць виробів

Етап розвитку управління якістю	Система мотивації	Система навчання	Взаємовідносини зі споживачами	Взаємовідносини з постачальниками	Основа концепції
Статистичне управління якістю	Матеріальне стимулювання	Навчання статистичних методів	Статистичний приймальний контроль	Статистичний вхідний контроль	Стабільність процесів, зниження витрат, орієнтація на факти під час прийняття рішень та виявлення причин проблем з управлінням якістю, що виникали, зміни в ОСУ організації
Загальне управління якістю – TQC	Мотивація до впровадження TQC, урахування морального чинника, зростання уваги до роботи в колективі	Професійне навчання	Приймальний вхідний контроль, інспекції, аудит споживача	Вхідний контроль, інспекції, сертифікація продукції	Якість продукції, зниження витрат, системний та комплексний підходи до управління якістю, сертифікація продукції та систем якості третьою (незалежною) стороною
Загальний менеджмент якості – TQM	Мотивація до всебічного менеджменту якості	Усебічне навчання TQM, ISO 9000	Сертифікат, аудит споживача	Співпраця, сертифікат ISO 9000, оцінка постачальників	Якість діяльності та оптимізація, політика, місія, цінності, керівні принципи компанії; системи планування якості; системи забезпечення якості; системи неперервного поліпшення якості
Універсальні підходи до управління якістю – UQM, MBQ, TQL	Мотивація до всебічного менеджменту якості	Усебічне навчання TQM, ISO 9000, QS 9000, ISO 14000	Статистичний приймальний контроль, сертифікат, аудит споживача	Взаємодія, сертифікат ISO 9000, QS 9000, ISO 14000	Якість фірми (те саме, що на попередньому етапі). Застосування концепції постійного поліпшення, досягнення лідерства на ринку через якість усіх процесів, що здійснюються на підприємстві

Система комплексного управління якістю TQM заснована на використанні широкого набору спеціальних методів, які можна класифікувати за двома основними ознаками:

залежно від функції управління якістю; залежно від об'єкта управління якістю. Основні концепції TQM наведено на рис. 1.

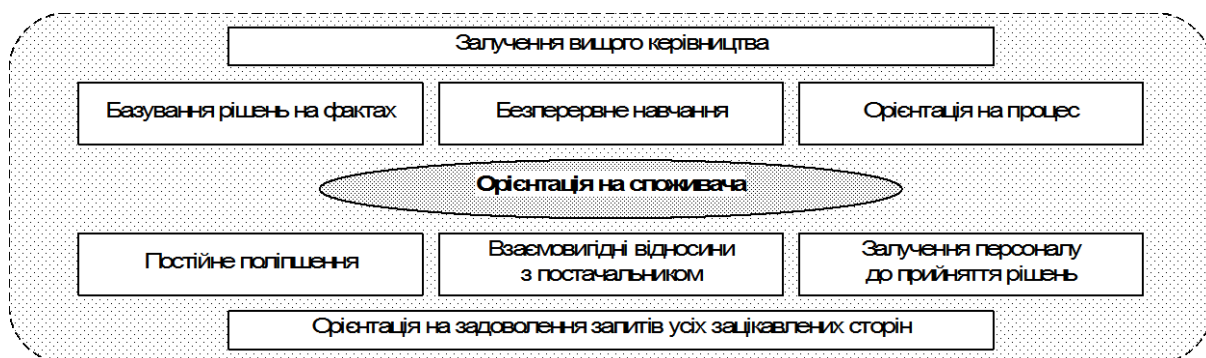


Рис. 1. Основні концепції TQM

Якість виробу може виявлятися в процесі споживання. Поняття якості продукту з позицій його відповідності вимогам споживача склалося саме в умовах ринкової економіки. Ідея такого підходу до визначення якості продукції належить голландським ученим Дж. ван Етингеру і Дж. Сіттігі [1, с. 28], які розробили спеціальну галузь науки – кваліметрію. Кваліметрія – наука про способи виміру і квантифікації показників якості, вона дає змогу давати кількісні оцінки якісним характеристикам товару. Кваліметрія виходить із того, що якість залежить від великої

кількості властивостей розглянутого продукту. Для того, щоб судити про якість продукту, недостатньо тільки даних про його властивості. Потрібно враховувати й умови, у яких продукт буде використано. На думку Дж. ван Етингера і Дж. Сіттігі, якість можна виразити цифровими значеннями, якщо споживач буде групувати властивості в порядку їхньої важливості. Вони вважали, що якість – величина вимірна і, отже, невідповідність продукту пропонованим до нього вимогам можна виразити через постійну міру, якою зазвичай є гроші.

Різноманітні властивості, важливі для оцінки якості, сконцентровані у споживчій вартості. Основні показники якості:

1) показники призначення (техніко-економічні), які характеризують корисну роботу (потужність, продуктивність, міцність, уміст корисних речовин, калорійність);

2) показники надійності, довговічності і безпеки, що зараховують рівень забезпечення довготривалості використання і безпечних умов праці та життєдіяльності людини;

3) показники технологічності – характеризують властивість виробу щодо ефективності конструктивно-технологічних рішень: трудомісткість, матеріаломісткість, енергоємність, тобто ці показники характеризують розподіл матеріалів, засобів праці і витрат часу на технологічну підготовку виготовлення й експлуатації продукції;

4) показники стандартизації й уніфікації – характеризують насиченість продукції стандартними, уніфікованими і запозиченими елементами;

5) екологічні показники – характеризують рівень шкідливого впливу на здоров'я людини й навколишнє середовище, наприклад, токсичність виробів, уміст шкідливих речовин, обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу;

6) економічні показники – відображають рівень економічної вигоди виробництва і придбання споживачем: ціна одиниці виробу, прибуток з одиниці виробу, рівень експлуатаційних витрат;

7) ергономічні показники – окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним і психологічним вимогам працівника (споживача), тобто рівень легкості керування, можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників, величина шуму, вібрації;

8) естетичні показники – визначають естетичні властивості (дизайн) виробу (виразність і оригінальність форми, кольорове оформлення, рівень естетичності тари);

9) патентно-правові показники – відображають рівень використання винаходів при проектуванні виробів – коефіцієнт патентного захисту, коефіцієнт патентної чистоти.

Загальні методи оцінювання якості продукції:

1. Об'єктивний метод – означає оцінювання рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та вимірювань з використанням приладів, лабораторного аналізу. Цей метод застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів.

2. Органолептичний метод – ґрунтується на сприйманні якості продукції органами чуттів людини без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. При цьому методом залучають експертів і застосовують бальну систему оцінювання показників якості.

3. Диференційований метод – передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або з базовими показниками стандартів (технічних умов).

4. Комплексний метод полягає у визначенні узагальнювального показника рівня якості оцінюваного виробу. Переважно це інтегральний показник, який обчислюється шляхом зіставлення корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу та загальної величини витрат на його створення і використання. Часто застосовують середньозважену арифметичну оцінку.

Переважаюча частина сучасного світового виробництва представлена виробництвом товарів. Тому той чи інший виріб, що виготовляється, втілює в собі як споживчу вартість, так і власне вартість. Отже, якість – це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних тощо), що зумовлюють рівень її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення.

Разом з тим, не можна розглядати якість ізольовано з позицій виробника і споживача. Без забезпечення техніко-експлуатаційних, експлуатаційних та інших параметрів якості, записаних у технічних умовах (ТУ), не може бути здійснена сертифікація продукції. Міжнародний досвід переконує, що необхідним інструментом, який гарантує відповідність якості продукції вимогам нормативно-технічної документації (НТД), є сертифікація. У загальноприйнятій міжнародній термінології сертифікація визначається як установлення відповідності. Національні законодавчі акти різних країн конкретизують: відповідність чому встановлюється, і хто встановлює цю відповідність. Сертифікація – це документальне підтвердження відповідності продукції визначеним вимогам, конкретним стандартам чи технічним умовам. Сертифікація продукції являє собою комплекс заходів (дій), проведених з метою підтвердження за допомогою сертифіката відповідності (документа), що продукція відповідає визначеним стандартам чи іншим НТД. Сертифікація з'явилася у зв'язку з необхідністю захистити внутрішній ринок від продукції, непридатної до використання. Питання безпеки, захисту здоров'я і навколишнього середовища змушують законодавчу владу, з одного боку, установлювати

відповідальність постачальника (виробника, продавця і т. д.) за введення в обіг недоброякісної продукції (Закон України «Про захист прав споживачів, закон про відповідальність за продукцію, прийнятий у країнах Європейського Співтовариства); з іншого – встановлювати обов'язкові до виконання мінімальні вимоги, що стосуються характеристик продукції, яка вводиться в обіг (можуть стосуватися групи продукції в цілому чи окремих її параметрів). До першого відносяться такі законодавчі акти, як, наприклад, закони, що встановлюють мінімальні вимоги по характеристиках.

В Україні стандарти ISO серії 9000 було прийнято в 1995 р. як національні (ДСТУ ISO 9000). У 2001 р. було прийнято останню версію стандартів ISO 9000:2000. Треба враховувати той факт, що перехід на стандарти ISO 9000 серії 2000 р. тривав до кінця 2003 р.

Для введення в обіг продукції, яка потрапляє в законодавчо регульовану сферу, потрібне офіційне підтвердження того, що вона відповідає всім висунутим законодавством вимогам. Однією з форм такого підтвердження є сертифікація продукції, проведена незалежною третьою стороною (перша – виготовлювач, друга – споживач). Визначено вісім схем сертифікації третьою стороною [6, с. 217]:

1. Випробування зразка продукції.
2. Випробування зразка продукції з наступним контролем на основі нагляду за заводськими зразками, закуповуваними на відкритому ринку.
3. Випробування зразка продукції з наступним контролем на основі нагляду за заводськими зразками.
4. Випробування зразка продукції з наступним контролем на основі нагляду за зразками, придбаними на відкритому ринку й отриманими із заводу.
5. Випробування зразка продукції й оцінювання заводського управління якістю з наступним контролем на основі нагляду за заводським управлінням якості й випробувань зразків, отриманих із заводу і відкритого ринку.
6. Тільки оцінювання заводського управління якістю.
7. Перевірка партій виробів.
8. 100-відсотковий контроль.

Оцінювання ефективності являє собою процедуру встановлення економічної переваги конкретного типу або виду продукції, або окремого одиничного виробу порівняно з аналогічними діючими або новостворюваними. Порівняння може здійснюватися стосовно досягнутого або нормативного рівня ефективності.

Річний економічний ефект E можна розрахувати за формулою:

$$E = B_1 - B_2 = (C_1 + K_1 E_n) - (C_2 + K_2 E_n), \quad (1)$$

де B_1 – зведені витрати за базовим варіантом системи або виробу;

B_2 – зведені витрати за впроваджуваним варіантом системи або виробу;

$C_{1,2}$ – собівартість одиниці продукції;

$K_{1,2}$ – питомі капітальні вкладення у виробничі фонди;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Оцінювання економічної ефективності нової системи виконують за допомогою основних та додаткових показників. Основними показниками є капітальні вкладення, необхідні для створення й упровадження нової системи, собівартість продукції і термін окупності додаткових капітальних вкладень. До додаткових показників належать підвищення продуктивності праці, полегшення умов і підвищення безпеки праці, поліпшення якості продукції, підвищення надійності та збільшення терміну служби виробу, зростання випуску продукції з одиниці устаткування або 1 м^2 виробничої площі та ін.

Показником порівняльної економічної ефективності є мінімум зведених витрат:

$$C = E_n K \rightarrow \min, \quad (2)$$

де C – собівартість одиниці продукції (роботи);

K – питомі капітальні вкладення у виробничі фонди;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень, що дорівнює 0,15.

При розрахунках економічного ефекту враховують фактор часу, якщо капітальні витрати здійснюють протягом кількох років.

Для зведення витрат до єдиної системи обчислення використовують коефіцієнт зведення:

$$a_t = (1 + E)t, \quad (3)$$

де a_t – коефіцієнт зведення;

E – норматив зведення, рівний 0,1;

t – число років від другого року впровадження нових заходів до року здійснення витрат і отримання результатів.

Економічний ефект від поліпшення якості може бути виражений формулою:

$$E = P - B = P - (B_\delta + B_e), \quad (4)$$

де E – економічний ефект;

B – витрати;

B_δ – витрати на досягнення економічного ефекту;

B_e – витрати на експлуатацію.

Ефективність виробництва може підвищуватися навіть при скороченні обсягів реалізації, але це можливо, тільки якщо якість продукції зростає швидше, ніж темпи зниження обсягів виробництва й реалізації.

Для визначення економічної ефективності від поліпшення якості продукції, необхідно враховувати:

1. Для поліпшення якості необхідні додаткові поточні та одноразові витрати.

2. Економічний ефект від поліпшення якості продукції отримує споживач. У такому разі продукція реалізується, і виробник збільшує доходи.

3. Необхідно враховувати економію від зниження кількості браку.

4. Підприємство при поліпшенні якості продукції отримує економічну вигоду від збільшення випуску та реалізації продукції, збільшення ціни реалізації, збільшення експорту.

У результаті ці фактори виявляються в отриманні додаткового прибутку, який визначається за формулою:

$$\Delta\P = \Delta\P_y + \Delta\P_z \pm (C_d - C_{бр}), \quad (5)$$

де $\Delta\P_y$ – додатковий прибуток, отриманий від збільшення обсягу виробництва і реалізації;

$\Delta\P_z$ – додатковий прибуток, отриманий від зростання ціни реалізації;

C_d – додаткові витрати на виробництво і реалізацію продукції, пов'язані з поліпшенням якості продукції;

$C_{бр}$ – величина зниження витрат на виробництво у зв'язку зі скороченням кількості браку.

IV. Висновки

Витрати на забезпечення якості продукції є частиною загальних витрат на виробництво й експлуатацію продукції за весь період її служби. З економічних позицій ці витрати являють собою суму поточних і одноразових витрат, здійснюваних виготовлювачем і споживачем на всіх етапах життєвого циклу продукції.

Політика підприємства повинна бути спрямована на досягнення високої якості. Брак, що є її протилежністю, може виникнути на будь-якому підприємстві, але в будь-якому разі витрати на брак також необхідно аналізувати.

На більшості підприємств, що займаються виробництвом і обслуговуванням, витрати на задоволення очікувань споживача у сфері якості становлять значні суми, що у дійсності не знижують величини прибутку, тому видається логічним, що витрати на якість повинні бути виявлені, оброблені і представлені керівництву подібно до інших витрат. На жаль, багато керівників не мають можливості одержувати наочну інформацію про рівень витрат на якість через те, що в

компанії немає системи для її збору й аналізу, хоча реєстрація і підрахунок витрат на якість – не складна, уже відпрацьована процедура. Визначені один раз, вони забезпечать керівництво додатковим потужним інструментом управління.

Уміло організований аналіз витрат на якість і витрат браку може стати джерелом значної економії для підприємства, а також підвищити імідж підприємства в очах потенційних клієнтів.

Можна відзначити, що для завоювання організацією твердих позицій як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, їй потрібно мати таку систему менеджменту якості, яка орієнтується на глобальний ринок із забезпеченням критеріїв конкурентоспроможності. Такою може бути система, що відповідає вимогам стандартів ISO 9000. На сьогодні це обов'язкова умова, але вже недостатня. Тобто стандарти ISO 9000 – це основа системи менеджменту якості, на якій можуть успішно будуватися стратегії, що відповідають вимогам стандартів ISO 14000, QS 9000, Міжнародної системи рейтингу якості, концепції “шість сигм”, TQM тощо. Можна вважати, що подальший розвиток систем управління якістю буде пов'язаний із переходом від менеджменту якості до якості загального менеджменту організації. Якість дедалі більшою мірою буде визначати стратегію організації в умовах ринкової економіки.

Список використаної літератури

1. Гличев А.В. Управление качеством продукции / А.В. Гличев, М.И. Круглов. – М. : Экономика, 1979. – 198 с.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент : учебник / [С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 456 с.
3. Кардаш В.Я. Стандартизация и управление качеством продукции / В.Я. Кардаш. – К. : Вища школа, 1985. – 189 с.
4. Крылова Г.Д. Зарубежный опыт управления качеством / Г.Д. Крылова. – М. : Издательство стандартов, 1992. – 298 с.
5. Семенов Г. Економіка підприємства : навч. посіб. / Григорій Семенов, Марина Панкова, Андрій Семенов ; М-во освіти і науки України ; ГУ “ЗІДМУ”. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 324 с.
6. Управление качеством / [под ред. С.Д. Ильенковой]. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 350 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

Семенов Г.А., Квасова А.О. Управление качеством продукции на предприятии

В статье рассмотрено понятие качества, характеризующее эффективность всех сторон деятельности предприятия. Исследованы сущность и основные показатели качества. Проанализированы системы управления качеством продукции. Приведены методы анализа расходов на качество и методы повышения эффективности управления.

Ключевые слова: *качество, показатели, методы оценки, система управления, стандартизация, сертификация.*

Semenov G., Kvasova A. Quality of products management on enterprise

It is considered quality – as a complex concept which characterizes efficiency of all sides of activity of enterprise. Investigational essence and basic indexes of quality. Control system by quality of products is analysed. The methods of analysis of charges are resulted on quality and methods of increase of management efficiency.

Key words: *quality, indexes, methods of estimation, control system, standardization, certification.*

УДК 658(075.8)

Г.А. Семенов

доктор економічних наук, професор

Ю.Р. Кременчутська

Класичний приватний університет

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТАБІЛІЗАЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто диверсифікацію як одну з базових стратегій розвитку торговельного підприємства. Досліджено сутність і характеристики диверсифікації, основні її види.

Ключові слова: диверсифікація, види, основні причини, синергізм, синергічний ефект, стратегія диверсифікації.

I. Вступ

Підприємства різних областей в умовах глобалізації світової економіки, пов'язаної з взаємопроникненням технологій і капіталів, проводять диверсифікацію власної господарсько-фінансової діяльності. Ефективність її здійснення безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є або наближаються до рівня конкурентоспроможності. Питання стратегії розвитку передбачають розробку методики отримання, обробки і подання інформації, пов'язаної з освоєнням нових технологій, видів продукції, ринків та інших видів і напрямів діяльності, а також з виявленням закономірностей визначення мотивації диверсифікації як стратегії розвитку компанії [4]. Управління торговельною діяльністю являє собою не лише прийняття поточних управлінських рішень за окремими її аспектами. На сучасному етапі все більша кількість торговельних підприємств усвідомлює необхідність перспективного управління господарською діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальної філософії розвитку підприємства й умов динамічного зовнішнього середовища його функціонування. Ефективним інструментом перспективного управління діяльністю торговельного підприємства виступає його стратегія. Стратегія торговельного підприємства являє собою розроблену комплексну програму всіх основних напрямів його перспективного розвитку на основі формування цілей його господарської діяльності, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення [6]. Актуальність розробки стратегії розвитку торговельного підприємства визначається певними умовами. Найважливішою з таких умов є інтенсивність змін факторів зовнішнього середовища. Однією з

умов, яка визначає актуальність розробки стратегії розвитку торговельного підприємства, є його перехід до нової стратегії життєвого циклу. Суттєвою умовою стратегії розвитку торговельного підприємства є кардинальна зміна цілей операційної діяльності підприємства, яка пов'язана з новими комерційними можливостями. Формування стратегії розвитку торговельного підприємства є складним і творчим процесом. Однією зі стратегій розвитку торговельного підприємства є стратегія диверсифікації. Виділяють такі види диверсифікації: диверсифікація банківських активів, диверсифікація валютних резервів банків, диверсифікація інвестицій, диверсифікація вкладів у цінні папери, товарна диверсифікація, диверсифікація виробництва, диверсифікація імпорту [1].

II. Постановка завдання:

- розглянути диверсифікацію як базову стратегію розвитку торговельного підприємства;
- охарактеризувати визначення диверсифікації;
- проаналізувати види диверсифікації;
- дослідити позитивні та негативні сторони диверсифікації у сфері торговельного підприємства та ряд причин, які змушують підприємство займатися диверсифікацією;
- розробити фактори, що зумовлюють вибір стратегії диверсифікації для підприємства.

III. Результати

Диверсифікація – розподіл капіталу між різноманітними об'єктами вкладів з метою зниження економічних ризиків. Простим поясненням цього терміна є відоме прислів'я: "Не слід класти всі яйця в один кошик" [2].

Виділяють такі види диверсифікації:

а) диверсифікація банківських активів, тобто розподіл їх серед, можливо, більшої кількості позичальників з метою скорочення

кредитного ризику, пов'язаного з нездатністю окремих позичальників повернути кредит;

б) диверсифікація валютних резервів банків і держави шляхом включення в них (резерви) різних іноземних валют з метою безперервного забезпечення розрахунків і захисту їх від валютних ризиків;

в) диверсифікація інвестицій, тобто розподіл їх за різними сферами вкладів і різними строками з метою мінімізації втрат, пов'язаних з можливими змінами умов кон'юнктури світового і внутрішнього ринків;

г) диверсифікація вкладів у цінні папери, тобто розподіл наявного капіталу на купівлю різних паперів за видами, галузями, строками погашення з метою зниження економічних ризиків;

д) товарна диверсифікація (диверсифікація продукції, яка випускається) – розширення асортименту, модифікація однієї й тієї самої продукції, зміна виду продукції, яка виробляється підприємством, освоєння нових видів виробництва з метою утримання завойованих позицій на певному сегменті ринку, підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству;

е) диверсифікація виробництва, тобто одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних між собою видів виробництва з метою завоювання нових ринків збуту продукції, зниження можливих ризиків, пов'язаних з можливим скороченням попиту на якийсь раніше освоєний вид виробництва;

ж) диверсифікація економічної діяльності, тобто розширення активності великих фірм, підприємств і цілих галузей, які виходять за межі основної діяльності, з метою забезпечення ефективності роботи, зміцнення своїх позицій на різноманітних ринках;

з) диверсифікація імпорту, тобто розподіл закупівель сировини, технологій між різноманітними джерелами (країнами) з метою послаблення критичної залежності від якогось одного джерела постачань [5].

Основними напрямками диверсифікації діяльності торговельного підприємства є:

- товарна (продуктова) диверсифікація (яка зумовлює широту асортименту товарів, що реалізуються підприємством); передбачає реалізацію нових видів товарів з метою отримання більшого прибутку та запобігання банкрутству;
- регіональна диверсифікація (яка визначає місцезнаходження структурних підрозділів підприємства, ступінь розвинутості його торговельної мережі);
- диверсифікація напрямків діяльності (а отже, можливих джерел отримання доходів);

- інвестиційна диверсифікація (яка визначає напрями розвитку підприємства в майбутньому) тощо [4].

Займатися диверсифікацією підприємство змушує ряд причин, основною, з яких є прагнення зменшити залежність від вузької товарної номенклатури. За теорією життєвого циклу товару, будь-який товар рано чи пізно перейде у стадію спаду. Це призведе до старіння товару, зниження попиту на нього і, як результат, – до зниження прибутку і рентабельності діяльності підприємства. Тому, щоб зменшити ризик від діяльності в одній галузі, підприємства диверсифікують свою діяльність, тобто входять у нові для них сфери діяльності. При цьому вони прагнуть не тільки розподілити ризик, а й піти з ринків, щоб отримати фінансові вигоди від роботи в нових видах діяльності.

Серед інших причин диверсифікації можна визначити такі:

- поява нових технологій. Це дає підприємству можливість вийти у сферу діяльності, яка є новою не лише для нього, а й для ринку, тому диверсифікація в ці галузі забезпечить йому статус технологічного інноватора;
- привабливість нової галузі, її потенційна прибутковість для підприємства та наявність у підприємства необхідних коштів для входження в цю галузь;
- якщо вхід у нову сферу діяльності забезпечить підприємству значний синергійний ефект її діяльності [7].

Але для того, щоб чітко зрозуміти зміст третьої причини, ми повинні визначити такі поняття, як “синергізм” та “синергійний ефект”. Синергізм є важливим елементом стратегії підприємства. Особливої ваги він набуває при формуванні стратегії диверсифікації. Синергійний ефект виникає тоді, коли загальна рентабельність від об'єднання діяльності підприємства з існуючим і новим товаром буде більшою, ніж сума рентабельностей від діяльності з існуючим та новим товаром окремо.

І. Ансофф виділяє чотири різновиди синергії (синергізму):

- синергізм продажу – має місце, коли для декількох різновидів товарів використовуються одні й ті самі канали збуту;
- оперативний синергізм – є результатом ефективнішого використання основних засобів і персоналу, розподілу накладних витрат, проведення спільного навчання кадрів;
- інвестиційний синергізм є проявом спільного використання виробничих потужностей, загальних запасів сировини;
- синергізм менеджменту справляє значний вплив на ефект у цілому.

Іншими словами, синергійний ефект діяльності підприємства можуть забезпечити:

кадри, технологія, матеріально-технічне забезпечення, внутрішня логістика, виробничий процес, зовнішня логістика [2].

Тепер розглянемо, що, власне, являє собою стратегія диверсифікації. Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності підприємства галузі. У практичному сенсі стратегія диверсифікації – це система заходів, що використовується для того, щоб підприємство не стало занадто залежним від того стратегічного господарського підрозділу та однієї асортиментної групи. Стратегія диверсифікації торговельного підприємства має ту особливість, що передбачає розробку нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, що працюють на цільовому ринку, або тільки для конкретного підприємства. Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість підприємства у віддаленому майбутньому. Вона є найбільш ризикованою та потребує значних витрат [5].

Диверсифікація має свої позитивні та негативні сторони. Головна небезпека диверсифікації пов'язана з розпиленням сил, а також з проблемами управління диверсифікованими підприємствами. Ця проблема привела до розвитку методів портфельного аналізу. Стратегія диверсифікації реалізується тоді, коли фірма далі не може розвиватися на певному ринку в рамках конкретної галузі [4].

Для оцінювання ступеня можливої диверсифікації діяльності підприємства необхідно розрахувати показники, які оцінюють щільність взаємозв'язку між прибутками різних напрямів бізнесу – коваріація (cov) та кореляція (ρ).

Коефіцієнт коваріації характеризує ступінь лінійної залежності двох випадкових величин X і Y і обчислюється за формулою:

$$\text{cov}(X, Y) = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n (x_k - M_x)(y_k - M_y), \quad (1)$$

$$\text{де} \quad M_x = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_k, M_y = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n y_k, \quad (2)$$

де оцінки математичного сподівання випадкових величин X і Y , відповідно.

Тобто коваріація – це математичне сподівання добутку центрованих випадкових величин. Обчислимо оцінку математичного сподівання випадкової величини X . Складемо послідовно всі елементи вибірки X : $x_1 + x_2 + \dots + x_{11} = 51,00000 + 50,00000 + \dots + 56,00000 = 561,000000$. Розділимо отриману суму на число елементів вибірки: $561,00000 / 11 = 51,00000$. $M_x = 51,000000$.

Аналогічним чином обчислимо оцінку математичного сподівання випадкової величини Y . Складемо послідовно всі елементи вибірки Y : $y_1 + y_2 + \dots + y_{11} = 13,00000 + 15,00000 + \dots + 12,00000 = 145,000000$. Розділимо отриману суму на число елементів вибірки: $145,000000 / 11 = 13,18182$. $M_y = 13,181818$.

Обчислимо значення центрованих величин $(x_k - M_x)$ і $(y_k - M_y)$ для всіх елементів вибірки. Обчислимо твір центрованих величин $(x_k - M_x) \times (y_k - M_y)$. Результати занесемо в табл. 1.

Таблиця 1

k	x_k	y_k	$(x_k - M_x)$	$(y_k - M_y)$	$(x_k - M_x) \times (y_k - M_y)$
1	2	3	4	5	6
1	51	13	0,00000	-0,18182	0,00000
2	50	15	-1,00000	1,81818	-1,81818
3	48	13	-3,00000	-0,18182	0,54545
4	51	16	0,00000	2,81818	0,00000
5	46	12	-5,00000	-1,18182	5,90909
6	47	14	-4,00000	0,81818	-3,27273
7	49	12	-2,00000	-1,18182	2,36364
8	60	10	9,00000	-3,18182	-28,63636
9	51	18	0,00000	4,81818	0,00000
10	52	10	1,00000	-3,18182	-3,18182
11	56	12	5,00000	-1,18182	-5,90909

Обчислимо коваріацію $\text{cov}(X, Y)$ як середнє значення елементів 6-го стовпця табл. 1. Складемо послідовно всі елементи 6-го стовпця: $y_1 + y_2 + \dots + y_{11} = 0,00000 + -1,81818 + \dots + -5,90909 = -34,000000$. Розділимо отриману суму на число елементів вибірки: $-34,000000 / 11 = -3,09091$.

Відповідь: $\text{cov}(X, Y) = -3,090909$.

Кореляція – це показник, який показує міру залежності двох величин. Значення коефіцієнта кореляції лежить у межах від -1

до $+1$. Причому, якщо $\rho = 0$, то величини є незалежними, тобто вони змінюються абсолютно незалежно одна від одної, між ними немає ніякого зв'язку; якщо $\rho = 1$, то величини змінюються в одному напрямі з однаковою силою, тобто, якщо одна величина зросла на 5 пунктів, то друга теж зросла на 5 пунктів, у контексті диверсифікації такі активи для інвестора не цікаві, бо не зменшують загальний ризик; якщо $\rho = -1$, то вели-

чини змінюються в протилежному напрямі, тобто якщо одна величина падає на 5 пунктів, то друга зростає теж на 5 пунктів, з точки зору диверсифікації такі активи є найбільш бажаними, бо дають змогу покрити

збитки в результаті падіння однієї величини за рахунок зростання іншої. Зв'язок між значенням коефіцієнта кореляції та величиною усунутого диверсифікованого ризику представлений у табл. 2.

Таблиця 2

Взаємозв'язок коефіцієнта кореляції і диверсифікованого ризику

Коефіцієнт кореляції	Усунутий диверсифікований ризик, %
1,00	0,0
0,75	12,5
0,50	25,0
0,25	37,5
0,00	50,0
-0,25	62,5
-0,50	75,0
-0,75	87,5
-1,00	100,0

Формула для обчислення кореляції має такий вигляд:

$$\rho = \frac{\text{cov}(A, B)}{\sigma_A \sigma_B}. \quad (3)$$

Якщо кількість активів більше ніж два, то необхідно обчислювати попарні коваріації та кореляції. Результати таких обчислень доцільно записувати у матричній формі. Такі матриці будуть симетричними відносно головної діагоналі.

$$M(\text{cov}) = \begin{pmatrix} \sigma_{11} & \dots & \sigma_{1n} \\ \sigma_{k1} & \dots & \sigma_{kn} \\ \sigma_{m1} & \dots & \sigma_{mn} \end{pmatrix}. \quad (4)$$

Якщо позначити вагу кожного напрямку бізнесу через x_i , і записати у векторній формі існуючий набір бізнес-напрямів $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, а $M(\text{cov})^{-1}$ – це обернена матриця до матриці коваріацій, то формула середнього квадратичного відхилення буде мати вигляд:

$$\sigma = X \times M(\text{cov})^{-1} \times X^T, \quad (5)$$

де X – існуючий набір бізнес-напрямів;
 X^T – транспонований вектор X .

Отже, остаточну модель пошуку оптимального співвідношення окремих бізнес-напрямів можна зобразити у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{cases} \sigma = X \times M(\text{cov})^{-1} \times X^T \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^n x_i = 1 \\ \forall x_i \geq 0 \end{cases}, \quad (6)$$

де $\forall x_i \geq 0$ – умова невід'ємності значень x_i .

Результатом розв'язання цієї задачі буде оптимальний вектор $X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$ (вектор Парето) значень питомої ваги кожного з напрямів бізнесу в загальній сумі. Тобто за таких значень x_i^* буде забезпечений заданий рівень прибутковості при мінімальному

рівні ризику. Підсумовуючи все вищезазначене, слід зауважити, що методика обґрунтування стратегії товарної диверсифікації торговельного підприємства може мати логічне завершення лише в контексті загальної стратегії його розвитку.

Основними факторами, що зумовлюють вибір стратегії диверсифікації, є:

а) ринки для здійснюваного бізнесу виявляються в стані насичення або ж скорочення попиту на продукцію внаслідок того, що продукт перебуває на стадії вмирання;

б) поточний бізнес дає надходження грошей, які перевищують потреби, що можуть бути прибутково вкладені в інші сфери бізнесу;

в) новий бізнес може викликати синергійний ефект, наприклад, за рахунок кращого використання устаткування, сировини тощо;

г) антимонопольне регулювання не дає змоги подальшого розширення бізнесу в рамках певної галузі;

д) можуть бути скорочені втрати від податків;

е) може бути полегшений вихід на світові ринки;

ж) можуть бути залучені нові кваліфіковані службовці або ж краще використаний потенціал наявних менеджерів [3].

Основними стратегіями диверсифікації є:

а) стратегія концентрованої диверсифікації, яка базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів, що укладені в існуючому бізнесі; тобто існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з тих можливостей, що закладені в освоєному ринку, використаній технології або ж інших сильних сторонах функціонування фірми;

б) стратегія горизонтальної диверсифікації передбачає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології, відмінної від використаної; за цієї стратегії фірма повинна орієнтуватися на виробництво

таких технологічно не зв'язаних продуктів, які б використовували вже наявні можливості фірми; оскільки новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, за своїми якостями він має бути супутнім продуктам, що вже виробляються;

в) стратегія конгломеративної диверсифікації полягає в тому, що фірма розширюється за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних товарів, що реалізуються на нових ринках; це одна з найскладніших для реалізації стратегій розвитку; дуже часто ця стратегія реалізується шляхом придбання підприємств, а не створенням нових підприємств для роботи на незнайомому ринку [7].

Для оцінювання впливу диверсифікації виробництва на його результати необхідно обґрунтовано вимірювати її рівень. З цією метою можуть бути використані такі показники:

1. Абсолютний рівень диверсифікації. Визначається загальною кількістю галузей, що технологічно не пов'язані між собою на стадії виробництва продукції кінцевого споживання, проміжної і сировини. Для повнішого уявлення про характер диверсифікації окремо виділяється кількість і питома вага галузей: а) основного виробництва; б) вертикально інтегрованих галузей; в) вертикально не інтегрованих галузей. Питома вага цих груп галузей визначається діленням кількості галузей певної групи на загальну кількість галузей підприємства. При цьому зауважимо, що при визначенні цього показника до уваги беруться лише ті галузі, продукція яких виробляється для продажу та набуває товарної форми.

2. Інтегральний показник диверсифікації виробництва, що враховує кількість галузей та їх внесок у формування грошового доходу підприємства. В економічній літературі відомі декілька підходів до визначення такого показника. Наведемо два з них як найбільш прийнятних для розрахунку й аналізу.

Перший ґрунтується на використанні формули Херфінделя – Хіршмана і визначається з виразу:

$$K_{\text{АД}} = 1 - \sum_{i=1}^n \tilde{I} \hat{A}_i^2, \quad (7)$$

де $\tilde{I} \hat{A}_i^2$ – частка першої галузі в структурі товарної продукції підприємства, коефіцієнт.

Другий підхід базується на використанні формули визначення коефіцієнта зосередженості галузей. Коефіцієнт диверсифікації за цим підходом розраховується з виразу:

$$K_{\text{АД}} = 1 - \frac{100}{\sum_{i=1}^n \tilde{I} \hat{A}_i (2N_i - 1)}, \quad (8)$$

де N_i – порядковий номер галузі в ранжованому ряді, побудованому за спадним прин-

ципом: галузі, яка займає найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції, присвоюється перший номер, а галузі найменшою питомою вагою – останній [5].

IV. Висновки

Питання диверсифікації діяльності підприємств сьогодні потребує особливої уваги через те, що в умовах економічного спаду дуже важко забезпечити існування й ефективне функціонування підприємств. Диверсифікація діяльності підприємства полягає у створенні різноманітності бізнесу підприємства шляхом входження підприємства на нові сектори ринку і розширення галузевого діапазону його діяльності. Усе більш очевидним стає те, що головною характерною рисою нових систем внутрішньофірмового управління повинні стати орієнтація на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, диверсифікацію операцій, інноваційну діяльність, максимальне використання творчої активності персоналу. Децентралізація, скорочення рівнів в апараті управління, просування працівників і їх оплата залежно від реальних результатів стануть основними напрямками змін в апараті управління. У нашій країні в умовах переходу до ринкових відносин господарські одиниці повинні взаємодіяти з такими факторами зовнішнього середовища, як конкуренція, попит, пропозиція, інфляція, обвал гривні тощо. Актуальність цього питання полягає в тому, що за умов сучасних ринкових відносин більшість підприємств не можуть стабільно функціонувати. Тому, щоб покращити своє становище, вони використовують різні шляхи подальшого розвитку. Незважаючи на певні недоліки системи диверсифікації, в умовах сьогоднішнього дня стратегія є найбільш дієвою та часто використовується. Саме в періоди економічного спаду, коли вартість активів є найнижчою, рішення про здійснення диверсифікації буде мати позитивний довгостроковий ефект. Тому кожне окремо взяте підприємство завжди повинно мати у своєму запасі кілька варіантів диверсифікованості за умови зміни тих чи інших умов господарювання, що сприятиме підвищенню рівня економічної стійкості й стабільному економічному зростанню. Для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства може бути використана портфельна теорія Марковіца, яка дає змогу оцінити, наскільки існуючий рівень диверсифікації відповідає оптимальному. На основі цієї інформації можна приймати рішення щодо підвищення ефективності диверсифікації діяльності підприємства. Продумана продуктово-асортиментна диверсифікація справляє істотний вплив на економіку підприємства, і вона дає змогу підвищити конкурентоспроможність продукції, збільшити її збут завдя-

ки повнішому задоволенню потреб споживачів, здійснювати гнучкішу цінову політику. У результаті підвищується прибутковість виробництва, зміцнюється позиція підприємства на ринку, зростає його конкурентоспроможність.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що диверсифікацію можна розглядати у двох якостях: як стратегію протидії невизначеності й як стратегію пристосування до діяльності в умовах невизначеності. Диверсифікованість діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища є одним з факторів виживання або досягнення ними конкурентних переваг і може сприяти успішному економічному розвитку.

Список використаної літератури

1. Ансофф І. Нова корпоративна стратегія : пер. з англ. / І. Ансофф. – СПб. : – Петербург, 1999. – 416 с.
2. Герасимчук В. Управління підприємством як соціально-економічною системою: функціональний підхід / В. Герасимчук // Економіка України. – 2003. – № 4.
3. Дереза В.М. Диверсифікація виробництва і капіталу як фактор стабілізації фінансового стану підприємства / В.М. Дереза. – Дніпропетровськ, 2005. – 19 с.
4. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
5. Попова С.М. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки / С.М. Попова. – Херсон, 2004. – 20 с.
6. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер. – Кривий Ріг : Основи, 1998. – 390 с.
7. Семенов Г. Економіка підприємства : навч. посіб. / Григорій Семенов, Марина Панкова, Андрій Семенов ; М-во освіти і науки України ; ГУ "ЗІДМУ". – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 324 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

Семенов Г.А., Кременчутская Ю.Р. Диверсификация как фактор стабилизации устойчивого развития деятельности предприятия

В статье рассмотрена диверсификация как одна из базовых стратегий развития торгового предприятия. Исследованы сущность и характеристика диверсификации, основные виды.

Ключевые слова: диверсификация, виды диверсификации, основная причина диверсификации, синергизм, синергичный эффект, стратегия диверсификации.

Semenov G., Kremenchutskaia Y. Diversification as factor of stabilizing of steady development of activity of enterprise

In the article the diversification as one of the development strategies of the commercial enterprise. The essence of and characteristics of diversification, the basic types and number.

Key words: diversification, types of diversification, principal reason of diversification, synergism, synergistic effect, strategy of diversification.

УДК 338.657.657.152

А.Г. Тунік

доцент
Класичний приватний університет**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ПАТ “МАРГАНЕЦЬКИЙ ГЗК”**

У статті розкрито забезпечення стійкої конкурентоспроможності підприємства за рахунок ключових факторів успіху: можливості інновацій у виробничому процесі, можливості розробки нових продуктів, рівня оволодіння існуючими технологіями.

Ключові слова: стійка конкурентоспроможність, конкурентна боротьба, галузеві фактори, професійні навички, імідж, низькі витрати.

I. Вступ

Конкурентоспроможність підприємства – багатоплановий поведінковий управлінський процес, який допомагає формувати та виконувати ефективні стратегії для досягнення визначених цілей.

Метою конкурентоспроможності підприємства є побудова динамічної системи, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне підвищення його економічної ефективності та існування в довгостроковій перспективі. Сталий розвиток підприємства можливий за умови використання та розвитку ключових факторів конкурентоспроможності.

II. Постановка завдання:

- дослідити практичні заходи щодо випередження конкурентів;
- визначити ключові фактори конкурентоспроможності;
- розробити методичні підходи щодо виконання шляхів забезпечення стратегічної конкурентоспроможності.

III. Результати

До шляхів забезпечення конкурентоспроможності ПАТ “МГЗК” можна зарахувати заходи, спрямовані на випередження конкурентів (рис. 1).

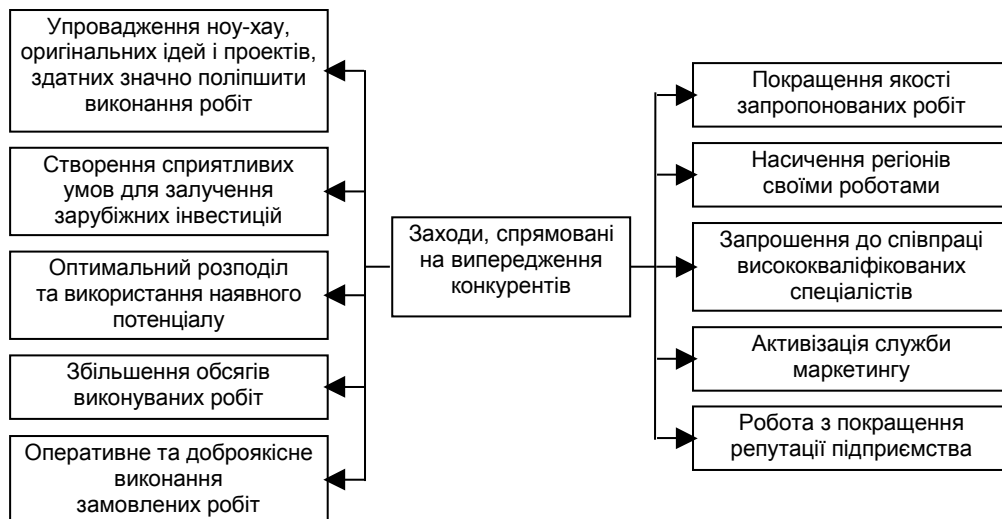


Рис. 1. Заходи, спрямовані на випередження конкурентів

Конкурентна боротьба – нормальне явище в суспільстві, де встановлено ринкові відносини. Перемога в ній – закономірний результат продуманої, плідної, активної діяльності, вмілого управління. Конкурентна боротьба змушує підприємство ПАТ “МГЗК” працювати краще та продуктивніше, постійно шукати резерви, адже тільки тоді можна розраховувати на стабільний успіх.

Галузеві ключові фактори успіху – це ті дії щодо реалізації стратегії, конкурентні можливості, результати діяльності, які кожна фірма повинна забезпечувати (чи прагнути до цього), щоб бути конкурентоспроможною. Правильне визначення галузевих ключових факторів успіху сприяє досягненню ПАТ “МГЗК” конкурентної переваги, а використання одного чи декількох ключових факторів успіху як основи при розробці стратегії – успіху фірми на ринку.

Необхідно пам'ятати, що: ключові фактори успіху в різних галузях різні; із часом ключові фактори успіху можуть змінюватися в одній і тій самій галузі в результаті зміни загальної ситуації в ній; на певний момент часу можна виділити три-чотири ключові фактори успіху в конкретній галузі.

Як приклад нижче наведено основні типи ключових факторів успіху:

- ключові фактори успіху, що залежать від технології: якість проведених НДР; можливість інновацій у виробничому процесі; можливість розробки нових продуктів; рівень оволодіння існуючими технологіями;
- ключові фактори успіху, які стосуються виробництва: низька собівартість продукції; якість продукції; високий рівень використання виробничих потужностей; висока продуктивність праці;
- ключові фактори успіху, що стосуються маркетингу в ПАТ “МГЗК”: висока кваліфікація співробітників відділу реалізації; акуратне виконання замовлень покупців; мистецтво продажу; гарантії для покупців;
- ключові фактори успіху, які належать до професійних навичок: особливий талант керівників; ноу-хау в галузі контролю за якістю; рівень оволодіння (знання) певною технологією; здатність (уміння) створювати ефективну рекламу;
- ключові фактори успіху, пов'язані з організаційними можливостями ПАТ “МГЗК”: рівень інформаційних систем; здатність швидко реагувати на ринкову ситуацію, що змінюється; великий досвід і ноу-хау в галузі менеджменту;
- інші ключові фактори успіху: сприятливий імідж; загальні низькі витрати; приємні у спілкуванні, доброзичливі службовці; доступ на фінансові ринки тощо.

Грамотна стратегія ПАТ “МГЗК” включає більшість ключових факторів успіху, перелічених вище.

Для досягнення стабільного успіху ПАТ “МГЗК” використовує такі шляхи забезпечення стратегічної конкурентоспроможності:

- запрошення для виконання робіт висококваліфікованих спеціалістів;
- помірна та доступна для більшості потенційних замовників вартість робіт;
- використання сучасної техніки, новітніх технологій та якісних матеріалів при виконанні робіт;
- періодичне порівняння якості виконуваних робіт з якістю аналогічних робіт, запропонованих конкурентами;
- оперативне та добросовісне виконання кожного замовлення;
- систематичне порівняння вартості виконуваних робіт з вартістю аналогічних робіт, виконуваних конкурентами, її аналіз;
- прогнозування необхідності робіт;
- забезпечення широкої реклами виконуваних робіт;
- передбачення значних знижок для постійних замовників;
- вжиття заходів, спрямованих на покращення ділової репутації виконавців робіт;
- систематичний аналіз відгуків замовників і відповідні висновки;
- встановлення нижчої вартості виконуваних робіт порівняно з конкурентами;
- забезпечення надійності виконуваних робіт і встановлення додаткових термінів гарантії.

Одним із шляхів забезпечення стратегічної конкурентоспроможності ПАТ “МГЗК” є модель переваг у конкуренції В. Федоровського (рис. 2).



Рис. 2. Модель переваг у конкуренції В. Федоровського

Забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємства ПАТ "МГЗК" може бути досягнуто такими шляхами, як:

- низька вартість виконуваних робіт;
- активна діяльність служби маркетингу;
- упровадження ноу-хау, оригінальних ідей і проектів, здатних забезпечити перевагу над конкурентами;
- створення сприятливих умов для залучення інвестицій;
- збільшення обсягів виконуваних конкурентоспроможних робіт;
- постійна робота з покращення якості виконуваних робіт;
- унікальність запропонованих робіт;
- використання новітніх технологій при виконанні замовлених робіт;
- насичення регіонів своїми конкурентоспроможними роботами;
- постійна робота з покращення ділової репутації підприємства;
- наявність у штаті економіста-аналітика;
- джерела фінансування конкретних перспективних проектів;
- наявність у штаті висококваліфікованих спеціалістів;
- наявність сучасних засобів зв'язку та новітнього обладнання;
- гнучкість тактики зміни вартості запропонованих робіт;
- випереджальні виходи на ринок з новими роботами;
- максимальне використання наявного економічного потенціалу;
- наявність докладної інформації про діяльність конкурентів;
- забезпечення безперебійних каналів постачання;
- чітка організація праці;
- висока якість виконуваних робіт.

Стратегія ПАТ "МГЗК" націлена на зростання та перспективне вирішення існуючих проблем шляхом удосконалення якості послуг, систем менеджменту і маркетингу з використанням власних сильних сторін і можливостей зовнішнього середовища. Зважаючи на факт наявності сильних конкурентів, підприємству необхідно дотримуватися стратегії вибіркової реакції на поведінку конкурентів у галузі реклами, ціноутворення. Доцільно запропонувати компанії дотримуватися стратегії зростання, що здійснюється шляхом щорічного значного підвищення рівня короткострокових і довгострокових цілей над рівнем показників попереднього, збільшення асортименту послуг, розвитку конкурентних переваг у сфері якості й цінової політики.

Необхідні вдосконалення неможливо провести без системного підходу до визначення їх складу. Як зручний інструмент розробимо програму удосконалення системи управління персоналом, за допомогою якої

упорядкуємо ієрархію, для чого послідовно розіб'ємо головну мету на складові.

Напрями змін у системі управління: при існуючих сильних і слабких сторонах усередині організації ПАТ "МГЗК" виявилось, що вона не приділяє достатньої уваги маркетинговим дослідженням, що ускладнює пошук для неї необхідних ринків праці і збільшує невизначеність у майбутніх результатах при випуску нових видів послуг. Так само ПАТ "МГЗК" не використовує у своїй діяльності, ні рекламу, ні стимулювання збуту, унаслідок чого рекомендовано приділяти більше уваги ринку середовища, проводити дослідження на ньому, найняти кваліфікованих фахівців або використовувати консалтингові фірми, розробити системи прийняття рішень і винагород.

Програму удосконалення системи управління персоналом можна розділити на три частини – це організаційна культура, мотивація і контроль.

В організаційній культурі ПАТ "МГЗК" немає спеціально розробленої системи норм і правил поведінки людей в організації. Отже, існує проблема нормування праці.

Проблема нормування управлінської праці не може бути вирішена відразу без нормативів. Необхідно розробити мотивовані нормативи управлінської праці в організації. По-перше, це розрахунок раціональної кількості керівників, фахівців і службовців на рік для обґрунтування штатного розпису підприємства. Тепер він не затверджується зверху, не контролюється податковою інспекцією, але потребу в кадрах управління на перспективу необхідно знати.

Основною метою управління кількістю та складом персоналу є оптимізація витрат живої праці на виконання основних видів робіт, пов'язаних з діяльністю ПАТ "МГЗК", та забезпечення необхідних робочих місць робітникам відповідних професій, спеціальностей та рівнів кваліфікації. Реалізація цієї функції управління персоналом найбільшою мірою повинна бути пов'язана із загальною стратегією забезпечення конкурентоспроможності ПАТ "МГЗК", оскільки сформований на підприємстві трудовий потенціал буде забезпечувати виконання всіх стратегічних цілей, напрямів його діяльності та стратегічну конкурентоспроможність.

Управління кількістю, складом та продуктивністю праці охоплює ряд послідовно виконуваних етапів робіт (табл. 1).

Нормування витрат праці на виконання окремих робіт передбачає розробку та використання на підприємстві ПАТ "МГЗК" певної системи норм праці. Ця система може включати: норми кількості, норми часу, норми виробітку, норми обслуговування.

**Зміст та етапи реалізації функції управління кількістю,
складом і продуктивністю праці ПАТ “МГЗК”**

Зміст функції управління кількістю та складом персоналу	Зміст функції управління продуктивністю праці
1. Проектування трудових процесів на ПАТ “МГЗК”. 2. Нормування витрат праці на виконання окремих робіт. 3. Планування кількості працівників окремих посад, рівнів кваліфікації. 4. Формування персоналу підприємства	1. Побудова системи показників, які найбільшою мірою характеризують продуктивність праці персоналу ПАТ “МГЗК”. 2. Пошук і оцінювання можливих резервів зростання продуктивності праці на ПАТ “МГЗК”. 3. Розробка заходів щодо забезпечення реалізації резервів зростання продуктивності праці на підприємстві

IV. Висновки

Розгляд основних аспектів діяльності ПАТ “МГЗК” засвідчує необхідність застосування комплексу заходів, спрямованих на подальше забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємства.

Список використаної літератури

1. Аакер О.М. Управління конкурентоспроможністю / О.М. Аакер. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Дагорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Дагорна Т.О. Конкурентноздатність фірми в системі стратегічного маркетингу / Т.О. Дагорна // Торівля і ринок України. – Донецьк : ДонДует, 2007. – Вип. 11. – Т. 1. – 398 с.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Тунік А.Г. Обеспечение стойкой конкурентоспособности предприятия ПАТ “Марганецкий ГЗК”

В статье раскрыто обеспечение стойкой конкурентоспособности предприятия за счет ключевых факторов успеха: возможности инноваций в производственном процессе, возможности разработки новых продуктов, степени овладения существующими технологиями.

Ключевые слова: *стойкая конкурентоспособность, конкурентная борьба, отраслевые факторы, профессиональные навыки, имидж, низкие расходы.*

Tunik A. Providing of proof competitiveness of enterprise is stalemate “Marganetskiy GZK”

The exposed providing of proof competitiveness of enterprise is due to the key factors of success: possibility of innovations in a production process, possibility of development of new products of, stupin' capture by existent technologies.

Key words: *proof competitiveness, competitive activity, of a particular branch factors, professional skills, image, low charges.*

УДК 658.3

Д.М. Ядранськийдоктор соціологічних наук
Класичний приватний університет**ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ПРАЦІ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті запропоновано модель діагностування та контролю праці працівників промислового підприємства. Проведено розрахунок характеристик праці працівників на прикладі двох підприємств металургійної галузі. Здійснено порівняння зазначених підходів та зроблено висновки про напрями подальшого розвитку запропонованої оціночної моделі.

Ключові слова: праця, діагностування, модель, контроль, ефективність, працівники, специфіка, оцінювання.

I. Вступ

Питання діагностування та контролю за діяльністю персоналу в умовах постійних змін господарських умов функціонування підприємств не втрачає своєї актуальності. Перш за все, на увагу заслуговує питання щодо встановлення конкретного впливу організаційно-економічних змін, що виникають у трудовому процесі як результат змін у ринковій кон'юктурі, на діяльність персоналу. При цьому відкритим залишається також питання про соціальну ефективність діяльності підприємства в умовах зазначених змін.

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених дає змогу констатувати, що питання оцінювання персоналу завжди перебували в центрі уваги таких відомих науковців, як: М. Армстронг, Г. Десслер, Г. Дмитренко, В. Савченко, Дж. Стрікланд, А. Томпсон [1–6] та ін. Аналіз праць попередників надав можливість дійти висновку, що, на жаль, дослідники не мають одностайної думки стосовно методів, методики та підходів щодо діагностування та контролю діяльності персоналу в сьогоденній практиці управління промисловим підприємством.

II. Постановка завдання

Існуючі підходи щодо діагностування та контролю, на наш погляд, мають один загальний недолік – вони є занадто трудомісткими та потребують використання специфічної облікової інформації. У наших попередніх працях ми розглядали можливість докорінного перегляду системи обліку праці на підприємстві. Однак до фази її практичної реалізації ми вважаємо за доцільне використання методики контролю й аналізу, розробленої нами та наведеної нижче.

III. Результати

Фактично не вирішеним до сьогодні питанням у контролі та оцінюванні персоналу

є необхідність одночасної адаптації системи нормування праці до психології працівників і чинних (використовуваних) норм і нормативів праці в контексті реалізації планів підприємства. Також необхідно враховувати, що навіть якщо в короткостроковому періоді відбувається суттєве коливання обсягів виробництва, виручки або прибутку, питання щодо зміни кількості працівників, як правило, не виникає. Однак, на нашу думку, такі процеси мають бути належним чином обґрунтованими та у відносно короткостроковому етапі не призводити до скорочення загальної ефективності використання персоналу. Якщо розглядати зазначену ситуацію з позицій економічної ефективності та оцінювати її за допомогою технічно й економічно обґрунтованих норм, це є погіршенням продуктивності виробничого процесу. Однак задля збереження трудового потенціалу для його подальшого використання така діяльність є цілком ефективною. У ситуації таких коливань звичайний показник продуктивності не може слугувати критерієм ефективності, внаслідок чого необхідна більш розгорнута інформація.

Відповідно, складно також оцінювати зростання попиту на продукцію (послуги) в короткостроковому періоді. У разі збільшення обсягів виробництва будуть наявні збільшення навантаження, вимушена переробка, що також не можна вважати позитивним фактором. Відповідна діяльність, хоч і викликати номінальне зростання продуктивності, однак не забезпечуватиме її стійкого характеру.

У такому разі система діагностування та контролю має встановлювати певні діапазони поточних коливань окремих показників із праці від певного еталонного базового значення. До цього необхідно додати, що зміни кількості працівників залежно від різних коливань попиту неможливі, у тому числі через виникнення довготривалого соціального

напруження як усередині колективу, так і в зовнішньому середовищі підприємства.

Загальну модель можливого оцінювання ефективності праці в авторському баченні подано на рис. 1.

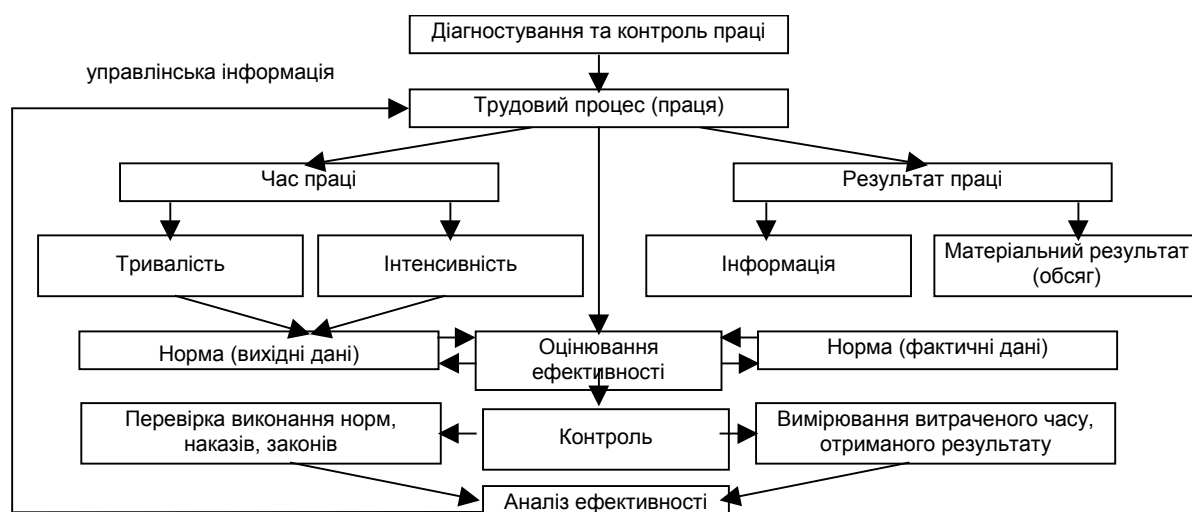


Рис. 1. Модель обліку контролю та аналізу трудового процесу

Як можна побачити з наведеного рис. 1, трудовий процес загалом характеризується двома складовими: часом праці та її результатом. При цьому слід відзначити, що в системі оцінювання результативності праці на сучасному етапі можна розглядати дві форми результату праці: матеріальну (матеріалізовану) та інформаційну. Роль останньої в інформаційному суспільстві зростає. Необхідно також зауважити, що час як характеристика трудового процесу може бути визначений не лише показником тривалості, а й інтенсивністю. Адже сучасний інформаційний характер праці зумовлює її постійну інтенсифікацію.

Розглядаючи можливість проведення кількісного аналізу за запропонованою на рис. 1 схемою, можна констатувати, що таке визначення можливе навіть за умов використання існуючої системи показників із праці.

Зокрема, показники часу можуть бути схарактеризовані шляхом використання показників фактичного та розрахункового часу. У таких умовах відношення зазначених показників кількісно (та зіставно) визначатиме час праці (Кпр). Відповідні розрахунки для працівників криворізьких металургійних підприємств (фактичні дані отримано за результатами експертних опитувань працівників відповідних професій протягом тижня) наведено в табл. 1

Таблиця 1

Характеристика часу праці за окремими професіями

Професія	ПівдГЗК			ПівнГЗК		
	Час (факт.)	Час (рознр.)	Кпр	Час (факт.)	Час (рознр.)	Кпр
Дробильник	10,41	12	0,87	10,1	12	0,84
Слюсар черговий та з ремонту устаткування	6,55	8	0,82	7,05	8	0,88
Майстер дільниці (змінний)	8,6	8	1,08	8,9	8	1,11
Начальник збагачувальної дільниці	10,6	8	1,33	9,8	8	1,23

Друга складова, що характеризує інтенсивність праці, може бути схарактеризована показником, який відображає міру щільності використання робочого часу. Це пов'язано з тим, що кількість необхідних у процесі праці фізичних і нервово-розумових зусиль визначається частотою (темпом) повторення трудових дій, кількістю виконуваних трудових функцій та обслуговуваних об'єктів (машин і т. ін.).

Безпосередньо необхідність фізичних і нервових зусиль без проведення психофізіологічної експертизи встановити досить складно, відтак пропонуємо цей показник розраховувати від показника максимальної

тривалості відпустки (у певному наближенні відпустка характеризує час, необхідний працівникові на відновлення від праці певної важкості). Отже, пропонуємо такий показник розраховувати як відношення тривалості часу відпустки певного працівника (категорії працівників) до тривалості відпустки працівника, у якого вона найдовша.

Частоту (темп) повторювання трудових операцій замість норм виробітку пропонуємо розглядати як змінну норму виробітку. У працівників допоміжної праці замість норм виробітку пропонуємо використовувати показник норм обслуговування, який також характеризує навантаження.

Рівень щільності праці пропонуємо визначати, виходячи з актуальності нормативних матеріалів щодо нормування праці. Так, відповідно до ч. 3 ст. 85 КЗпП України, передбачено обов'язкову заміну норм праці новими у міру проведення раціоналізації робочих місць та введення нової техніки ($x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$). Нормативними матеріалами передбачено, що кожна чинна норма має переглядатися не рідше, ніж два рази на п'ять років ($x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}} = 5/2 = 2,5$). У разі, якщо норма праці протягом аналізованого періоду не переглядалась, пропонуємо зазначену складову до розрахунків не брати. При цьому фактично неможливо встановити, яким саме чином впливає норма праці на інтенсивність (проблемним є встановлення збільшення чи зменшення інтенсивності праці за час перегляду норм). Однак при цьому ми вважаємо за важливе визначати таке. Якщо відбувається загальне зростання про-

дуктивності праці ($\Delta \hat{I} \hat{I}$) за відповідний період, без інвестицій в оновлення основної техніко-технологічної бази підприємства (приріст інвестицій ΔI), фактично відбувається зростання інтенсивності. Ще одне питання, пов'язане із визначенням інтенсивності, полягає в тому, що праця значної частки працівників (у тому числі працівників управлінської праці) практично не нормована. При цьому вона залежить від кількості обсягів продукції підпорядкованого підрозділу та кількості підлеглих, які підпорядковані конкретному керівникові. У табл. 2 показано динаміку зазначених показників за останні 5 років (з 2006 до 2011 р.).

Відповідно до зазначеного в табл. 2, сукупний оціночний показник інтенсивності праці дорівнюватиме для працівників аналізованих ГЗК (табл. 3).

У такому разі кількісне значення показника "час праці" (відповідно до рис. 1) дорівнюватиме (табл. 4).

Таблиця 2

Характеристика інтенсивності праці (трудового процесу) за окремими професіями

	ПівдГЗК					ПівнГЗК				
	$x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$	$x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$	$\Delta \hat{I} \hat{I}$	ΔI	$\Delta x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$	$x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$	$x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$	$\Delta \hat{I} \hat{I}$	ΔI	$\Delta x_{i\alpha\delta}^{\hat{i}\hat{o}\hat{\delta}}$
Дробильник*	0	2,5	1,19	1,00	—	0	2,5	1,26	1,06	—
Слюсар черговий та з ремонту устаткування*	0	2,5	1,14	1,00	—	0	2,5	1,11	1,00	—
Майстер дільниці (змінний)**	—	—	1,31	1,03	0,85	—	—	1,35	1,05	0,80
Начальник збагачувальної дільниці**	—	—	1,31	1,03	0,8	—	—	1,35	1,05	0,81

* інформація середня за професією

** інформація середня за цехом

Таблиця 3

Розрахунок показників інтенсивності праці

ПівдГЗК	ПівнГЗК
Дробильник = $1,19/1 = 1,19$	Дробильник = $1,26/1,06 = 1,19$
Слюсар черговий та з ремонту устаткування = $1,14/1 = 1,14$	Слюсар черговий та з ремонту устаткування = $1,11/1 = 1,11$
Майстер дільниці (змінний) = $1,31/1,03 \times 0,85 = 1,08$	Майстер дільниці (змінний) = $1,35/1,05 \times 0,8 = 1,03$
Начальник збагачувальної дільниці = $1,31/1,03 \times 0,8 = 1,02$	Начальник збагачувальної дільниці = $1,31/1,03 \times 0,81 = 1,03$

Таблиця 4

Значення інтегрального показника "час праці"

ПівдГЗК	ПівнГЗК
Дробильник = $1,19 \times 0,87 = 1,035$	Дробильник = $1,19 \times 0,84 = 0,99$
Слюсар черговий та з ремонту устаткування = $1,14 \times 0,82 = 0,93$	Слюсар черговий та з ремонту устаткування = $1,11 \times 0,88 = 0,98$
Майстер дільниці (змінний) = $1,08 \times 1,08 = 1,17$	Майстер дільниці (змінний) = $1,03 \times 1,11 = 1,14$
Начальник збагачувальної дільниці = $1,02 \times 1,33 = 1,36$	Начальник збагачувальної дільниці = $1,03 \times 1,23 = 1,27$

Аналізуючи другу характеристику трудового процесу – результат праці, можна констатувати, що він також не є однорідним. Так, інформація в сучасному виробничому процесі виступає як продукт та передумова його здійснення. У випадку із працею інженерно-технічних працівників ця складова набуває більшого значення. Однак інформація (досвід) як передумова для продуктивного виконання професійних функцій є також важливою для окремих категорій робітників (зокрема, слюсарів чергових та з ре-

монту устаткування). Як кількісні показники для вимірювання інформаційного результату праці доцільно розглядати такі: стаж роботи за фахом (відношення середнього стажу за професією до середнього стажу по підприємству $K_{сст}$); тривалість освіти, необхідної для виконання певного виду робіт; коефіцієнт відповідності кваліфікації ($K_{ек}$). Для працівників керівного складу слід розглядати результат трудового процесу як ефективність використання наявної інформації. У таких умовах кількість та якість ін-

формації визначатимуться характером досягнення кінцевих результатів. Так, зокрема, виконання планових завдань підпорядкованим підрозділом може виступати як кількісний показник, що характеризуватиме ре-

зультат інформаційної праці цієї категорії протягом року (коефіцієнт виконання плану протягом року $K_{\text{еп}}$).

Узагальнення відповідних даних наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Характеристика інформації як результату праці за окремими професіями

	ПівдГЗК				ПівнГЗК			
	$K_{\text{ек}}$	$K_{\text{сст}}$	$K_{\text{еп}}$	Інт.	$K_{\text{ек}}$	$K_{\text{сст}}$	$K_{\text{еп}}$	Інт.
Дробильник	0,93	1,02	—	0,95	0,97	1,01	—	0,98
Слюсар черговий та з ремонту устаткування	0,87	0,82	—	0,71	1,02	1,06	—	1,08
Майстер дільниці (змінний)	—	0,91	0,6	0,55	—	1,04	0,7	0,73
Начальник збагачувальної дільниці	—	0,99	0,6	0,59	—	0,8	0,7	0,56

З аналогічною метою ми пропонуємо розраховувати показники ефективності за трьома групами працівників: основні виробничі працівники, працівники допоміжного характеру праці та працівники низової ланки (майстри, начальники дільниць). Для представників інших категорій (керівники вищої ланки) зазначені критерії оцінювання праці також можуть бути використані, однак очікувана ефективність їх реалізації буде суттєво нижчою. Відповідний аналіз можна проводити також за агрегованими показниками.

Матеріальний обсяг (результат) скерованої праці може бути встановлено для працівників через вартісний показник праці (за

умов, якщо можливе подібне визначення, – показник новоствореної вартості). У разі багатопередільного технологічного процесу встановлення доданої вартості є неможливим, тому ми пропонуємо використовувати показник коефіцієнта виконання норм – $K_{\text{вн}}$ (для виконавської праці). Дані для слюсарів, праця яких нормується нормами обслуговування, взято за результатами аналізу книги нарядів щодо фактичних та запланованих обсягів виконання робіт. Рівень виконання змінних завдань – для праці управлінської – $K_{\text{взз}}$ (для аналізованих підрозділів змінні та добові завдання встановлюються). Відповідні розрахунки проведено в табл. 6.

Таблиця 6

Характеристика матеріального результату праці за окремими професіями

	ПівдГЗК			ПівнГЗК		
	$K_{\text{вн}}$	$K_{\text{взз}}$	Інт.	$K_{\text{вн}}$	$K_{\text{взз}}$	Інт.
Дробильник	1,03	—	1,03	1,1	—	1,1
Слюсар черговий та з ремонту устаткування	1,09	—	1,09	1,06	—	1,06
Майстер дільниці (змінний)	—	1,05	1,05	—	1,03	1,03
Начальник збагачувальної дільниці	—	1,02	1,02	—	1,03	1,03

За результатами проведених попередніх розрахунків доцільним є визначення інтегрального показника результативності праці. Зазначений показник дає можливість проводити зіставлення як між окремими підпри-

ємствами, так і з показниками соціальної діяльності організації (підприємства) або з ефективністю соціальної діяльності, з окремими групами показників. Відповідні розрахунки проведено в табл. 7.

Таблиця 7

Інтегральна оцінка трудового процесу за окремими професіями

	ПівдГЗК				ПівнГЗК			
	$\text{Інт.}_{\text{пр}}$	$\text{Час}_{\text{л}}$	$\text{Інф}_{\text{р}}$	Сук.	$\text{Інт.}_{\text{пр}}$	$\text{Час}_{\text{л}}$	$\text{Інф}_{\text{р}}$	Сук.
Дробильник	1,19	1,035	0,95	1,17	1,19	0,99	0,98	1,155
Слюсар черговий та з ремонту устаткування	1,14	0,93	0,71	0,753	1,11	0,98	1,08	1,175
Майстер дільниці (змінний)	1,08	1,17	0,55	0,695	1,03	1,14	0,73	0,857
Начальний збагачувальної дільниці	1,02	1,36	0,59	0,818	1,03	1,27	0,56	0,732

Таким чином, можна констатувати, що відповідно до запропонованої інтегральної моделі ефективність використання праці окремих категорій персоналу на гірничо-металургійному підприємстві змінилася. При цьому для керівних кадрів вона погіршилася, а для працівників робітничих професій – поліпшилася. На наш погляд, запропонований підхід дає можливість проводити також порівняння та зіставлення ефективності відповідної діяльності між окремими підприємствами та галузями.

IV. Висновки

Важливим у контексті діагностування та контролю праці є встановлення її взаємозв'язку з використанням інших видів ресурсів (особливо таких, ефективність використання яких значною мірою визначає ефективність трудової діяльності виконавців). На нашу думку, ефективність використання всіх інших (окрім праці) видів ресурсів значною мірою залежить від працівників, зокрема, від їх ставлення до праці, міри прогресивності норм тощо. Так, у разі стабільних техніко-організаційних умов підвищити продуктивність праці можна шляхом або

перевитрати інших видів ресурсів, або порушення вимог техніки безпеки, або порушення технології виробництва. Забезпечення належного контролю за трудовим процесом, на нашу думку, надасть змогу забезпечити однозначне діагностування реальних причин змін продуктивності.

Пропонований нами підхід не виключає, а навпаки, передбачає врахування особливостей, тобто диференціацію оціночних підходів до різних категорій персоналу. Це пов'язано з неможливістю застосування єдиних норм, незалежно від фізіологічних особливостей організму людини (неповнолітні, жінки), характеру праці, різних її умов (шкідливі, небезпечні умови) та іншої специфіки. Диференціація діагностично-облікового процесу (та регулювання) виражається шляхом встановлення спеціальних оціночних показників, що враховують зазначену специфіку.

Разом з переліченими, важливе місце в системі нормативного забезпечення діагностування та контролю персоналу посідає галузева диференціація. Вона базується на відмінностях в умовах праці працівників провідних професій, причому такі професії можуть бути однорідними в різних галузях і характерними для кожної галузі. При цьому відмінності властиві не всім працівникам конкретної галузі, а тільки тим з них, чий професії і посади належать до профільних стосовно основної діяльності організації та основних видів робіт. Адже саме за цими групами показників буде вирішуватися основна проблема, пов'язана із заміною живої

праці уречевленою (устаткуванням). Диференціація виражається через спеціальні норми і дає змогу, на наш погляд, різним категоріям працівників (та їх керівництву) адекватно оцінювати конкретні результати трудової діяльності та її вплив на загальний економічний розвиток підприємства.

Подальші дослідження в запропонованій сфері мають бути спрямовані, на наш погляд, на диференціацію конкретних діагностичних показників та їх адаптацію до специфічних умов праці й категорій персоналу.

Список використаної літератури

1. Савченко В.А. Управление развитием персонала : навч. посіб. / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
2. Мотивация и оценка персонала : учеб. пособ. / под ред. Г.А. Дмитренко, Е.А. Шарапатовой, Т.М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : пер. с англ. / А.А. Томпсон, П.Дж. Стрикленд. – М. : Вильямс, 2003. – 924 с.
4. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. / Майкл Армстронг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – VIII. – 328 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1999. – 800 с.
6. Федорова Н.В. Управление персоналом организации : учеб. пособ. / Н.В. Федорова, О.Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2012 р.

Ядранский Д.Н. Экономическая модель диагностирования и контроля труда на промышленном предприятии

В статье предложена модель диагностирования и контроля труда работников промышленного предприятия. Произведен расчет характеристик труда работников на примере двух предприятий металлургической отрасли. Осуществлено сравнение указанных подходов, а также сделаны выводы о направлениях дальнейшего развития предложенной оценочной модели.

Ключевые слова: труд, диагностики, модель, контроль, эффективность, работники, специфика, оценка.

Yadranskyi D. The economic model of diagnosis and control of labor in an industrial plant

In this paper we propose a model of diagnosis and monitoring of employees of industrial enterprises. Calculates the performance of employees on the example of two companies in the steel industry. Carried out a comparison of these approaches, as well as conclusions about the directions of further development of the proposed evaluation model.

Key words: labor, diagnostics, model, control, efficiency, staff, specificity, evaluation.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.7

Ю.О. Конопля

аспірант
Класичний приватний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто ефективність функціонування біржової торгівлі на сучасному етапі. Проведено її оцінювання, проаналізовано тенденцію розвитку біржового ринку. Визначено фактори, які призводять до неефективного функціонування біржового ринку. Розроблено та запропоновано пріоритетні напрями і практичні рекомендації щодо стимулювання розвитку.

Ключові слова: біржова діяльність, біржі, угода, ефективність.

I. Вступ

Незважаючи на майже шістнадцятирічну історію українського біржового руху, біржовий ринок України ще тільки намагається посісти належне місце на вітчизняному ринку. А сучасний стан біржової торгівлі зовсім не відповідає її потенційним можливостям [1].

Сьогодні в Україні зареєстровано майже 500 універсальних, фондових, товарно-сировинних і агропромислових бірж, що значно більше, ніж у США та інших країнах із розвинутою ринковою економікою. Однак кількісна перевага жодним чином не сприяла підвищенню ефективності їх діяльності. Ринок біржової торгівлі в Україні свідчить про особливості української економіки і є специфічним за формами створення, кількістю, територіальним розміщенням, характером функціонування, структурою реалізованих товарів. Дослідження проблем біржової торгівлі має значну актуальність в умовах фінансової кризи [5].

Питанню функціонування біржового ринку в Україні приділено увагу в наукових працях П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, П.І. Гайдуцького, О.М. Сохацької, В.П. Горьового, Б.В. Губського, М.О. Солодкого, С.В. Науменкова, Т.О. Пасічника, О.В. Копилова, В.О. Шишкіна, Т.С. Абліцова та інших. Проте залишається широке коло невирішених питань щодо формування ефективного механізму функціонування біржо-

вої торгівлі в Україні, які потребують подальших досліджень.

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінювання ефективності функціонування біржової торгівлі на сучасному етапі, визначення факторів, які призводять до неефективного функціонування біржового ринку, а також виявлення пріоритетних напрямів розвитку.

III. Результати

На сучасному етапі розвитку біржового ринку національна економіка потребує впровадження і застосування прогресивних методів, які дадуть змогу досягнути ефективного функціонування всіх суб'єктів господарювання.

На початок 2009 р. в Україні було зареєстровано 499 бірж, з яких: 118 – універсальні (23,6%), 293 – товарно-сировинні і товарні (58,7%), 30 – агропромислові (6,1%), 17 – фондові та їх філії (3,4%), 41 – інші (8,2%) [3]. Разом з тим, у багатьох країнах світу функціонує тільки одна біржа (Швеція, Швейцарія, Нідерланди), в Англії – 5 бірж, у США – 11 фондових і 30 товарних. Як свідчить світовий досвід, біржі створюються тільки у великих ділових центрах. В Україні біржова діяльність здійснюється в кожному регіоні. Однак у 2009 р. більше ніж 90% усіх біржових угод укладено на біржах, що діють у п'яти регіонах України, зокрема у м. Києві – 54,6%, Київській області – 15,8%, Полтавській області – 8,0%, Дніпропетровській області – 7,5%, Миколаївській області – 5,9%. У цілому, біржі в областях ще не ма-

ють суттєвого впливу на формування товарних ринків.

У світовому обсязі біржової торгівлі, що оцінюється в 3,5–5,0 трлн дол. США [7], частка українських бірж є мізерною. У 2009 р. на біржах України було проведено майже 46 тис. торгів. Однак середній обсяг одного торгу не перевищує 500 тис. грн. Найбільший обсяг угод укладають на товарно-сировинних і товарних біржах (43,8% від загального обсягу укладених угод), на агропромислових – 31,8% та фондових біржах – 16,9% [2].

Проте така кількість біржових угод забезпечена штучно, шляхом реєстрації експортних контрактів, укладених на позабіржовому ринку за заздалегідь задекларованими цінами, без проведення торгів у реальному конкурентному середовищі, коли ціна встановлюється на основі балансу попиту і пропозицій, адже фактично товаровиробники через біржі продають лише 0,1–0,2% від загального обсягу реалізованої продукції. Спрямовання своєї діяльності виключно на реєстрацію експортних угод докорінно змінює функції товарних бірж, перетворюючи їх у звичайних гуртових посередників та віддаляючи від аналогів, що діють в інших країнах [5]. Про це може свідчити кількість лотів, виставлених для торгів на різних українських біржах. Наприклад, пропозиції для продажу на Київській універсальній біржі налічують 8 лотів товарів, наявні пропозиції працювати з 22 брокерськими компаніями [14]. Пропозиції для продажу на Харківській товарній біржі [15] представлені нерухомістю та земельними ділянками. А у розділах торгівлі на аграрному та лісопродуктовому ринках взагалі є лише статистичні дані операцій за минулий період і не містяться ніяких реальних лотів. Усе це підтверджує штучність їх діяльності. Неспроможність реалізувати пріоритетні принципи діяльності бірж [16] компенсується широким спектром послуг: від оцінювання майна, брокерських послуг, реєстрації зовнішньоекономічних експортно-імпортних контрактів до аналітики і консалтингу.

Великим недоліком сучасного стану функціонування біржової торгівлі в Україні є її непопулярність. Кілька факторів перешкоджають виходу наших підприємців на біржовий ринок [12]. По-перше, це незнання біржових механізмів. У жодному вищому навчальному закладі нашої країни не викладається біржова справа і практичні навички праці на біржовому ринку. По-друге, відсутність реальних гарантій придбання товарів на біржових торгах, тобто відсутність гарантованого біржового товару як такого. Оскільки біржова торгівля потребує значної концентрації попиту і пропозиції, то біржові товари повинні відповідати таким характерис-

тикам, як масовість, можливість стандартизації, замінність, вільне ціноутворення. По-третє, це слабка законодавча база, що регулює біржові відносини в нашій державі. Світова практика підтверджує вигоду виробників від торгівлі на біржі. Товаровиробник може продати свій товар за реальною ринковою ціною завдяки системі біржової торгівлі. Торгівля на біржі надає можливість як товаровиробникам, так і посередникам хеджувати свої ризики. Ринку такий механізм дає прогнозованість і стабільність, адже його учасники мають цінові орієнтири на тривалий час, що допомагає будувати зважену виробничу політику, планувати своє виробництво прогнозуванням ситуації на ринку. Але у зв'язку із сучасним станом біржової діяльності в Україні ці переваги для вітчизняних товаровиробників і споживачів недостатні.

Біржова торгівля покликана виконувати функції виявлення майбутніх цін та запобігання фінансовим ризикам. Без офіційно поширюваних та використовуваних бізнесом майбутніх цін розвиток господарства практично неможливий. Характерною ознакою діяльності вітчизняних бірж є наявність на них "не біржового" товару, переважання так званих спотових угод, тоді як характер біржової діяльності в більшості країн зазнав докорінних змін.

Основним змістом біржових операцій стали не операції з наявним товаром, а хеджування та спекуляція, тобто операції з ф'ючерсними контрактами. Хеджування – надзвичайно складна і водночас філігранна біржова операція, яка потребує від учасників великого біржового досвіду, розвинутого комерційного передчуття, надійної та своєчасної інформації про майбутню кон'юнктуру ринку конкретного товару. При укладанні термінової, у тому числі і ф'ючерсної, угоди продавець та покупець вносять у вигляді задатку невелику (5–10%) частину вартості контракту. Механізм хеджування передбачає виконання контракту, а також можливість його викупу.

Спекуляції на товарних біржах не відрізняються від спекуляцій цінними паперами на фондовій біржі. Спекулянт купує та продає ф'ючерсні контракти, не беручи на себе зобов'язань щодо поставки реального товару. Єдиною метою спекулянта при операціях з терміновими угодами є одержання позитивної різниці на ціні контракту при його продажу, порівняно з купівлею. Хеджер і спекулянт доповнюють один одного. Перший передає ризик, другий його приймає. Хеджування та спекулятивні операції сприяють підвищенню ліквідності біржового ринку, забезпечують найважливішу передумову його успішної роботи. Незмінний супутник високої ліквідності – зростання конкуренції,

а це вже пряме сприяння ринковому ціноутворенню [11].

Коефіцієнт ліквідності укладених угод на біржах України становить 75%. Більшість (86%) укладених угод є спотовими, форвардні контракти у структурі біржового обороту займають лише 14%, а торгівля ф'ючерсними контрактами й опціонами практично відсутня. У структурі спотових угод більшість становлять угоди із сільськогосподарської продукції – 43,4%, палива – 40,5%, цінних паперів – 5,1%; форвардних угод – із сільськогосподарської продукції – 81,4%, продуктів харчування – 18% [4].

Тобто інтенсивне кількісне зростання біржової мережі не впливає на якісний рівень розвитку біржової діяльності, який залишається низьким.

Неефективне функціонування біржового ринку зумовлене низкою чинників, із подоланням яких з'явиться можливість розпочати необхідний розвиток біржової діяльності в Україні та зробити цей напрям найперспективнішим. Зокрема, серед рецесивних факторів можна виділити такі:

1. Відсутність законодавства, що регулює біржову діяльність. Є два закони, які обумовлюють існування товарних бірж [16] і фондового ринку [17]. Жодний закон не регулює цю діяльність. Автоматично інвестиційна привабливість роботи на біржовому ринку з такою законодавчою базою прирівнюється до нуля.

2. Відсутність необхідних знань і недостатня поінформованість товаровиробників щодо технології та переваг біржової діяльності.

3. Небажання виробників і посередників вести чесну прозору торгівлю.

Важливо стежити за подіями і змінами в біржовій торгівлі у світі. Для планомірного розвитку в потрібному напрямі необхідно враховувати світовий досвід і використовувати успішні стратегії. Вивчення сучасних тенденцій міжнародної біржової діяльності набуло розвитку в працях А. Фельдмана. Проте, враховуючи, що міжнародна біржова торгівля, розвиваючись, постійно зазнає змін, її вивчення є актуальним.

Основні сучасні напрями організації бірж і їх розвитку [13]:

1. Універсалізація, укрупнення бірж і перетворення деяких з них на міжнародні.

2. Значне зниження частки операцій з реальними товарами і за кількістю, і за обсягом у загальному обороті товарних бірж за рахунок збільшення частки операцій похідними фінансовими інструментами.

3. Розширення географії біржової торгівлі товарами.

4. Скорочення частки похідних фінансових інструментів, в основі яких лежать това-

ри, в результаті введення їх у фінансові активи.

5. Істотне збільшення кількості учасників товарних бірж і розширення кількості економічних суб'єктів, які торгують на біржах.

Крім традиційних учасників ринку похідних інструментів, ними стали держави, наднаціональні фінансові інститути, міжнародні фінансові компанії, ТНК, банки, страхові товариства, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, приватні інвестори. Це відбулося завдяки законодавчим змінам переважно в розвинутих країнах, а також унаслідок упровадження нових технологій та Інтернету, підвищення загальної фінансової культури учасників ринків з урахуванням традицій, і навіть підвищення рівня життя в багатьох країнах. Учасники торгів здійснюють арбітражні операції на біржах різних країн, тим самим зрівнюючи ціни на одні й ті самі товари в усьому світі.

6. Концентрація бірж у провідних фінансових центрах. Причинами цього є наявність там розвинутої банківської інфраструктури, достатніх вільних капіталів, які шукають більш прибуткового застосування, а також можливості швидкого переливання коштів з однієї форми вкладення в іншу.

7. Збільшення асортименту товарів, які є основою для похідних фінансових інструментів на біржі.

8. Різне збільшення значущості інформаційних технологій на біржах, зростання їх можливостей і підвищення інформаційної відкритості бірж.

Зростання можливостей інформаційних систем дало змогу перейти від "голосових" систем біржової торгівлі до електронних. Тим самим, виникають віртуальні біржі, що підвищує загальну продуктивність праці персоналу бірж. Автоматизація біржових торгів привела до усунення посередників у процесі проведення операцій між учасниками ринку. Більше того, за допомогою інформаційних технологій вдалося знизити витрати на обслуговування торгівлі з використанням похідних фінансових інструментів і полегшити контроль, перешкоджаючи маніпуляціям із цінами, а також забезпечити надійність і швидкість виконання операцій.

9. Зміна стилю і методів державного регулювання бірж. Багато держав створюють сприятливі умови для розвитку національних бірж, підвищуючи їх конкурентоспроможність на міжнародній арені.

10. Якісне поліпшення рівня інформації про біржові торги. Глобалізація світової економіки, сприяючи постійному зростанню оборотів бірж, викликала необхідність підвищення рівня інформації узагальненого характеру. Для правильного регулювання національних і міжнародних фінансових ринків функція збору інформації, її узагаль-

нення, а також аналізу фінансового ринку доручена групою десяти найбільш розвинутих країн Банку міжнародних розрахунків.

11. Зміни організації біржових торгів у глобальному масштабі. Причиною змін організації біржових торгів є лібералізація світової торгівлі і фінансова глобалізація.

Спираючись на сучасний світовий досвід, першим кроком до "здорового" розвитку біржової торгівлі є необхідність створити правове регулювання цієї діяльності. Із практики США та Росії, де працюють Комісія з товарної ф'ючерсної торгівлі (КТФТ) та Комісія з регулювання відносин учасників фінансових ринків (КРВУФР), випливає, що обов'язковою умовою розвинутої біржової торгівлі є доцільність створення подібної організації. Цілі, які виконуватиме регуляторна організація, повинні включати:

- забезпечення умов та координацію діяльності учасників біржової торгівлі;
- сприяння мінімізації ризиків учасників біржової торгівлі;
- розроблення та сприяння впровадженню правил і стандартів проведення операцій на біржовому ринку, в тому числі принципів ділової етики, доброчесної конкуренції, вирішення спорів та розбіжностей між учасниками біржової торгівлі;
- створення в організації умов щодо підвищення якості роботи учасників біржової торгівлі;
- сприяння вдосконаленню законодавчої та нормативної бази біржової торгівлі;
- інформаційно-аналітичне висвітлення послуг та принципів роботи на біржовому ринку;
- проведення досліджень з вивчення тенденцій і перспектив розвитку біржової торгівлі, впровадження нових технологій.

Виявлені недоліки у функціонуванні вітчизняного біржового ринку потребують створення незалежного регуляторного органу, основні завдання якого полягатимуть у запобіганні використанню ринку однією стороною на шкоду іншій, захисті клієнтів і забезпеченні виконання біржами своїх економічних цілей, виявленні реального рівня цін і зниженні ризику, пов'язаного з несприятливими змінами цін.

IV. Висновки

Спираючись на цей досвід для зміцнення системи біржової торгівлі, доходимо висновків про необхідність створення власних привабливих правил гри. Удосконалення біржової діяльності по регіонах України слід розпочинати зі створення єдиної правової основи для функціонування бірж, контроль за їхньою роботою з боку державних органів, ліцензування діяльності бірж і учасників біржової торгівлі, встановлення відповідної системи оподаткування [1]. А також необ-

хідні дії в напрямі створення Єдиної біржової системи в Україні, а саме:

1. Оптимізувати кількість бірж.
2. Забезпечити ефективне регулювання біржової діяльності шляхом створення Комісії з біржового товарного ринку України.
3. Здійснити ліцензування учасників біржової торгівлі для забезпечення чесної та прозорої торгівлі.
4. Покращити системи моніторингу кон'юнктури біржового ринку шляхом здійснення огляду котирувань не лише фактичних біржових цін, а й прогнозу на наступні місяці.
5. Розробити і запровадити систему економічних заходів, спрямованих на стимулювання виробників до реалізації сільськогосподарської продукції через прозорі процедури біржового ринку [6].
6. Підвищити загальну фінансову культуру підприємницького сегмента економіки.

Існують певні перешкоди для виходу вітчизняних підприємців на біржовий ринок. По-перше, це незнання біржових механізмів. По-друге, відсутність реальних гарантій придбання товарів на біржових торгах, тобто відсутність гарантованого біржового товару як такого. Оскільки біржова торгівля потребує значної концентрації попиту та пропозиції, то біржові товари повинні відповідати таким характеристикам, як масовість, можливість стандартизації, взаємозамінність, вільне ціноутворення. По-третє, законодавча база, що регулює біржові відносини в Україні, є дуже недосконалою. Для створення в Україні цивілізаційного товарного біржового ринку потрібні державна політика і державна підтримка, чого на сьогодні недостатньо.

Список використаної літератури

1. Петрікова О.С. Особливості регіонального розвитку біржової діяльності. Харківський державний університет будівництва та архітектури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2007-01/07_posrbd.htm.
2. Пасічник Т.О. Європейська інтеграція фондового ринку України як механізм зниження ризиків / Т.О. Пасічник, О.В. Копилова // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 77–84.
3. Шишкін В.О. Вплив фінансової кризи США на економіку України / В.О. Шишкін, Т.С. Абліцова // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 202–206.
4. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
5. Сухітра А.М. Біржова торгівля в Україні: проблеми становлення та розвитку. Буквинська ДФА, м. Чернівці [Електронний ресурс] / А.М. Сухітра, І.М. Сеги-

- дін. – Режим доступу: www.rusnauka.com/8-nnd.../60579.doc.htm.
6. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / С.В. Науменкова // Фінанси України – 2009. – № 12. – С. 20–27.
 7. Солодкий М.О. Біржовий ринок / М.О. Солодкий. – К.: Джерело, 2004. – С. 21.
 8. Сохацька О.М. Зарубіжні фінансові ринки / О.М. Сохацька // Фінанси України. – 2000. – №4. – С.59-66.
 9. Циганов О.Р. Використання біржового механізму в комерційній діяльності підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук / О.Р. Циганов; Донецький державний університет управління МОН України. – Донецьк, 2004. – С.3-21.
 10. Циганов О.Р. Закордонний досвід державного регулювання діяльності товарних бірж та напрями його використання в Україні / О.Р. Циганов, С.М. Повний // Менеджер. – 2004. – № 4 (30). – С. 119–124.
 11. Козак Л.В. Удосконалення біржового обігу як ключовий елемент ефективної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції. НаУ “Острозька академія” [Електронний ресурс] / Л.В. Козак. – Режим доступу: <http://naub.org.ua/?p=220>.
 12. Офіційний сайт товарної біржі “Універсальна товарно-сировинна біржа” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.utsb.kiev.ua>.
 13. Черняєва О.В. Сучасні тенденції розвитку міжнародної біржової діяльності. Українська інженерно-педагогічна академія, Україна [Електронний ресурс] / О.В. Черняєва, Г.Г. Михальченко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58249.doc.htm.
 14. Офіційний сайт біржі “Київська універсальна біржа” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kue.kiev.ua/ua/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=35.
 15. Офіційний сайт товарної біржі “Харківська товарна біржа” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.xtb.com.ua/32.php>.
 16. Закон України “Про товарну біржу” від 10.12.1991 р. № 1956-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1956-12>.
 17. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” № 3480-IV від 10.12.1991 р. № 1956-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2012 р.

Конопля Ю.А. Оценка эффективности функционирования биржевой торговли в Украине

Рассмотрена эффективность функционирования биржевой торговли на современном этапе. Проведена ее оценка, проанализирована тенденция развития биржевого рынка. Определены факторы, приводящие к неэффективному функционированию биржевого рынка. Разработаны и предложены приоритетные направления и практические рекомендации по стимулированию развития.

Ключевые слова: биржевая деятельность, биржи, сделка, эффективность.

Konoplya J. Assessment of the effectiveness of the functioning of exchange trading in Ukraine

Made assessment of the effectiveness of the functioning of exchange trading at the present stage. Made its evaluation, analyzed the trend of the stock market. The factors identified, which lead to the inefficient functioning of the stock market. Developed and proposed priorities and practical recommendations for promoting development.

Key words: exchange activity, the exchange, the transaction, efficiency.

УДК 336.225.5

О.В. Покатаєва

доктор економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ДОЦІЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ
ПРОГРЕСИВНОЇ ШКАЛИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

У статті досліджено становлення податкового законодавства в частині справляння податку на доходи фізичних осіб. Розглянуто наукові погляди щодо доцільності застосування прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб. Здійснено аналіз фактичних податкових надходжень до Зведеного бюджету України із цього податку та досліджено реальні обсяги надходжень з урахуванням індексу інфляції. Обґрунтовано доцільність внесення змін до податкового законодавства в частині зміни підходів до встановлення ставки податку.

Ключові слова: прогресивна шкала оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, податкові надходження, ставка податку, платники податку.

I. Вступ

В умовах переходу до ринкової економіки важливим завданням економічної політики держави є створення й забезпечення функціонування в країні ефективної податкової системи, що може бути здійснено проведенням збалансованої бюджетної політики на основі її приведення у відповідність із пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, забезпеченням достатнього обсягу сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. З огляду на це, важливим є реформування та подальше вдосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб, а також пошук шляхів зростання фіскального й регулятивного потенціалу особистого прибуткового оподаткування. Основною метою введення податку на доходи фізичних осіб, який на сьогодні є вагомим важелем регулювання розподілу між державою та платниками фінансових ресурсів, є забезпечення надходжень та створення рівноважного податкового тиску на основі прямого визначення доходів платника податків.

Вагомий внесок у дослідження проблем оподаткування доходів фізичних осіб зробили такі вчені-економісти, як: В. Андрущенко, В. Буряковський, Л. Демиденко, Ю. Іванов, С. Каламбет, Л. Карпов, В. Карпова, А. Крисоватий, О. Кухарева, І. Лютий, М. Романюк, А. Соколовська та ін. Проблеми визначення ролі й місця в податковій системі податку на доходи фізичних осіб, а також особливостей його справляння досліджували фахівці в галузі фінансового та податкового права: А. Бризгалін, О. Головашевич, О. Горбунова, М. Карасьова, Ю. Костенко, М. Кучерявенко, М. Піскотін, Н. Хімичева, Д. Чернік.

Разом з тим, реформування економіки України в напрямі її соціальної орієнтації потребує вирішення комплексу завдань, що передбачають зниження податкового тиску на платників податку, запобігання ухиленню від оподаткування та зниження рівня тіньового сектору економіки, чого можна досягти розробкою та подальшим запровадженням конкретних пропозицій щодо забезпечення оподаткування з дотриманням найбільш оптимальних податкових ставок, здатних забезпечити зростання надходжень від цього податку до Зведеного бюджету України.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити доцільність упровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.

III. Результати

Питання застосування виду ставки з податку на доходи фізичних осіб у контексті українського податкового законодавства на сьогодні є найбільш актуальним. Так, ще у липні 1991 р. Декретом Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства" було встановлено оподаткування цим податком доходів фізичних осіб за прогресивною шкалою оподаткування. Максимальна ставка податку за час дії цього декрету становила 90% для оподаткування сум винагород, що виплачуються спадкоємцям авторів повторно (ст. 17 [1]). Але цей закон створював занадто високе податкове навантаження на категорії громадян, які не мають права на отримання пільг, тому виникла необхідність здійснення кардинальних змін у підходах до прибуткового оподаткування, і пізніше, 26.12.1992 р., було прийнято Декрет Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян" [2], який так і залишив прогресивну шкалу оподаткування, зменшивши максимальну ставку податку до 40%.

Із прийняттям 22.05.2003 р. Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" підходи до оподаткування було суттєво змінено саме в частині скасування прогресивної та запровадження пропорційної шкали оподаткування зі значним зниженням ставки податку до 13%, незалежно від розміру та місця отримання доходу [3]. До набуття чинності Податковим кодексом України оподаткування доходів фізичних осіб продовжувало здійснюватися за пропорційною шкалою оподаткування (за ставкою 15%), що викликало незадоволення з боку окремих політиків та дискусії в наукових колах.

Так, на думку народного депутата України П. Симоненка, фіксована ставка податку на доходи фізичних осіб не враховує знач-

ного розриву в рівнях оплати праці громадян, який у деяких випадках сягає більше ніж 100 разів. З метою подолання соціальної несправедливості при оподаткуванні платників цього податку та покращення в умовах глобальної фінансової кризи життєвого рівня громадян, місячний оподатковуваний дохід яких не перевищує чотирьох розмірів мінімальної заробітної плати, ним розроблено Проект Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" (щодо ставки податку)" [4], у якому запропоновано прогресивні ставки податку з доходів фізичних осіб за нижченаведеними критеріями (табл. 1).

Таблиця 1

Ставки податку з доходів фізичних осіб

Критерії	Ставка податку, %
Для платника податку, загальний місячний оподатковуваний дохід якого менше або дорівнює 2 розмірам мінімальної заробітної плати, встановленої законом	5% від об'єкта оподаткування
Від 2 до 4 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом	10% від об'єкта оподаткування
Від 4 до 7 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом	15% від об'єкта оподаткування
Від 7 до 14 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом	17% від об'єкта оподаткування
Від 14 до 17 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом	20% від об'єкта оподаткування
Від 17 до 34 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом	25% від об'єкта оподаткування
Понад 34 розміри мінімальної заробітної плати, встановленої законом	30% від об'єкта оподаткування

Але проект закону було відхилено висновком головного науково-експертного управління через можливе збільшення рівня тінізації національної економіки та, як наслідок, зменшення надходжень до соціальних фондів, зокрема Пенсійного фонду, за рахунок підвищення ставки податку з доходів фізичних осіб до 30%. Крім того, запровадження прогресивної шкали оподаткування могло б суттєво ускладнити процедуру адміністрування податку та збільшити видатки на утримання додаткової кількості працівників державної податкової інспекції. Були деякі зауваження і стосовно самої шкали ставок податку та порядку його справляння [5]. Дійсно, проект закону потребує певних корективів, оскільки логічніше було б установити оподаткування за більшою ставкою лише різниці, котра виникає за рахунок збільшення заробітної плати з подальшим переходом до іншої шкали оподаткування.

Проблема реформування оподаткування фізичних осіб турбує і науковців, у результаті чого було надано ряд пропозицій. Так, В. Письменним було розроблено підхід за принципом оподаткування з використанням прогресивної шкали в розрізі адміністративно-територіальних одиниць та встановлення базової ставки у розмірі 10% для осіб, обсяг доходів яких не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на початок року. Максимальна запропонована ним ставка податку з доходів фізичних осіб становила 25%, і застосовувати її передбачалось із заробітної плати понад

3001 гривню у м. Києві, понад 2001 грн – у Донецькій, Дніпропетровській, Київській та Запорізьких областях, понад 1601 грн – у Луганській, Харківській, Полтавській, Одеській, Миколаївській областях, м. Севастополі та Автономній Республіці Крим, понад 1501 грн – у Львівській, Івано-Франківській та Рівненській областях, понад 1401 грн – у Сумській, Черкаській, Закарпатській, Хмельницькій, Кіровоградській, Вінницькій, Житомирській та Чернівецькій областях. В інших областях – при сумі доходів від 1301 грн [6].

Вважаємо такий підхід взагалі не придатним для впровадження. Перш за все, не зрозуміло, що взято автором за основу при розробці прогресивної шкали оподаткування саме в такому вигляді. На перший погляд, розподіл за адміністративно-територіальними одиницями та їх групування відбувалося за принципом зростання наявного доходу населення. Дійсно, наявний дохід населення в розрахунку на одну особу у м. Києві є найвищим і у 2009 р. становив 27792,3 грн, а у Волинській, Чернігівській та Тернопільській областях – є найнижчим, де становив, відповідно, 11130,8, 11606,3, 10733,2 грн [7]. Можливо, автор хотів довести, що в цих областях ніколи не покращиться економічна ситуація та не відбудеться збільшення доходів населення, а їх заробітна плата не досягне розміру інших областей країни, за рахунок чого податкове навантаження буде однаковим. Але пропозиції В. Письменного якраз і перекладають пода-

тканий тиск із більш заможних громадян на соціально незахищені верстви населення.

Розробка прогресивної шкали оподаткування повинна базуватись на інших принципах. По-перше, ми погоджуємось із пропозицією С. Юрій стосовно врахування при оподаткуванні доходів кількості непрацездатних членів сім'ї (дітей, інвалідів, інших утриманців) і, відповідно, зменшення суми податкового зобов'язання [8]. Вважаємо за доцільне скористатись досвідом Японії, де дуже поширеною є система податкових відрахувань із прибуткового податку залежно від категорії платників податку з урахуванням їх сімейного стану, віку, наявності утриманців тощо. Так, японським податковим законодавством передбачено відрахування на чоловіка чи дружину, що не працює, або іншого залежного родича у розмірі 380 000 ієн; на родича, який є інвалідом, – 730 000 ієн; на молодого члена сім'ї – 100 000 ієн [9].

По-друге, в Україні необхідно повернутися до застосування неоподаткованого мінімуму доходів громадян, як це було за часів дії Декрету КМУ "Про прибутковий податок з громадян", і встановити його на рівні прожиткового мінімуму працездатних осіб, оскільки саме ця сума є конституційною гарантією забезпечення громадянам достатнього життєвого рівня. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян на сьогодні застосовується в багатьох країнах світу, і його розмір залежить від багатьох критеріїв. Цікавим є досвід США, де неоподатковуваний мінімум застосовується окремо для самотньої особи в розмірі 2 000 дол. та в розмірі 5 000 дол. для сімейних пар [10, с. 707]. У Німеччині з 2005 р. встановлено прожитковий мінімум на рівні 7 654 євро для неодружених та 15 329 євро для одружених [10, с. 731].

По-третє, стосовно застосування прогресивної шкали оподаткування за цим податком в Україні слід зазначити, що законодавцям не потрібно в цьому питанні рівнятися на податкову політику розвинутих країн світу. Адже, незважаючи на те, що у Данії дохід фізичних осіб оподатковується за прогресивною шкалою від 28 до 43%; в Іспанії – від 15 до 45%; у Нідерландах – від 32,9 до 52% [11, с. 164]; в Італії від 23 до 43% [12], українську прогресивну шкалу оподаткування з податку на доходи фізичних осіб слід розробляти, дотримуючись досвіду країн СНД, економіка яких перебувала в подібних умовах розвитку. Так, за нормами Податкового кодексу Республіки Казахстан, ставка податку коливається від 5 до 30% (ст. 145 [13]), у Таджикистані – від 10 до 30% (ст. 124 [14]).

Але, на нашу думку, впровадження пропорційної шкали оподаткування в Україні за

цим податком було позитивним шляхом реформування податкової системи в частині справляння податку з доходів фізичних осіб, оскільки сприяло зниженню податкового навантаження на доходи фізичних осіб. Крім того, пропорційна шкала оподаткування доходів, на відміну від прогресивної, забезпечує рівні стимули для отримання доходів як для бідних, так і для заможних верств населення, а тому сприяє активізації економічної діяльності в державі; а уніфікований підхід до кожного платника податку, незалежно від його соціального чи майнового стану, забезпечує горизонтальну справедливість оподаткування. У свою чергу, застосування пропорційної шкали значно спрощує та робить ефективнішою систему адміністрування податків. Вважаємо, що прогресивну систему справляння податку взагалі не буде прийнято українським суспільством через силу своєї ментальності, що відобразиться на збільшенні рівня тінізації економіки, який на кінець 2009 р. за розрахунками Міністерства економіки України, становив 36%, а за оцінками Світового банку перевищує 50% [15].

На сьогодні у багатьох країнах СНД існує пропорційна шкала оподаткування за цим податком. Так у Республіці Грузія доходи фізичних осіб оподатковуються за ставкою 12% (ст. 167 [16]), у Туркменістані – 10% (ст. 172 [17]), у Російській Федерації – 13% (ст. 224 [18]). Навіть у Словачії у 2006 р. було скасовано прогресивний прибутковий податок, що стягувався за ставками від 10 до 38%, та запроваджено єдину ставку податку в розмірі 19% [19], хоча, у цій країні схожа передісторія розвитку національної економіки з українською. Отже, всі наведені вище факти ще раз підтверджують необхідність застосування в Україні пропорційної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.

Проте для дослідження доцільності впровадження в Україні пропорційної шкали оподаткування варто провести аналіз податкових надходжень взагалі та податку на доходи фізичних осіб, зокрема (табл. 2).

З 01.01.2004 р. до 31.12.2006 р. ставка податку на доходи фізичних осіб становила 13% (п. 22.3 ст. 22 [3]), з 01.01.2007 р. – 15%. Аналіз надходжень від цього податку свідчить, що за період дії ставки в розмірі 13% їх розмір у загальній структурі всіх надходжень більше, ніж під час дії ставки в розмірі 15%. З 01.01.2011 р., коли ст. 167 Податкового кодексу України було введено прогресивну шкалу оподаткування з цього податку в частині запровадження ставки податку в розмірі 17% (якщо база оподаткування, тобто заробітна плата, перевищує десятиразовий розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, та визначена з

урахуванням норм п. 164.6 ст. 164 Податкового кодексу України [22], яким передбачено її зменшення з метою оподаткування на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування), надходження від цього податку зросли порівняно з 2010 р. на 9195,2 млн грн (18%) і становили 60224,5 млн грн, хоча загальна кількість податкових надходжень теж зросла на 100244,2 млн грн, тобто на 42,8%. Тому, незважаючи на збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб, їх розмір у

загальній структурі всіх надходжень зменшився на 3,8% порівняно з попереднім роком, і на 5,7% порівняно з 2006 р., коли ще діяла ставка податку в розмірі 13%.

До того ж, спостерігається збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб у загальній структурі податків з 2004 до 2006 р., саме тоді, коли було введено пропорційну шкалу оподаткування за ставкою 13%, що підтверджує доцільність запровадження в Україні саме таких підходів до оподаткування цим податком.

Таблиця 2

**Інформація щодо надходження податкових платежів за період з 2004–2011 рр.
(складено за даними [20])**

Найменування податків	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Зміни (2011/2003)
Надійшло всього, млн грн, у т. ч.	59881,9	76878,2	115787,7	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9	+274810,0
податок на прибуток, млн грн	16161,7	23464,0	26172,0	34407,2	47856,8	33048	40359,1	55097	+38935,3
у загальній структурі податків, %	27,0	30,5	27,2	21,3	21,1	15,9	17,2	16,5	-10,5
податок з доходів фізичних осіб, млн грн	13213,3	17325,2	22791,1	34782,1	45895,8	44485	51029,3	60224,5	+47011,2
у загальній структурі податків, %	22,1	22,5	23,7	21,6	20,2	21,4	21,8	18,0	-4,1
податок на додану вартість, млн грн	16733,5	10800,6	18506,0	59382,8	92082,6	84596,7	86315,9	130093,8	+113360,3
у загальній структурі податків, %	27,9	14,1	19,2	36,8	40,5	40,7	36,8	38,9	+10,9
акцизний збір (податок), млн грн	6704,4	7346,5	7557,3	10567,7	10230,1	21624,5	28316,1	33919,2	+27214,8
у загальній структурі податків, %	11,2	9,6	7,9	6,6	4,5	10,4	12,1	10,1	-1,1
інші податки і збори, млн грн	7069,0	17941,9	21142,1	22124,4	31099,5	24319	28427,3	55357,4	+48288,4
у загальній структурі податків, %	11,8	23,3	22,0	13,7	13,7	11,7	12,1	16,5	+4,7

Динаміку надходжень від податку на доходи фізичних осіб наведено на рис. 1.

У табл. 3 наведено надходження від податку на доходи фізичних осіб, розмір ставки податку, яка діяла у досліджуваній дохід населення без урахування соціальних виплат і розмір індексу інфляції.

Для розрахунків взято ставку податку, за якою оподатковувалися доходи у вигляді заробітної плати (в загальній структурі доходів вони становлять 66%). За цією самою ставкою оподатковуються доходи від підприємницької діяльності, що здійснюється на загальній системі оподаткування, інвестиційний прибуток (у загальній структурі доходів вони становлять 25%), деякі види доходів від операцій з майном тощо.

За період з 2004 до 2011 р. спостерігається зростання доходу населення без урахування соціальних виплат на 618245 млн грн (тобто у 4,6 раза), водночас, відбувається зростання надходжень від податку на доходи фізичних осіб на 47011,2 млн грн.

Доцільно за офіційними даними Міністерства фінансів України провести аналіз

залежності розміру надходжень до Зведеного бюджету України від податку на доходи фізичних осіб по роках залежно від доходу населення без урахування соціальних виплат, оскільки пунктом 165.1 ст. 165 Податкового кодексу України передбачено виключення із загального місячного або річного оподатковуваного доходу платника податку сум державної та соціальної матеріальної допомоги (рис. 2).

Результати кореляційного аналізу свідчать про високий рівень залежності цих двох показників (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,99). До того ж, при збільшенні доходу населення на 1 млн грн, надходження від податку на доходи зростають на 70 309,1 млн грн. Хоча, згідно з положеннями ст. 167 Податкового кодексу України, платники на сьогодні повинні сплачувати податок на доходи фізичних осіб з розрахунку від 15 до 17% (для більшої кількості доходів), тоді як за результатами аналізу цей показник становить лише 7%.

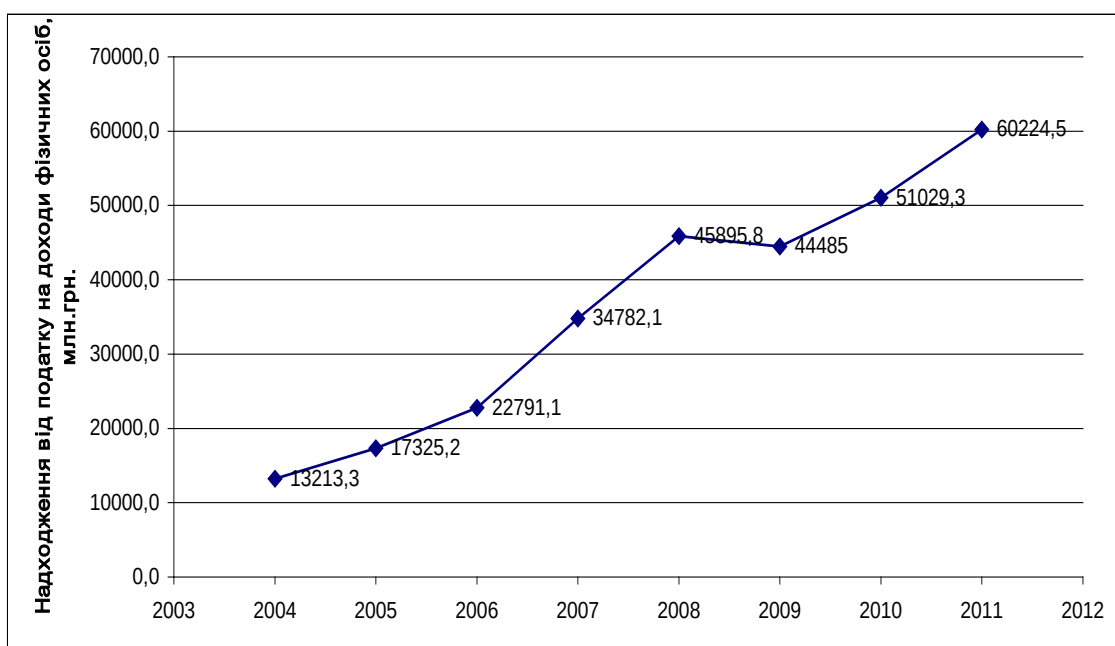


Рис. 1. Динаміка надходжень від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України за період з 2004 до 2011 р. (побудовано за даними [20])

Таблиця 3

Надходження від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України без урахування індексу інфляції (побудовано за даними [20; 21])

Роки	Надходження податку на доходи фізичних осіб, млн грн	Ставка податку*, %	Дохід населення без урахування соц. виплат, млн грн	Індекс інфляції, %
2004	13213,3	13	169392	112,3
2005	17325,2	13	230097	110,3
2006	22791,1	13	288161	111,6
2007	34782,1	15	394249	116,6
2008	45895,8	15	525958	122,3
2009	44485	15	542244	112,3
2010	51029,3	15	677325	109,1
2011	60224,5	17	787637	104,6
Зміни (2011/2004)	+47011,2	—	+618245	—

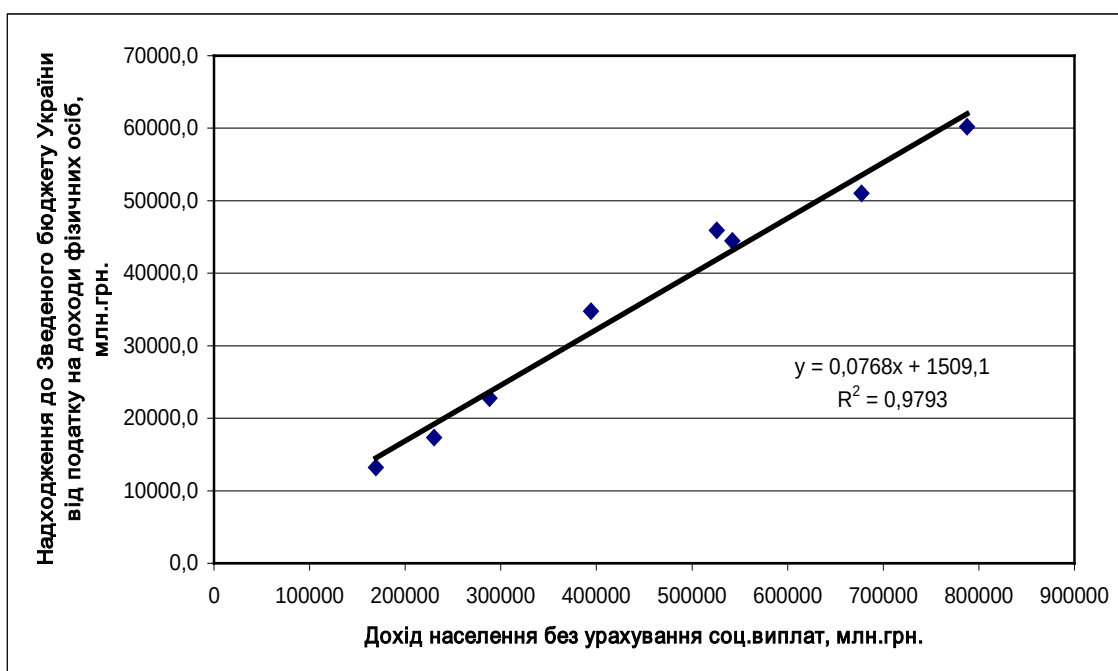


Рис. 2. Залежність надходжень до Зведеного бюджету України від податку на доходи фізичних осіб з оподаткованого доходу населення (побудовано за даними [20; 21])

Кореляційний аналіз залежності надходжень до Зведеного бюджету України у вигляді податку на доходи фізичних осіб від податкової ставки (у 2011 р. за основу було взято максимальну – в розмірі 17%), також свідчить про пряму залежність (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,94). Проте аналіз залежності надходжень від цього податку у структурі податкових надходжень від податкової ставки має від'ємне значення (коефіцієнт кореляції дорівнює -0,89), це підтверджують і дані табл. 1, з якої видно, що у структурі податкових надходжень відбулося зменшення податку на доходи фізичних осіб на 3,8%. Можна зробити висновки, що відбувся перерозподіл у структурі податкових надходжень на користь інших податків та зборів. Так, у 2011 р. порівняно з 2009 р. суттєво збільшилися надходження від інших податків та зборів: ресурсних платежів, рентної плати, мита тощо.

У зв'язку із введенням до системи оподаткування екологічного податку замість збору за забруднення навколишнього природного

середовища, що існував раніше, надходження до Зведеного бюджету України суттєво збільшилися (з 1932,4 млн грн у 2010 р. до 2275,9 млн грн – у 2011 р., що становить 17,8%) [23]. Це пов'язано з розширенням кола платників податків та зарахуванням до їх складу тих громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які здійснюють викиди забруднювальних речовин в атмосферу пересувними джерелами забруднення в разі використання ними палива, тобто користуються автомобілями (п. 240.2 ст. 240 [22]).

У 2011 р., порівняно з попереднім, відбулося зростання надходжень від податку на додану вартість на 43777,9 млн грн, тобто на 4,9%.

Для встановлення таких тенденцій доцільно провести подальший аналіз залежності податкових надходжень, зіставивши їх з іншими економічними показниками, зокрема з індексом інфляції (табл. 4).

Таблиця 4

Надходження від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України з урахуванням індексу інфляції

Роки	Дохід населення без урахування соц. виплат, млн грн	Надходження податку на доходи фізичних осіб з урахуванням індексу інфляції, млн грн	Відсоток, який фактично сплачували фізичні особи з власних доходів, % (к. 3/к. 4)	Відхилення фактично сплачених відсотків від ставки податку на доходи фізичних осіб, % (к. 4 – к. 3 (табл. 3))	Надходження від податку на доходи фізичних осіб, що могли б надійти до Зведеного бюджету України (к. 2* к.3 (табл. 3))*	Втрати Зведеного бюджету України (к. 6 – к. 3)
2004	13213,3	–	7,8	-5,2	–	–
2005	17325,2	15707,4	7,5	-5,5	–	–
2006	22791,1	18515,1	7,9	-5,1	–	–
2007	34782,1	24233,6	8,8	-6,2	51252,37	16470,3
2008	45895,8	26146,2	8,7	-6,3	68374,54	22478,8
2009	44485	22566,8	8,2	-6,8	70491,72	26006,7
2010	51029,3	23727,4	7,5	-7,5	88052,25	37023,0
2011	60224,5	26771,5	7,6	-9,4	102392,8	42168,3

* Для розрахунку можливих надходжень від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України як базову було взято ставку в розмірі 13%.

За результатами проведеного аналізу фактичного надходження від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України встановлено, що відбулося зростання на 47011,2 млн грн. Але проведене раніше дослідження надало підстави для застосування в розрахунках інших економічних показників, зокрема індексу інфляції (як базовий період було взято 2004 р.). Ці розрахунки покажуть дійсні надходження, адже, з урахуванням індексу інфляції у 2011 р. надходження становили лише 26771,5 млн грн, що менше від фактичних на 42168,3 млн грн (тобто на 44,5%). Слід відзначити, що практично таку суму надходжень отримано з урахуванням індексу інфляції у 2008 р. Тобто можна зробити висновки, що у 2009 р. надходження зменшились порівняно з 2008 р. на 3579,4 млн грн (14%); у 2010 р., хоча спостерігається

тенденція зростання на 1160,7 млн грн (5%), рівня 2008 р. все одно не досягнуто. Таке явище можна пояснити впливом світової фінансової кризи на доходи фізичних осіб та зростанням індексу інфляції в Україні до 22,3%.

Аналіз свідчить, що до 2007 р., коли ставка податку на більшу частину доходів фізичних осіб становила 13%, платники сплачували лише: 7,8% – у 2004 р. (що менше на 5,2%); 7,5% – у 2005 р. (що менше від стандартної ставки на 5,5%). З 2007 до 2010 р., коли ставка податку на більшу частку доходів становила 15%, платники сплачували: у 2007 р. – 8,8%, що менше від законодавчо встановленої ставки на 6,2%, а у 2010 р. – лише 7,5% (що у 2 рази менше від ставки 15%). Хоча зменшення надходжень у 2009–2010 рр. можна пояснити змінами об'єктивного характеру, зокрема внесення

змін до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" щодо збільшення розміру податкової соціальної пільги із 150 до 200% особам, які мають та виховують трьох чи більше дітей віком до 18 років, – у розрахунку на кожну таку дитину (абз. "е" пп. 6.1.3 п. 6.1 ст. 6 [3]) та зменшенням податкової ставки з 15 до 10% для оподаткування доходів шахтарів-працівників, які видобувають вугілля, залізну руду, руди кольорових і рідкісних металів, що зайняті на підземних роботах повний робочий день, та працівників державних воєнізованих аварійно-рятувальних служб у вугільній промисловості (п. 7.4 ст. 7 [3]). Проте частка вище зазначених платників податків незначна, тому це не могло суттєво вплинути на зменшення надходжень до бюджету. Водночас, із введенням ставки 17%, до Зведеного бюджету України надійшло податку на доходи менше на 9,4%, порівняно із надходженнями, що могли б надійти в разі оподаткування доходів за ставкою 13%.

Проведений аналіз надходжень від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України з урахуванням індексу інфляції довів, що внесення змін до податкового законодавства щодо збільшення ставки податку з 13 до 15 та 17% призвело до втрат бюджету за період з 2007 до 2011 р., які становили 144147,1 млн грн.

IV. Висновки

За результатами проведених досліджень поглядів науковців стосовно запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб можна зробити висновки щодо недоцільності застосування в Україні досвіду розвинутих країн світу з приводу прибуткового оподаткування. Українську прогресивну шкалу оподаткування з податку на доходи фізичних осіб слід розробляти, дотримуючись досвіду країн СНД, економіка яких перебувала в подібних умовах розвитку, ставки у цих країнах є нижчими.

Але, на нашу думку, для вітчизняної системи оподаткування доходів фізичних осіб більш сприятливим є впровадження пропорційної шкали, бо такий підхід сприяє зниженню податкового навантаження на доходи фізичних осіб. Крім того, пропорційна шкала оподаткування, на відміну від прогресивної, забезпечує рівні стимули для отримання доходів як для бідних, так і для заможних верств населення, а тому сприяє активізації економічної діяльності в державі; а уніфікований підхід до кожного платника податку, незалежно від його соціального чи майнового стану, забезпечує горизонтальну справедливість оподаткування. По-друге, застосування пропорційної шкали значно спрощує та робить ефективнішою систему адміністрування податків.

По-третє, прогресивну систему справляння податку взагалі не буде прийнято українським суспільством через його ментальність, що відобразиться на збільшенні рівня тінізації економіки, який, за оцінками Світового банку, перевищує 50%. Крім того, така ситуація спричинить зменшення надходжень до соціальних фондів, зокрема до Пенсійного фонду України.

Список використаної літератури

1. Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства [Електронний ресурс]: закон України від 5 липня 1991 р. № 1306-XII. – Режим доступу: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>>.
2. Про прибутковий податок з громадян [Електронний ресурс]: Декрет КМУ від 26 грудня 1992 р., № 13-92 – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua>>.
3. Про податок з доходів фізичних осіб [Електронний ресурс]: закон України від 22 травня 2003 р., № 889-IV. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15>>.
4. Про внесення змін до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" (щодо ставки податку) [Електронний ресурс]: проект закону України від 9 липня 2009 р., № 4807. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=35814>.
5. Про внесення змін до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" (щодо ставки податку) висновок на проект Закону України від 9 липня 2009 р., № 4807, від 13.11.2009 р. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=35814.
6. Письменний В.В. Перспективи впровадження в Україні прогресивної форми оподаткування доходів фізичних осіб [Електронний ресурс] / В.В. Письменний. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_17/pysmennyj.pdf>.
7. Доходи населення за регіонами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.
8. Юрій С.І. Фінанси: навчальний посібник [Електронний ресурс] / С.І. Юрій, В.М. Федоров. – Режим доступу: <<http://pidruchniki.com.ua/19991130/finans/finans>>.
9. Федурин О.В. Налоговая система Японии [Электронный ресурс] / О.В. Федурин. – Режим доступа: <<http://www.sfo.nalog.ru/fnalit/nalint/japan.pdf>>.
10. Косолапов А.И. Налоги и налогообложение: учебное пособие / А.И. Косолапов. – М.: Дашков и К, 2005. – 872 с.
11. Соколовська А.М. Система податкових пільг в Україні у контексті Європейського досвіду: монографія / А.М. Соколов-

- ська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна, Р.Л. Балакін. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.
12. Куницын Д.В. Налоговая система Италии [Электронный ресурс] / Д.В. Куницын. – Режим доступа: <<http://www.sfo.nalog.ru/fnalit/nalint/italy.pdf>>.
 13. Податковий кодекс Республіки Казахстан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.nalog.ru/html//MSMNO//kazakhstan.doc>>.
 14. Податковий кодекс Республіки Таджикистан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://tabiat.narod.ru/LAWDB/ZAKON77.htm>>.
 15. Рівень тінізації української економіки сягнув 36% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.newsr.ua/finance/27oct2009/shadow.html>>.
 16. Податковий кодекс Республіки Грузія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.grbc.ge/Rus/nalog.doc>>.
 17. Налоговый кодекс Туркменистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.taxpravo.ru/law/98635/view>.
 18. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kadis.ru/kodeks.phtml?kodeks=14>.
 19. Ян Оравец Введение 19%- процентного единого налога в Словакии за полтора года [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.polit.ru/research/2006/12/20/oravec.html>>.
 20. Показники виконання Зведеного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
 21. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 22. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 23. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2012 р.

Покатаева О.В. Целесообразность внедрения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц

В статье исследовано становление налогового законодательства в части взимания налога на доходы физических лиц. Рассмотрены научные взгляды относительно целесообразности применения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц. Осуществлен анализ фактических налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины по этому налогу и исследованы реальные объемы поступлений с учетом индекса инфляции. Обоснована целесообразность внесения изменений в налоговое законодательство в части изменения подходов к установлению ставки налога.

Ключевые слова: прогрессивная шкала налогообложения, налог на доходы физических лиц, налоговые поступления, ставка налога, налогоплательщики.

Pokatayeva O. Suitability of scale prohrestvnoyi personal income tax

In the article the development of tax law regarding the levying of tax on personal income. Considered scientific views about the advisability of applying the progressive scale of personal income tax. The analysis of actual tax revenues in the budget of Ukraine for the tax and studied real revenues, taking into account inflation. The expediency of amending the tax law regarding changing approaches to setting tax rates.

Key words: progressive scale of taxation, tax on personal income, tax revenues, tax rate, taxpayers.

УДК 330.46

Л.Н. Сергєєва

доктор економічних наук, професор

О.А. Мироноваспірант
Класичний приватний університет**КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ**

Авторами у статті запропоновано концепцію розвитку кредитування сфери послуг. Реалізація концепції дає можливість підвищити життєздатність комерційного банку при кредитуванні підприємств сфери послуг.

Ключові слова: сфера послуг, комерційний банк, кредитування, ризикованість, концепція.

I. Вступ

Сучасний етап розвитку трансформаційної економіки характеризується значним розширенням сфери послуг. Однак поточний стан розвитку сфери послуг в Україні можна оцінити як достатньо низький порівняно із західними країнами. При цьому ресурсний потенціал, який має економіка, геополітичне розташування, позитивна динаміка розвитку, підвищення обсягів експорту послуг свідчать про можливість розвитку сфери послуг у майбутньому. Стимулом для розвитку підприємств сфери послуг може бути активізація кредитування підприємств цієї сфери економіки [1].

Кредитування підприємств сфери послуг традиційно відносять до категорії підвищеного ризику. Основні проблеми, які виникають у кредитуванні цих підприємств – недостатня прозорість ведення бізнесу та відсутність надійного заставного майна. У такій ситуації фінансові установи більш ретельно перевіряють кредитоспроможність і перспективи розвитку конкретного підприємства, що, у свою чергу, ускладнює процедуру кредитування та збільшує кількість ресурсів, які витрачає банк для оцінювання кредитоспроможності позичальника. Тому ситуація, яка складається у сфері кредитування на сьогоднішньому етапі, не відповідає вимогам, які ставляться перед нею в умовах суспільно-економічних відносин та які необхідно створювати для розвитку підприємств сфери послуг.

Значний внесок у дослідження проблеми розвитку сфери послуг в Україні та світі зробили такі вчені, як Г. Башнянина, Н. Даниленко, В. Геєць, В. Герасимчук, Е. Лібанова, М. Маниліч, С. Мочерний, І. Михасюк, Л. Панкова, Г. Шутак та інші.

Дослідженню питань управління банківською діяльністю, зокрема кредитним ризи-

ком комерційного банку, приділяють багато уваги такі науковці, як: І. Бушуєва, А. Камінський, Є. Кузьмінов, О. Марковський, О. Пернарівський, Ю. Стадник, І. Ткач та інші.

Однак, незважаючи на вагомі наукові та практичні результати, отримані вищезазначеними науковцями, проблема побудови системи моделей, які давали б змогу банківським установам України мінімізувати власні кредитні ризики при кредитуванні підприємств сфери послуг, а також формувати ефективний кредитний портфель, що дасть змогу активізувати кредитування підприємств сфери послуг, не вирішена, тому є актуальною та потребує подальшого дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати концепцію кредитування сфери послуг у вигляді поетапної процедури.

III. Результати

Кредит - (від латинського "кредо" - вірю) є формою руху грошового капіталу, який надається в позику на умовах повернення та прибутковості. Наявність кредитних відносин передбачає, з одного боку, тимчасово вільні грошові капітали, власники яких готові надати їх на певний строк за певну винагороду (процент), а з іншого - підприємців, які бажають тимчасово використати їх у своїй виробничій діяльності [2].

У процесі кредитування підприємств банківськими установами, насамперед, ураховуються індивідуальні особливості кругообігу їхніх оборотних коштів. Особливості індивідуального кругообігу коштів підприємств проявляються в розбіжності часу між вивільненням з обороту вартості в грошовій формі та авансуванням коштів у новий оборот: на рис. 1 зображені особливості індивідуального обороту коштів підприємства, які зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами [3].

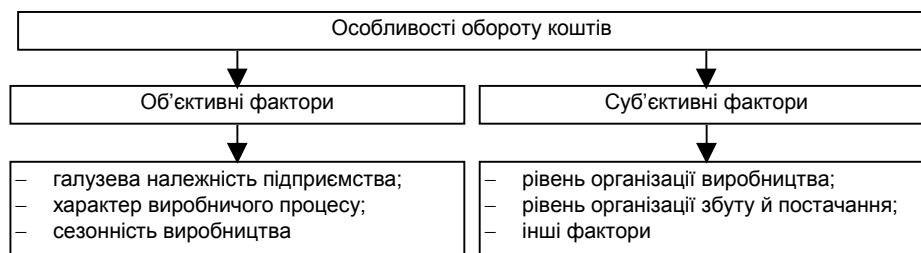


Рис. 1. Фактори, які впливають на особливості обороту коштів

При прийнятті рішення щодо видачі кредиту підприємству комерційний банк керується особливостями індивідуального обороту коштів, так, наприклад, для більшості підприємств, які надають послуги в курортному місті в літній період, характерна сезонність виробництва та, як наслідок, залежність прибутку підприємства від зміни пори року, що збільшує ризик неповернення кредиту та зменшує привабливість цього підп-

приємства як позичальника для комерційного банку.

Запропонована авторами концепція розвитку кредитування сфери послуг враховує особливості розвитку та функціонування підприємств цієї сфери в Україні, а також завдання ефективного управління кредитною діяльністю комерційного банку з метою підвищення його життєздатності. Концепція реалізована у вигляді послідовності етапів та представлена на рис. 2.

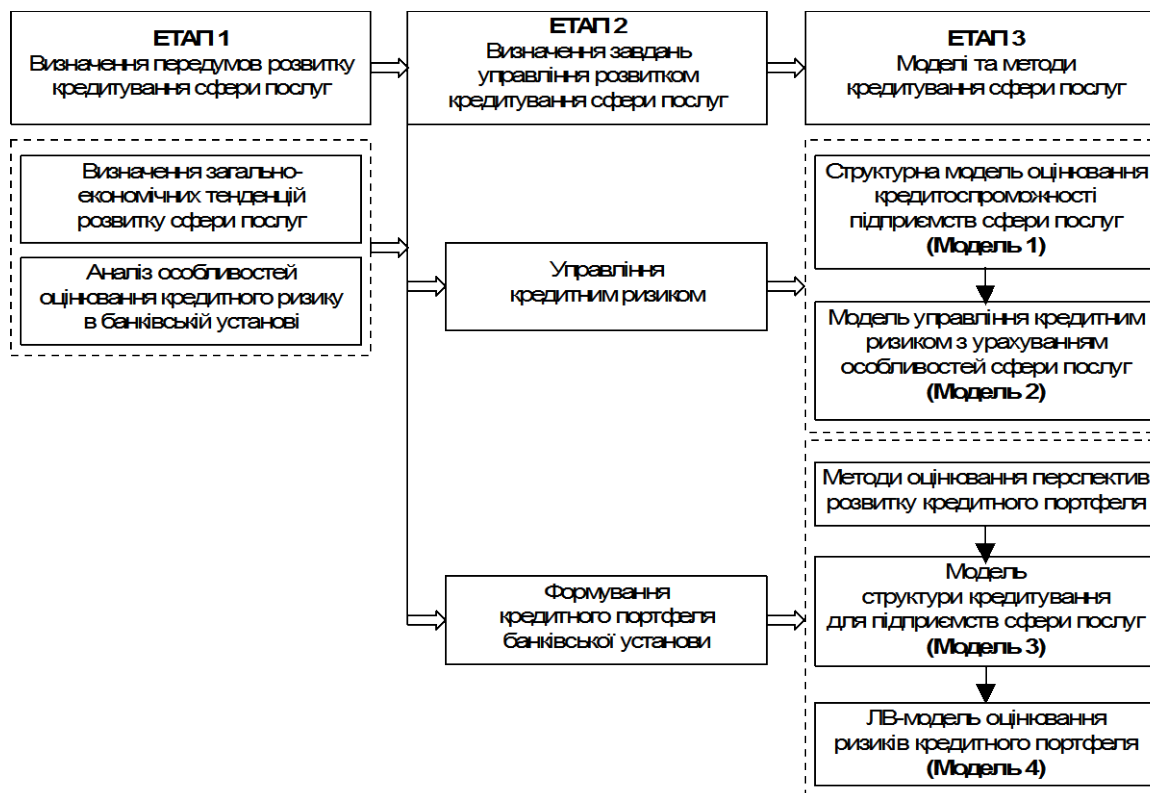


Рис. 2. Концепція розвитку кредитування сфери послуг

Розглянемо зміст і особливості виконання етапів концепції розвитку кредитування сфери послуг із застосуванням методів економіко-математичного моделювання.

Так, на першому етапі проводиться аналіз факторів розвитку кредитування сфери послуг: визначається структура національної економіки країни та частка сфери послуг у ній, недостатній розвиток сфери послуг в економіці країни вказує на відсталість країни

та неможливість забезпечення економічної стабільності та сталого економічного розвитку [4]; також на цьому етапі визначається рівень кредитного ризику для сфери послуг та інших галузей економіки, які між собою порівнюються та робиться висновок щодо ризикованості кредитування підприємств сфери послуг порівняно з підприємствами інших галузей економіки країни [5].

Другий етап полягає у визначенні завдань управління розвитком кредитування сфери послуг для комерційного банку, спираючись на результати першого етапу. Авторами були визначені такі завдання управління розвитком кредитування сфери послуг:

- управління кредитним ризиком;
- формування кредитного портфеля банківської установи.

Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [6]. Управління кредитним ризиком пропонується здійснювати за допомогою моделей, представлених в концепції на етапі 3.

Формування кредитного портфеля банківської установи розглядається на рівні позики та передбачає оцінювання ризиків і визначення оптимальної структури кредитного портфеля.

Управління ризиками та кредитним портфелем комерційних банків здебільшого здійснюється на основі системного підходу та економіко-математичного моделювання [6], тому сутність третього етапу полягає у вирішенні завдань управління розвитком кредитування сфери послуг за допомогою зазначених методів моделювання.

Для забезпечення ефективного управління кредитним ризиком автором запропоновано використовувати сукупність таких моделей:

- структурної моделі оцінювання кредитоспроможності підприємств сфери послуг;
- моделі управління кредитним ризиком з урахуванням особливостей сфери послуг.

За допомогою першої моделі підприємства сфери послуг розбиваються на групи за інтегральним показником, який ґрунтується не тільки на загальних показниках платоспроможності, фінансової стійкості та інших, а й на показниках, які є специфічними для сфери послуг [7].

Друга модель побудована на основі методів когнітивного підходу та враховує особливості сфери послуг, що впливають на виникнення кредитних ризиків. Побудовану модель можна застосовувати для проведення стрес-тестування: залежності ризику від різкої зміни значень факторів впливу [1].

Застосування Моделі 1 та Моделі 2 в сукупності дає змогу враховувати специфіку та властивості підприємств сфери послуг і, як наслідок, полегшити оцінювання інтегрального кредитного рейтингу (ІКР) та зменшити ризик.

Формування кредитного портфеля банківської установи ґрунтується на основі таких моделей і методів, представлених на етапі 3:

- методи оцінювання перспектив розвитку кредитного портфеля;
- модель структури кредитування для підприємств сфери послуг;
- ЛВ-модель оцінювання ризиків кредитного портфеля.

Сутність методів оцінювання перспектив розвитку кредитного портфеля полягає в поетапній процедурі обробки ретроспективних даних підприємств-позичальників, що дає змогу збільшити кредитний портфель банківської установи за рахунок дійсно перспективних підприємств зі стабільною динамікою діяльності, а також залучити інвестиційні ресурси для розвитку сфери послуг в Україні [8].

Використання Моделі 3 та Моделі 4 в поєднанні дає змогу комерційному банку не тільки здійснювати ефективний розподіл кредитних ресурсів за видами економічної діяльності, а й оцінювати ризики складових кредитного портфеля, що, у свою чергу, дасть змогу здійснювати управлінські рішення залежно від величини прибутку, на який очікує фінансова установа, а також величини ризику, який вона готова прийняти [9].

IV. Висновки

Таким чином, вперше розроблено концепцію розвитку кредитування сфери послуг на основі поєднання особливостей розвитку та функціонування підприємств сфери послуг в Україні, а також завдання ефективного управління кредитною діяльністю комерційного банку з метою підвищення його життєздатності. Реалізація концепції дає можливість здійснювати комплексний аналіз та приймати обґрунтовані рішення щодо управління діяльністю комерційного банку при кредитуванні підприємств сфери послуг з метою підвищення його життєздатності.

Список використаної літератури

1. Миронов О.А. Моделювання факторів впливу на ризикованість кредитування сфери послуг / О.А. Миронов // Моделі управління в ринковій економіці : зб. наук. пр. Донецький нац. ун-т. – Донецьк : ДонНУ, 2011. Вип. 14. – С. 281–289.
2. Кириченко О.А. Банківський менеджмент : навч. посібник / О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С. Роголь, С.В. Сиротян, О.К. Немой. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
3. Поддєрьогін М.А. Фінанси підприємств / М.А. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
4. Миронов О.А. Аналіз сучасного стану кредитування сфери послуг в Україні / О.А. Миронов // Ефективна економіка. –

2012. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?option=1&iid=1069>.
5. Миронов О.А. Тенденції розвитку сфери послуг та її впливу на соціально-економічні процеси / О.А. Миронов // Економіка і держава. – 2012. – № 6. – С. 31–33.
 6. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : монографія / [за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Н. Сергєєвої]. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.
 7. Миронов О.А. Оцінювання кредитоспроможності підприємств сфери послуг / О.А. Миронов // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків : матер. VI Міжнар. наук.-практ. конфер., 20–21 жовтня 2011 р. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю.А., 2011. – С. 335–337.
 8. Миронов О.А. Методи оцінювання перспектив розвитку кредитного портфеля / О.А. Миронов // Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конфер., 9–10 квітня 2012 р. – Х. : ФОП Александрова К.М., ВД “ІНЖЕК”, 2012. – С. 172–173.
 9. Миронов О.А. Гармонізація структури кредитного портфеля комерційного банку / О.А. Миронов // Наукові записки. Серія “Економіка”. – Острог : Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2011. – Вип. 18. – С. 559–564.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Миронов О.А., Сергєєва Л.Н. Концепция развития кредитования сферы услуг

Авторами в статье предложена концепция развития кредитования сферы услуг. Реализация концепции позволяет повысить жизнеспособность коммерческого банка при кредитовании предприятий сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, коммерческий банк, кредитование, рискованность, концепция.

Mironov O., Sergeeva L. The concept of development crediting service spheres

The concept of development crediting service spheres suggestions in the paper by the author. The concept implementation makes it possible to increase the viability of commercial bank at crediting service sphere's business.

Key words: service sphere, commercial bank, crediting, risk-taking, concept.

УДК 336.051

Н.Є. Скоробогатовакандидат економічних наук, доцент
Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"**ВПЛИВ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ НА ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ**

У статті проаналізовано переваги та недоліки альтернативних джерел фінансування інвестиційних проектів. Визначено основні проблеми, з якими стикається інвестор при пошуку джерел фінансування проекту. Запропоновано модель комплексного оцінювання інвестиційного проекту, яка враховує вартість залучення ймовірних джерел фінансування.

Ключові слова: інвестиції, вартість проекту, джерела фінансування, модель, оцінювання проекту.

I. Вступ

Інвестиційна діяльність є процесом вкладення інвестицій і сукупністю практичних дій з їх реалізації. Інвестиційні ресурси – це всі види фінансових та інших активів, які залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Як відомо, джерела формування інвестиційних ресурсів у ринковій економіці різнобічні. Зокрема, перелік усіх можливих джерел інвестування за каналами надходження інвестиційних коштів наведено в Законі України "Про інвестиційну діяльність": власні фінансові ресурси інвестора; займані (позичені) фінансові кошти інвестора; залучені фінансові кошти інвестора; бюджетні інвестиційні асигнування; безоплатні та благодійні вклади, пожертвування організацій, підприємств, громадян. На жаль, на цей момент часу більшість нагально необхідних інвестиційних проектів підприємств залишаються або на стадії розробки, або ж застигли у стадії впровадження. Основною проблемою в цій ситуації є брак коштів, висока вартість їх залучення, обмеженість банків щодо обсягів і строків кредитування тощо. Вважаємо, що врахування особливостей альтернативних джерел фінансування проекту та їх вартості на етапі розробки й обґрунтування бізнес-ідеї дало б змогу більш точно визначити вартість проекту та ймовірність його своєчасної реалізації.

Вагомий внесок в економічну теорію з питань інвестиційної діяльності та ефективності капітальних вкладень зробили такі вчені: В.М. Гриньова, А.П. Дука, С.В. Захарін, Ю.Я. Кравченко, Д.Г. Лук'яненко, Н.В. Нікешина, А.А. Пересада, І.Л. Сазонець, Д.Е. Старик, О.О. Сухий, Н.В. Ткаченко, Ю.І. Чентуков, Л.Г. Червова та ін. Проте, незважаючи на численні наукові розробки, проблема визначення ефективності інвестиційних проектів з урахуванням вартості альтернативних дже-

рел фінансування не набула вичерпного розв'язання, а тому й надалі залишається актуальною для подальших досліджень, особливо з урахуванням галузевої специфіки.

II. Постановка завдання

Метою статті є вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення методичних підходів до визначення вартості інвестиційного проекту з урахуванням особливостей альтернативних джерел залучення капіталу. Для досягнення цієї мети було поставлено та вирішено такі завдання: узагальнення та систематизація теоретичних і практичних аспектів залучення фінансових ресурсів; розробка та апробація моделі оцінювання ефективності залучення найбільш типових методів фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

III. Результати

Джерела формування інвестиційних ресурсів поділяються на три основні групи: власні, залучені та позикові [1]. Основними внутрішніми джерелами є власні кошти підприємства – прибуток та амортизаційні відрахування. Особливості зовнішніх джерел полягають у такому: залучений капітал – інвестор, як і сама компанія, зацікавлений у високих прибутках; інвестор може мати вплив на прийняття управлінських рішень і діяльність підприємства; частка власності та вплив інвестора визначається із співвідношення його інвестицій до всього капіталу компанії; позиковий капітал – компанія має зобов'язання повернути суму позики згідно з умовами контракту; отримана позика є платною (відсотки за кредит); позичальник має надати необхідні та прийнятні для кредитора гарантії; якщо позика своєчасно не повертається, кредитор може вилучити гарантії; після повернення суми позики зобов'язання перед кредитором припиняються.

При фінансовому проектуванні передбачається, що поточні витрати фінансуються за рахунок поточних, а капітальні – за раху-

нок довгострокових активів. Завдяки цьому оптимізується загальна сума витрат щодо залучення капіталу. Таким чином, оптимізація вартості капіталу покликана забезпечити формування такої структури капіталу фірми, щоб дохід, який мають дати інвестиції, виправдав їх здійснення. Вартість капіталу – це дохід, який повинні дати інвестиції, щоб виправдати себе з точки зору інвестора, та виражається процентною ставкою від суми капіталу, яку необхідно виплатити інвестору протягом року за користування його капіталом. Іншими словами, вартість капіталу – це мінімальна норма прибутковості вкладених інвестицій [1, с. 367].

Виходячи з особистих уподобань і умов ринку, інвестори встановлюють очікувану дохідність кожного з активів, який вони можуть купити. Очікувані доходи – це майбутні доходи інвесторів за те, що вони ризикують вкладати гроші. Тому необхідна очікувана ставка доходу на вкладений капітал теж називається вартістю капіталу. Вважається, що вартість капіталу – це альтернативна вартість, тобто дохід, який очікують отримати інвестори від альтернативних можливостей вкладання капіталу за умов такого самого ризику. Обґрунтування структури джерел фінансування необхідне для забезпечення фінансової стійкості компанії в період реалізації проекту. Оптимізація структури – це вибір найвигіднішого співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел на кожному етапі життєвого циклу проекту. Формуючи структуру інвестиційних витрат, інвестор застосовує норму доходу на вкладений капітал і порівнює її з вартістю позичених і залучених коштів. Таким чином, рівень витрат на фінансування інвестиційного проекту вимірю-

ється платою за використання коштів, тобто загальною нормою доходу, що очікується від інвестицій. Якщо ця норма доходу влаштовує інвесторів, то рішення про фінансування інвестицій буде позитивним [6].

Від джерела залучення капіталу залежить методика визначення його вартості. На цей час основними джерелами формування капіталу є банківські кредити, випущені підприємством облігації, акції та нерозподілений прибуток. За результатами проведеного аналізу особливостей різних джерел фінансування інвестиційних проектів пропонуємо розробити узагальнювальну матрицю показників для оцінювання ефективності залучення трьох найбільш типових способів фінансування інвестиційної діяльності підприємств: отримання кредиту, випуск акцій та облігацій, використовуючи методику багатовимірного порівняльного аналізу.

З метою кількісного оцінювання ефективності залучення різних джерел фінансування інвестиційних проектів нами розроблено методику. У табл. 1 наведено основні фактори порівняння (f_i) альтернативних варіантів (j), що будуть враховані в моделі, та загальна характеристика їх за кожним видом фінансування. Використання методики багатовимірного порівняльного аналізу, що заснована на методі відстаней, дає змогу враховувати не лише абсолютні величини кожного показника, а й ступені їх близькості (віддаленості) від еталонного показника. Координати порівнюваних способів фінансування за певними показниками потрібно виражати в частках відповідних координат показника-еталона, взятого за одиницю (табл. 1).

Таблиця 1

Загальна характеристика показників джерел фінансування

Фактори (f_i)	Джерела фінансування (j)		
	Кредити	Облігації	Акції
Витрати на отримання, % f_1	Сплачуються відсотки за страхування, одноразова комісія, юридичні послуги, як правило, близько 1% від суми кредиту [3]	Вищі, ніж за кредитом, на розмір держмита, оплати послуг аудитора, менеджера з розміщення й публікації в ЗМІ. Як правило, сумарні витрати становлять близько 1–2% від суми випуску [3]	Ступінь ризику цінного папера впливає на розмір витрат, тому витрати будуть більшими, ніж на розміщення облігацій, у середньому 6,17% від суми надходжень від їх продажу [5; 7]
Вартість, річний % f_2	Відсоткова ставка визначається банком, який може переглядати відсоткову ставку в період дії кредитного договору	Відсоткова ставка визначається ринком і, як правило, нижча за вартість обслуговування кредитів. Відсоткова ставка може бути зафіксована під час розміщення (фіксується купон) або може бути плаваючою. Підприємство, викуповуючи частину випуску облігацій, може знизити вартість обслуговування позики [3]	Дивіденди за простими акціями можуть виплачуватись тільки у тому разі, якщо акціонерне товариство за підсумками діяльності за рік отримало прибуток. За привілейованими акціями провадиться у розмірі, встановленому відповідно до умов їх випуску та зазначеному в акції
Сума f_3	Сума обмежена лімітом на одного позичальника, встановленого банком [3]	Сума обмежена 25% статутного капіталу АТ, потребами емітента та ринковим попитом. Як правило, від 10 до 100 млн грн за одну серію облігацій [3]	Частка привілейованих акцій не більше ніж 25% від загального обсягу статутного капіталу

Продовження табл. 1

Фактори (f_i)		Джерела фінансування (f_j)		
		Кредити	Облігації	Акції
Строк f_4		При інвестиційних проектах термін кредитування прив'язується до терміну окупності операції/проекту	Облігації можуть бути розміщені на будь-який строк. Як правило, від 1 до 3 років	Необмежений
Періодичність виплати відсотка (купона, дивіденду), раз на рік f_5		Як правило, щомісяця	Як правило, щокварталу	Один раз на рік
Ступінь важкості залучення (за 10-бальною шкалою) f_6		Залежить від валюти, в якій отримують кредит, та країни, де розташований банк	Складність випуску облігацій пов'язана з необхідністю оформлення значної кількості документів	–
Ризики	Коливання валютного курсу	Особливо значний вплив при кредитуванні в іноземній валюті	Значний вплив на фінансове становище компанії; для інвестора – вплив коливань на прибуток від інвестицій в облігації досягає 60%	Близько 30% доходів або збитків від вкладень інвесторів в іноземні акції зумовлені коливаннями валютних курсів
	Можливість часткової втрати самостійності	Під час отримання кредиту обговорюється переведення основних фінансових потоків до банку-кредитора. Прострочення виплати відсотків може призвести до втрати фінансової самостійності підприємства	Облігаційна позиція викликає можливість залежності від інвесторів (власників облігацій) до їх погашення. Якщо ж буде прострочено виплату відсотків або погашення облігацій, то держателі облігацій отримують права на вимогу до майна підприємства згідно зі встановленою законодавством чергою	Прості акції загрожують існуючим акціонерам зменшенням контролю над підприємством
	Зміна облікової ставки національного банку	Визначає процентну ставку комерційних банків, може призвести до підвищення річного банківського відсотка	Підвищення ставок центрального банку зумовлює зниження попиту на цінні папери і, відповідно, їх ринкової вартості	Підвищення ставок центрального банку зумовлює зниження попиту на цінні папери і, відповідно, їх ринкової вартості
	Інфляція	Рівень інфляції впливає на облікову ставку НБУ та ставки за позиками комерційних банків	У результаті знецінення вартості капіталу компанія може виявитися неспроможною	У результаті знецінення вартості капіталу неспроможність виплачувати дивіденди

Інтегральну рейтингову оцінку ефективності залучення кожного джерела фінансування $R_j \rightarrow \max$ можна записати у вигляді формули 1, що подана на основі методики багатовимірного порівняльного аналізу:

$$R_j = \sqrt{k_1} \cdot a_{1j}^2 + k_2 \cdot a_{2j}^2 + \dots k_j \cdot a_{ij}^2 \rightarrow \max, \quad (1)$$

де R_j – інтегральна оцінка j -го джерела фінансування;

i – кількість факторів оцінки;

j – кількість джерел фінансування, що порівнюються;

k_i – коефіцієнт порівняльної значущості i -го фактора;

a_{ij} – координати j -го джерела фінансування в n -мірному просторі.

Координати a_{ij} є величинами відносними, оскільки базою порівняння (еталоном) виступає найкраще значення показника. Умова $f_{ij} \rightarrow \max$ досягається при $i = \overline{3,5}$, за цими факторами визначається максимальний показник. Він береться за одиницю і визнається еталоном $f_{ij} \rightarrow \min$, при $i = \overline{1,2}$; $i = \overline{6,10}$, найменшому значенню фактора відповідає найбільше значення показника.

Далі формуємо матрицю стандартизованих коефіцієнтів (табл. 2), в першому випадку – при $f_{ij} \rightarrow \max$ – використовуємо формулу (2), в другому – $f_{ij} \rightarrow \max$ (3),

$$a_{ij} = \frac{f_{ij}}{\max f_{ij}}, \quad (2)$$

$$a_{ij} = \frac{\min f_{ij}}{f_{ij}}. \quad (3)$$

Усі елементи матриці підносяться до другого ступеня. Оскільки показники мають різну вагу, то отримані значення перемножуються на величину вагових коефіцієнтів (k_i), встановлених експертним шляхом. Зокрема, на особливу увагу заслуговує експертна оцінка ризиків. Оскільки всі фактори, окрім f_6 та факторів $f_7 - f_{10}$, мають кількісне значення, фактори ризику потребують встановлення експертної оцінки за 5-бальною шкалою, де значенню 5 відповідає найважчий ступінь залучення фінансових ресурсів за фактором f_6 та найбільший ризик – за факторами $f_7 - f_{10}$.

**Матриця стандартизованих коефіцієнтів
для визначення інтегральної рейтингової оцінки джерела фінансування**

Фактори (f_i)		Джерела фінансування (j)			Еталон (E)	Коефіцієнт значущості i -го фактора
		Кредити $j = 1$	Облігації $j = 2$	Акції $j = 3$		
Витрати на отримання, f_1		a_{11}	a_{12}	a_{13}	$E_{1j} = \{\min a_{1j}\}$	k_1
Вартість, f_2		a_{21}	a_{22}	a_{23}	$E_{2j} = \{\min a_{2j}\}$	k_2
Сума, f_3		a_{31}	a_{32}	a_{33}	$E_{3j} = \{\max a_{3j}\}$	k_3
Строк, f_4		a_{41}	a_{42}	a_{43}	$E_{4j} = \{\max a_{4j}\}$	k_4
Періодичність виплати відсотка (купона, дивіденду), f_5		a_{51}	a_{52}	a_{53}	$E_{5j} = \{\max a_{5j}\}$	k_5
Ступінь важкості залучення, f_6		a_{61}	a_{62}	a_{63}	$E_{6j} = \{\min a_{6j}\}$	k_6
Ризики	Коливання валютного курсу, f_7	a_{71}	a_{72}	a_{73}	$E_{7j} = \{\min a_{7j}\}$	k_7
	Можливість часткової втрати самостійності, f_8	a_{81}	a_{82}	a_{83}	$E_{8j} = \{\min a_{8j}\}$	k_8
	Зміна облікової ставки нац. банку f_9	a_{91}	a_{92}	a_{93}	$E_{9j} = \{\min a_{9j}\}$	k_9
	Інфляція f_{10}	$a_{10\ 1}$	$a_{10\ 2}$	$a_{10\ 3}$	$E_{10j} = \{\min a_{10j}\}$	k_{10}

Для кожного проекту значення факторів, що впливають на вибір джерела фінансування, залежить від багатьох чинників, зокрема: фінансового стану підприємства, цілей інвестиційного проекту, терміну окупності проекту тощо. Пропонуємо розглянути практичне застосування цього підходу на основі усереднених значень за кожним фактором для визначення ефективності залучення капіталу за допомогою випуску облігацій, отримання кредиту іноземного і вітчизняного банку. Відзначимо, що найбільшу складність для багатьох підприємств становить процедура підготовки документів, необхідних для державної реєстрації випуску облігацій, оскільки перелік цих документів досить великий. Однак значна частина інформації, яку надає емітент облігацій, є довідковою інформацією, її підготовка не вимагає спеціальних знань і зусиль, пакет документів для реєстрації може бути підготовлений за 5–7 днів, хоча найбільш типовим є термін до двох тижнів [3]. Водночас для

отримання кредиту підприємство та проект, що фінансується, має відповідати ряду критеріїв [2]. Найбільш вимогливі критерії до підприємства встановлюють іноземні банки. Зокрема, значний вплив на репутацію підприємства справляє становище країни, тому від цього фактора певною мірою залежать річні відсоткові ставки за кредит. У розглянутому прикладі залучення коштів іноземного банку через вітчизняний середній річний відсоток за кредит становить 12%, за такими ж умовами DZ Bank (Німеччина) співпрацює з іншими країнами, де річні ставки в середньому становлять 1,23% (Японія), 1,7% (Швейцарія), 1,78% (Данія), 3,51% Швеція [8]. Таким чином, встановлено, що найефективніше в цьому випадку залучати кошти за рахунок кредиту іноземного банку, оскільки загальна рейтингова оцінка цього варіанта фінансування становить максимальне значення серед інших альтернатив – 0,58 (табл. 3).

Таблиця 3

Результати оцінювання ефективності залучення альтернативних джерел капіталу

Рейтингова оцінка	Кредити				Облігації
	Іноземного банку, євро	Іноземний кредит через вітчизняний банк, євро	Вітчизняного банку в іноземній валюті, дол. США	Вітчизняного банку в національній валюті, грн	
R_j	0,58	0,25	0,58	0,36	0,24

Таким чином, узагальнивши обрахунки та аргументи, зазначені у цій статті, підкреслимо переваги запропонованої моделі: враховується ступінь близькості всіх альтернативних джерел до показника еталона, а також дає змогу ранжувати ступінь ефективності джерел залучення капіталу для фінансування проекту; базується на комплексному багатофакторному аналізі, що дає змогу врахувати численний ряд факторів, які впливають на ефективність джерела фінансування, а також ступінь їх ризиковості;

підприємство має можливість обирати декілька найбільш ефективних за рангом джерел, таким чином диверсифікуючи ризики.

IV. Висновки

У результаті проведеного дослідження визначено, що найбільш типовими способами фінансування інвестиційної діяльності є: отримання кредиту, випуск акцій та облігацій. На основі аналізу причинно-наслідкових зв'язків виділено та структуровано якісні та кількісні фактори, які впливають на вартість джерела фінансування ін-

вестиційного проекту: витрати на отримання, вартість обслуговування, максимально можлива сума та легкість залучення, термін, періодичність виплати відсотків та можливі ризики.

Запропоновано модель визначення ефективності джерела фінансування, яка базується на використанні багатовимірного порівняльного аналізу та дає можливість не лише кількісно оцінити, а й ранжувати отримані результати, що дає змогу оптимально сформувати портфель інвестицій, диверсифікуючи пов'язані з ним ризики. Апробація запропонованого підходу підтвердила доцільність його застосування при виборі оптимального джерела фінансування.

Список використаної літератури

1. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А.П. Дука. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
2. Загальні вимоги “Укрексімбанк” щодо кредитування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт АТ “Укрексімбанк”. – Режим доступу: <http://eximb.com/ukr/corporate/loans/packdoc>.
3. Пам'ятка емітенту корпоративних облігацій [Електронний ресурс] / Офіційний сайт АКБ “Укрсоцбанк”. – Режим доступу: http://www.ukrsotsbank.com/business/securities_issue/emitents/rules.
4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
5. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : підручник / В.М. Суторміна ; Київськ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
6. Череп А.В. Інвестознавство : навч. посіб. / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
7. Alan C. Shapiro Modern Corporate Finance / Alan C. Shapiro, Sheldon D. Balbirer. – 1999. – P. 406.
8. Buyer's credit [Електронний ресурс] / DZ Bank official web-site. – Режим доступу: http://www.dzbank.com/page_standard.php?id=773.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

Скоробогатова Н.Е. Влияние альтернативных источников финансирования на стоимость проекта

В статье проанализированы преимущества и недостатки альтернативных источников финансирования инвестиционных проектов. Выделены основные проблемы возникающие при поиске источников финансирования проекта. Предложена модель комплексной оценки инвестиционного проекта, учитывающая стоимость привлечения возможных источников финансирования.

Ключевые слова: инвестиции, стоимость проекта, источники финансирования, модель, оценка проекта.

Skorobogatova N. Influence of alternative sourcings is on the cost of project

Advantages and lacks of alternative sourcings of investment projects are analysed in the article. Basic problems with that an investor meets at the search of sourcings of project are distinguished. The model of complex estimation of investment project, that takes into account the cost of bringing in of possible sourcings, is offered.

Key words: investments, cost of project, sourcing, model, estimation of project.

ФОРМУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розглянуто становлення та розвиток фермерського сектору. Здійснено групування фермерських господарств за розміром земельної площі. Досліджено структуру сільськогосподарських угідь та проблеми забезпечення фермерських господарств земельними ділянками. Обґрунтовано шляхи подальшої трансформації фермерства.

Ключові слова: фермерське господарство, фермерське землекористування, земельна площа, структура сільгоспугідь, власність на землю, оренда земельних ділянок.

І. Вступ

Земельна реформа, що проводиться в Україні, зумовлює розвиток різних форм власності, різноманіття землекористувань і землеволодінь. Поряд з державними та колективними сільгосппідприємствами створюються об'єднання орендних колективів, спілки кооперативів, акціонерні товариства, фермерські господарства та їхні асоціації.

Переваги фермерського господарства полягають у високій матеріальній заінтересованості його працівників у кінцевих результатах роботи, поліпшенні якості продукції, порівняно простій організації виробництва, невеликих витратах праці й засобів виробництва. Необхідно враховувати й моральний чинник. Адже у фермерському господарстві розкривається творчий потенціал селянина, що поєднує в одній особі як працівника-виконавця, так і підприємця, управлінця. З розвитком фермерства в сільському господарстві формується новий уклад, що являє собою систему індивідуального ведення господарства зі своїм самоврядуванням, організацією виробництва та збуту продукції, вільним вибором роду діяльності й способу життя.

На сучасному етапі розвитку сільського господарства створення і функціонування фермерських господарств пов'язане з певними труднощами. Вони викликані великими капітальними витратами на облаштування ферм, недостатнім матеріально-технічними забезпеченням, відсутністю належної виробничої та соціальної інфраструктури (постачання, збут продукції, культурно-побутове й сервісне обслуговування), зниженням соціальної захищеності селян. Принципово важливе значення мають також такі проблеми, як визначення розмірів земельних наділів, оптимальної структури виробництва фермерських господарств, прогнозування вро-

жайності, правильна організація території, облаштування ферм, розміщення елементів виробничої та соціальної інфраструктури.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити проблеми формування фермерського землекористування та землеволодіння в Запорізькій області.

III. Результати

Фермерські господарства в Запорізькій області почали створюватись у 1991 р. Для цього із земель запасу було виділено 209 тис. га, або 9% площі сільськогосподарських угідь.

Масове становлення фермерства розпочалося у 1992 р. і найбільш бурхливо проходило в 1993–1995 рр. У цей час фермерський сектор поповнився понад 1,5 тис. господарств і на кінець 1995 р. становив 1695 одиниць, а площа сільгоспугідь у їхньому користуванні становила 53,8 тис. га, з яких 50,5 тис. га – рілля [1].

За період 1996–2006 рр. кількість фермерських господарств у області зросла на 1054 одиниці, або на 61,7%. У 2006–2010 рр. відбулося скорочення їх кількості в області на 22 одиниці, хоча загальна площа земель, які перебувають у їхньому користуванні, зросла на 21,4 тис. га. Найбільше зростання площі фермерського землеволодіння та землекористування відбулося у Вільнянському, Кам'янсько-Дніпровському, Чернігівському, Якимівському районах. У чотирьох районах області – Василівському, Оріхівському, Розівському, Токмацькому – за останні п'ять років площі фермерських земель скоротилися (табл. 1).

За розмірами фермерські господарства можна поділити на три групи:

1) дрібноземельні формування площею до 10 га землі. Вони характеризуються низькою технічною оснащеністю, працює в таких господарствах переважно один працівник;

2) середньоземельні господарства (розмір земельного наділу – 11–50 га). Це сімейні фермерські господарства, які мають

власну техніку та здійснюють сезонний найм робочої сили;

3) великоземельні господарства (понад 50 га). Тут непогане забезпечення технікою, практикується постійне використання най-

маних працівників та оренди землі, в тому числі земельних часток (паїв) колишніх членів колективних (кооперативних, акціонерних) сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 1

**Кількість та площа фермерських господарств
в адміністративно-територіальних утвореннях Запорізької області у 2006 та 2010 р.**

Адміністративний- район, місто	Рік			
	2006		2010	
	Кількість, од.	Площа, тис. га	Кількість, од.	Площа, тис. га
Бердянський	99	10,440	105	12,495
Василівський	198	19,728	125	15,198
Великобілозерський	65	3,206	65	3,206
Веселівський	195	22,689	211	22,765
Вільнянський	172	20,888	182	27,105
Гуляйпільський	50	3,718	87	5,515
Запорізький	159	13,819	160	14,251
Кам'яно-Дніпровський	93	12,788	90	16,157
Куйбишевський	104	14,350	105	15,810
Мелітопольський	116	13,407	118	13,648
Михайлівський	124	8,133	92	10,452
Новомиколаївський	103	10,400	106	10,853
Оріхівський	204	32,178	211	32,071
Пологівський	141	12,047	116	12,080
Приазовський	363	20,680	366	20,703
Приморський	42	10,221	45	11,574
Розівський	58	5,140	58	5,128
Токмацький	186	12,681	184	12,346
Чернігівський	134	18,162	139	22,204
Якимівський	141	15,694	160	18,246
м. Бердянськ	—	—	—	—
м. Запоріжжя	—	—	1	0,00008
м. Мелітополь	—	—	—	—
м. Токмак	2	0,033	2	0,032
м. Энергодар	—	—	—	—
По області	2749	280,404	2727	301,839

Примітка. Складено за даними Головного управління Держкомзему в Запорізькій області.

Результати групування фермерських господарств Запорізької області за розміром земельної площі свідчать, що найбільша кількість – 868 одиниць, або 38% – знаходиться в групі 20–50 га. Фермерських господарств площею більше ніж 10 га налічується 254 (11%), а площею, що перевищує 50 га, – 778 (34%). Близько 1% обстежених фер-

мерських господарств мають до 3 га сільськогосподарських угідь кожне, а 7,7% не мають таких угідь взагалі (табл. 2). У користуванні цих фермерських господарств знаходяться землі житлової забудови, землі лісового та водного фонду, природоохоронного та історико-культурного призначення.

Таблиця 2

**Групування фермерських господарств Запорізької області
за розміром земельних площ станом на 01.01.2011 р.**

Площа землі на одне господарство, га	Кількість гос- дарств, що мають землю, од.	Частка в загальній кількості гос- дарств, %	Загальна площа с.-г. угідь, га	Частка в загальній площі с.-г. угідь, %	Середній розмір с.-г. угідь одного господарст- ва, га
До 3	19	0,8	38,0	0,0	2
3,1–5	32	1,4	134,0	0,0	4
5,1–10	203	8,9	1585,0	0,5	8
10,1–20	207	9,1	3279,0	1,0	16
20,1–50	868	38,0	33593,0	9,9	39
50,1–100	251	11,0	18553,0	5,5	74
100,1–500	375	16,4	86981,0	25,7	232
Понад 500	152	6,7	194421,0	57,4	1279
не мають площ сільгоспугідь	176	7,7	-	-	-
Усього	2283	100,0	338584,0	100,0	148

Примітка. Складено за даними [1].

Станом на 01.01.2011 р. у Запорізькій області було зареєстровано 2,7 тис. фермерських господарств, у розпорядженні яких знаходилося 301,8 тис. га землі. На одне господарство в середньому припадало 148,3 га сільськогосподарських угідь і 145,0 га орних земель.

Різноманітність і неоднорідність фермерських господарств можна розглядати як аргумент щодо їхньої пристосованості до економічних та природних умов. По території області середній розмір фермерського гос-

подарства помітно відрізняється, аналогічно тому, як це характерно і для інших видів сільськогосподарських підприємств. Найбільші середні розміри ферм зосереджені у Вільнянському, Кам'янсько-Дніпровському, Приморському районах – від 210 до 300 га сільгоспугідь. У користуванні фермерів Великобілозерського, Запорізького, Мелітопольського, Розівського районів перебуває в середньому від 70 до 100 га сільськогосподарських угідь (табл. 3).

Таблиця 3

**Середні розміри фермерських господарств Запорізької області
у 1996–2011 рр., га (на початок року)**

Адміністративний район	Рік							
	1996		2001		2006		2011	
	с.-г. угіддя	з них рілля	с.-г. угіддя	з них рілля	с.-г. угіддя	з них рілля	с.-г. угіддя	з них рілля
Бердянський	37,0	35,5	80,2	79,4	128,5	126,7	137,7	134,9
Василівський	29,7	27,2	105,7	92,8	163,5	155,1	169,0	164,2
Великобілозерський	44,4	39,8	35,6	35,3	48,6	48,6	71,5	71,5
Веселівський	32,8	31,0	46,1	44,6	112,9	112,5	153,5	151,8
Вільнянський	20,3	18,6	84,2	83,4	174,3	171,7	212,8	211,3
Гуляйпільський	41,6	39,4	79,7	73,5	91,5	83,4	123,7	111,5
Запорізький	23,2	21,9	68,3	66,5	93,8	90,5	97,0	93,5
Кам'янсько-Дніпровський	43,1	42,7	121,8	121,2	136,0	135,2	293,7	293,1
Куйбишевський	30,9	29,1	105,2	104,0	136,3	127,4	150,9	141,6
Мелітопольський	21,2	18,1	53,4	49,3	78,5	75,5	99,6	95,6
Михайлівський	22,2	22,1	49,1	48,6	115,1	113,6	187,8	184,5
Новомиkolaївський	34,0	33,6	74,9	73,7	115,2	113,8	176,0	172,5
Оріхівський	39,8	38,6	130,8	128,1	147,7	142,1	142,2	141,4
Пологівський	24,9	23,3	47,9	27,2	88,0	64,4	108,6	86,5
Приазовський	30,4	26,6	38,1	33,1	86,5	86,0	114,5	114,3
Приморський	17,0	15,3	106,0	103,8	209,3	205,2	269,1	264,1
Розівський	47,8	47,8	71,9	66,3	92,8	91,9	91,5	91,1
Токмацький	44,3	42,0	56,1	54,4	74,9	72,8	125,7	123,6
Чернігівський	32,4	31,6	137,6	131,0	130,1	130,1	165,5	165,5
Якимівський	28,0	22,4	157,0	154,4	125,6	125,2	155,3	154,8
По області	31,8	29,8	78,6	75,4	115,1	111,3	148,3	145,0

Примітка. Складено за даними [1; 2].

Темпи зростання середніх розмірів фермерських господарств Запорізької області уповільнюються. Так, якщо у 1996–2001 рр. вони становили 247%, у 2001–2006 рр. – 146%, то вже у 2006–2011 рр. – лише 129%.

Зростання середнього розміру сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах є важливим показником їхнього розвитку з огляду на те, що в сільському господарстві розмір землеволодіння та землекористування є основою концентрації виробництва.

Відомо, що прибутковість виробництва значною мірою залежить від розмірів земельної площі, яка припадає на одне фермерське господарство. Ця тенденція властива і Запорізькій області. Найбільш високим рівнем рентабельності (41%) характеризуються фермерські господарства із середнім розміром сільськогосподарських угідь понад 1000 га. Тоді як, наприклад, рівень рентабельності фермерських господарств, які мають у користуванні 20–50 га сільськогосподарських угідь, становить лише 20%. Є винятком господарства з площею сільськогос-

подарських угідь до 3 га. У них показник чистого прибутку у розрахунку на 1 га становить 7,7 тис. грн, що у два рази вище, ніж аналогічний показник фермерських господарств з розміром землекористування понад 500 га. Пояснити це можна тим, що земельні ділянки у цих господарствах повністю перебувають у приватній власності, що змінює ставлення суб'єктів господарювання до інтенсивності та ефективності їхнього використання. Певну роль також відіграє і набір сільськогосподарських культур, які вирощуються в невеликих за площею господарствах. В основному це високопродуктивні овочеві та баштанні культури.

Порівняно з агроформуваннями суспільного сектору, фермери мають більшу частку ріллі у структурі земельних угідь. Розораність фермерських земель у Запорізькій області впродовж останніх десяти років коливається в межах 93–94%. Решта земель зайняті сіножатями, пасовищами, плодово-ягідними насадженнями; господарськими будівлями, дворами, шляхами і прогонами; лісами та іншими лісовкритими площами, іншими об'єктами.

Високий рівень розораності земельних наділів фермерських господарств поки що не створює серйозної екологічної загрози для ґрунтів і водних джерел з огляду на їхню невелику вагу в загальній площі земель. До того ж вони розташовані серед земель суспільного сектору, частка ріллі в якому останнім часом постійно скорочується. Проте, якщо в майбутньому площа фермерського землекористування істотно розшириться, а частка земель в обробітку залишиться на тому самому високому рівні, то це може спричинити активізацію ерозійних процесів на ґрунтах.

Основою аграрного виробництва будь-якого укладу є земля. Визначальна роль землі у сільському господарстві залежить не тільки і навіть не стільки від її якості та способу господарювання, скільки від того, хто нею володіє і несе перед суспільством особисту відповідальність за її раціональне й ефективне використання.

У світі найбільшого поширення набула приватна власність на землю. З точки зору раціонального її використання, збереження і примноження родючості ґрунту, більший ефект приватна власність дає тоді, коли власник земельної ділянки сам веде на ній господарство. Завдяки цьому в більшості західних країн основна маса фермерів є власниками землі, а деякі з них орендують землю частково.

Фермери Запорізької області станом на 01.01.2011 р. були переважно землекористувачами: із загальної площі обстежених у них земель (301,8 тис. га) лише 23,1 тис. га (7,6%) були у приватній власності.

Суттєвою перешкодою на шляху створення фермерських господарств є проблеми виділення земель. Найбільш реальним неконфліктним джерелом виділення землі для ведення фермерських господарств є землі запасу та резервного фонду населених пунктів, які не надані у власність або користування. Ці землі перебувають у державній власності і надаються фермерським господарствам у постійне користування. На початок 2011 р. у фермерів області було зосереджено 53,3 тис. га таких земель, що

становило 17,7% від їхньої загальної земельної площі.

Ще одним джерелом земельних ресурсів, які виділяються фермерам, є землі лісового та водного фонду. Згідно із земельним законодавством, вони можуть надаватися в тимчасове користування і мають другорядне значення для розвитку фермерства.

Паювання землі колективних та інших недержавних сільськогосподарських підприємств, надання паям статусу приватної власності з правом вільного розпорядження ними їх власниками урізноманітнює способи розширення земельних ділянок фермерських господарств. Одержані у приватну власність земельні частки (паї) частіше надаються в оренду вже діючим фермерам, ніж використовуються для створення нових господарств. На початок 2011 р. земельні ділянки орендували 1063 фермери, площа орендованих земель становила 225,6 тис. га (74,8% від загальної площі земель фермерського сектора).

У фермерському секторі Запорізької області більшого поширення набула довгострокова оренда земельних ділянок: у довгостроковій оренді (від 5 до 50 років) перебуває 143,7 тис. га, у короткостроковій оренді (від 1 до 5 років) – 81,9 тис. га (табл. 4).

Усі землі перебувають у довгостроковій оренді у фермерів Бердянського, Василівського, Веселівського, Вільнянського, Запорізького, Чернігівського районів, м. Запоріжжя та м. Токмак; у Новомиkolaївському районі фермери орендують усю землю на строк до п'яти років. Порівняно з 2007 р. площі орендованих земель довгострокового користування скоротилися у Василівському та Розівському районах, тоді як в інших – збільшилися або лишилися без змін.

У довгостроковій оренді землі більшу зацікавленість має орендатор. Пов'язано це, наприклад, з тим, що при довгостроковій оренді порівняно легше можна скласти схему сівозміни. Іншим аргументом на користь довгострокової оренди є те, що фермер, крім мінеральних добрив, може вносити й органічні добрива, які діють протягом 5–6 років.

Таблиця 4

**Оренда земельних ділянок фермерськими господарствами
Запорізької області у 2006 та 2010 р., га**

Адміністративний район, місто	Рік			
	2006		2010	
	довгострокове користування	короткострокове користування	довгострокове користування	короткострокове користування
Бердянський	7148,09	–	9305,31	–
Василівський	14706,12	–	11138,12	–
Великобілозерський	202,99	865,20	202,99	865,20
Веселівський	16993,42	–	17760,84	–
Вільнянський	16817,22	922,51	23782,77	–
Гуляйпільський	111,60	1510,61	139,01	3478,62
Запорізький	10623,88	–	107,62	–
Кам'янсько-Дніпровський	–	9003,69	242,57	12130,24
Куйбишевський	6467,28	3777,22	7329,27	4840,11

Адміністративний район, місто	Рік			
	2006		2010	
	довгострокове користування	короткострокове користування	довгострокове користування	короткострокове користування
Мелітопольський	10749,82	584,66	11229,87	340,65
Михайлівський	5117,92	690,97	8133,91	106,88
Новомиkolaївський	—	7882,03	—	8345,35
Оріхівський	62,55	25042,36	62,55	25002,03
Пологівський	7661,20	1470,42	8261,49	1455,05
Приазовський	10354,72	1361,58	10354,72	1361,58
Приморський	1643,09	7399,88	3518,81	6986,72
Розівський	2516,22	507,32	2508,87	507,32
Токмацький	—	3454,00	—	3199,00
Чернігівський	13946,00	—	18369,00	—
Якимівський	543,15	102,43	612,32	13277,42
м. Запоріжжя	—	—	0,0759	—
м. Токмак	32,00	—	32,00	—
По області	125697,26	74716,07	143746,79	81896,17

Примітка. За даними Головного управління Держкомзему в Запорізькій області.

IV. Висновки

У розвитку фермерського сектору Запорізької області простежуються дві протилежні тенденції. З одного боку, відбувається укрупнення фермерських господарств шляхом об'єднання кількох розташованих по сусідству в одне; з іншого – припинення діяльності малих ферм. Такі процеси зумовлені, передусім, високими цінами на паливно-мастильні матеріали, техніку, будівельну та іншу промислову продукцію для села; недостатніми пільгами в кредитуванні фермерських господарств; труднощами збуту готової продукції тощо. У цих умовах об'єднання фермерських господарств та створення порівняно великих за площею землекористування ферм, зростання в останніх рівня концентрації матеріальних і фінансових ресурсів є необхідною умовою виживання, а

припинення діяльності малих ферм – наслідок їхньої неконкурентоспроможності.

У майбутньому будуть виживати ті фермери, які об'єднуються у спілки, асоціації тощо. Сконцентрувавши техніку, матеріальні засоби, фінансові ресурси в одних руках, вони зможуть переборювати певні труднощі та створювати фундамент для здійснення господарської діяльності на перспективу.

Список використаної літератури

1. Фермерські господарства Запорізької області у 2010 р. : статистичний збірник. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2011. – 78 с.
2. Фермерські господарства Запорізької області у 2005 р. : статистичний збірник. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2006. – 66 с.

Стаття надійшла до редакції 06.05.2012 р.

Мордвинова И.А. Формирование фермерского землепользования в Запорожской области

Рассмотрены становление и развитие фермерского сектора. Осуществлено группирование фермерских хозяйств по размеру земельной площади. Исследованы структура сельскохозяйственных угодий и проблемы обеспечения фермерских хозяйств земельными участками. Обоснованы пути дальнейшей трансформации фермерства.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, фермерское землепользование, земельная площадь, структура сельскохозяйственных угодий, собственность на землю, аренда земельных участков.

Mordvinova I. Formation of farm land in Zaporizhzhia region

The formation and development of the farming sector is considered. The grouping of farms by size of land area is made. The structure of agricultural land and problems of farmland is studied. The ways of further transformation of farming are substantiated.

Key words: farm, farm land, land area, agricultural structure, ownership, lease of land.

УДК 330.354

М.Г. Пивоваровкандидат технічних наук, доцент
Класичний приватний університет**КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ
КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ОЗНАК МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ КРАЇНИ**

У статті наведено результати дослідження вітчизняної та зарубіжної теорії і практики критеріїв оцінювання суб'єктів малого підприємництва та розроблено концептуальну модель кількісного оцінювання розвитку системи малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: малий бізнес, результати теорії і практики, суб'єкти малого підприємництва, система оподаткування, концептуальна модель, система малого бізнесу в Україні.

I. Вступ

У світовій та вітчизняній економічній науці не встановлено єдиного визначення малого підприємництва (МП) як сектору економіки і не існує універсальної міжнародної системи критеріїв визначення його суб'єктів, що пов'язано зі значною різноманітністю та неоднорідністю економічних суб'єктів, які мають ті чи інші риси, характерні для суб'єкта малого підприємництва. Створення оптимальної системи кількісних критеріїв визначення суб'єкта малого підприємництва має важливе значення в процесі виділення кола об'єктів для спеціальних режимів державної підтримки та регулювання [1].

II. Постановка завдання

Для стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва України використовують спрощену систему оподаткування, яка дає змогу стимулювати цей бізнес [2]. У зв'язку з цим треба визначитися щодо кількісних ознак малих підприємств, які повинні стати базовими для системи державного регулювання їх підприємницької діяльності.

Тому метою статті є аналіз сучасного стану ознак малих підприємств країни і розробка концепції його вдосконалення.

III. Результати

Специфіка виробничої діяльності малого підприємства не вимагає використання складних форм організації праці, що спрощує процедуру вивчення здібностей найманих працівників та їх реалізацію. Малий бізнес – це підприємницька діяльність, яка здійснюється суб'єктами малого підприємництва національної економіки за певних чинних у країні законів та умов. Малому бізнесу властиві як переваги, так і недоліки [3, с. 11]. До переваг належать:

- можливість гнучких і оперативних рішень з метою реагування на зміну кон'юнктури ринку. Маневреність у ділових операціях;

- простота структури й оперативність поточних управлінських рішень та впливу на структурні підрозділи. Відмова від бюрократії та канцелярії;
- малий штат і поєднання в одній особі кількох професій (економіст – бухгалтер касир; секретар – діловод – кур'єр);
- гарний психологічний клімат; співробітники являють собою дружну згуртовану команду. В апараті панують взаємодопомога, взаємовиручка, доброзичливість і висока дисципліна;
- низькі адміністративно-управлінські витрати;
- підвищена увага до кожного споживача, клієнта, замовника. Висока культура обслуговування клієнтів. Відповідальне ставлення до якості продукції, робіт, послуг;
- швидка адаптація до місцевих умов і звичаїв з урахуванням територіальних, географічних, національних, соціально-демографічних чинників;
- шанси на матеріальну винагороду (у разі успіху майже одночасне отримання заробітної плати, премій і дивідендів від бізнесу);
- збереження підприємницького духу, загострене почуття нововведень, удосконалень, пошуку і фантазій, "мозкових штурмів". Крім усього цього, малі фірми, як правило, не потребують значних територій, комунікацій та під'їзних шляхів.

Водночас суб'єктам малого підприємництва властиві й певні недоліки, серед яких необхідно виділити найбільш істотні:

- вищий рівень ризику, тому високий рівень нестійкості на ринку;
- високе податкове та регуляторне навантаження;
- залежність від великих компаній;
- недоліки в управлінні бізнесом;
- низька компетентність керівників;
- підвищена чутливість до змін умов господарювання;

- труднощі в залученні додаткових фінансових коштів і отриманні кредитів;
- невпевненість і обережність господарюючих партнерів при укладанні договорів (контрактів).

Звичайно, недоліки та невдачі діяльності суб'єктів малого бізнесу зумовлюються як внутрішніми, так і зовнішніми причинами, умовами функціонування малих підприємств. Як свідчить досвід, більшість невдач малих фірм пов'язана з менеджерською недосвідченістю або професійною некомпетентністю власників малих підприємств.

У світовій та вітчизняній економічній науці не встановлено єдиного визначення малого підприємництва як сектору економіки й не існує універсальної міжнародної системи критеріїв визначення його суб'єктів, що пов'язано зі значною різноманітністю та неоднорідністю економічних суб'єктів, які мають ті чи інші риси, характерні для суб'єкта малого підприємництва. Створення оптимальної системи кількісних критеріїв визначення суб'єкта малого підприємництва має важливе значення в процесі виділення кола об'єктів для спеціальних режимів державної підтримки та регулювання.

В Україні наявна суперечлива система кількісних критеріїв визначення суб'єктів малого підприємництва, яка потребує вдосконалення і конкретизації. Із цією метою необхідно вжити таких заходів: по-перше, проаналізувати кількісні та якісні ознаки малих підприємств у зарубіжній і вітчизняній теорії та практиці, по-друге, запропонувати найбільш оптимальний варіант вирішення цієї проблеми для України.

Заради розвитку методології створення підприємств малого бізнесу в Україні слід використовувати світовий і вітчизняний досвід встановлення критеріїв малих підприємств.

Термін “критерій” (від грец. – criterion) – засіб для дослідження, міркування. На думку авторів праці [4, с. 276], критерій – це ознака, на основі якої оцінюють діяльність або визначають параметри на перспективу. На наш погляд, більш точно критерій можна визначити як основну ознаку, що дає нам змогу виявити достовірні дані щодо будь-якого об'єкта. Він має виразити глибинну сутність, кількісну, якісну сторону функціонування підприємства, принципи і підходи до його аналізу й управління ним.

Однак використання лише кількісних критеріїв для віднесення підприємств до суб'єктів малого підприємництва є недостатнім. Практика засвідчує, що при невеликій кількості зайнятих на підприємстві його обороти можуть сягати десятків мільйонів гривень. Це вже далеко не малий бізнес, який має право за формальними критеріями на передбачені законодавством пільги.

Кількісний підхід до визначення МП недостатній ще й через такі обставини:

1. Об'єктивні умови підприємницької діяльності в різних галузях економіки незіставні, що вимагає коректування поняття малого підприємництва для кожної конкретної країни та галузі.

2. У різних країнах відрізняють мале підприємство за методикою розрахунку таких кількісних критеріїв, як обсяги продажу, оборотність, вартість активів тощо.

Під час встановлення кількісних критеріїв МП для визначення розмірів цього сектору в Україні потрібно додатково враховувати ще й такі обставини:

- офіційна статистика не дає групувань українських підприємств за кількістю працівників. У зв'язку з цим порівняння структури малого бізнесу України з розвинутими країнами Європи за критеріями кількості неможливе;
- українська державна статистика не дає групувань МП за організаційно-правовою формою;
- у національній статистиці є парадокс: кооперативи, які за критеріями кількості працівників у більшості випадків належать до МП, аналізуються окремо і не включаються до категорії “малі підприємства”. Це означає, що в Україні суб'єктами малого бізнесу є не тільки МП, а також кооперативи та підприємці-індивіди. Робимо висновок: щоб визначити розміри сектору малого бізнесу в Україні, треба брати до уваги кількість малих підприємств, кооперативів та підприємців-індивідів;
- українська статистика малого бізнесу часто змінюється, уточнюється методологія розрахунків. У зв'язку з цим під час аналізу сектору малого бізнесу в динаміці виникає проблема порівнюваності даних.

Кількісні критерії необхідно доповнювати якісними. Такий підхід дає змогу розглядати мале підприємство не як зменшений різновид великої компанії, а як організацію, функціонування якої відрізняється від життєдіяльності великого підприємства за такими ознаками: високий рівень сприйняття технічних, організаційних, управлінських нововведень, а також вимушених постійних змін, необхідної послідовної адаптації до змін зовнішнього середовища та відповідних внутрішніх змін.

Якісні критерії розкривають загальні риси, притаманні малим підприємствам як особливому сектору ринкової економіки. До загальних рис належать такі: організаційна простота, здатність до швидкої перебудови на випуск новоствореної продукції, безпосередня робота на ринок, швидке адаптування до місцевих умов господарювання, знач-

на незалежність дій малого підприємництва, гнучкість та оперативність у прийнятті та виконанні рішень, відносно невеликі витрати, особливо на управління, велика можливість для індивідів реалізовувати свої ідеї, виявляти свої здібності, відносно вища оборотність власного капіталу.

Додатково треба виділяти такі якісні критерії малого підприємництва, як правова незалежність, єдність права власності та безпосереднього управління фірмою, безпосередній характер відносин між господарем і працівником, повна відповідальність за результати господарювання, невеликий ринок збуту, сімейне відання справою тощо [5, с. 88–89].

Першим важливим якісним критерієм сектору малих товарних підприємств є орієнтація на ринок при виробництві товарів, послуг, тобто орієнтація на конкретні замовлення споживачів.

Другим якісним критерієм є порівняно обмежені ресурси та пріоритетне використання нецентралізованих джерел фінансування, що практично не дає змоги виходити за рамки основної діяльності.

Третім якісним критерієм можна назвати високу організаційно-функціональну гнучкість і мобільність підприємств. У рамках сектору малих підприємств необхідно ліквідувати перешкоди для переміщення матеріальних, фінансових ресурсів і робочої сили. Малі підприємства повинні стати важливим каналом швидкого переливання ресурсів з галузі в галузь.

Четвертим якісним критерієм МП є простота їх організації. Характерною рисою такої організації має бути гнучкість, можливість швидкої перебудови діяльності підприємства.

П'ятим якісним критерієм МП є несистематичність менеджменту. Необхідно, щоб усі працівники розуміли співвідношення структури витрат і доходів, з чим пов'язана ефективність використання фінансових і матеріальних ресурсів. Важливо, щоб кожний працівник МП усвідомлював можливості зменшення витрат, підвищення доходу, покращення якості роботи працівників. Для цього потрібно розробляти та постійно доводити до відома всіх працівників оперативні відомості щодо аналізу господарської діяльності підприємства.

Шостим якісним критерієм є концентрація власності управління у засновників підприємства або родичів (функції власності та управління, як правило, нероздільні).

Сьомим якісним критерієм є робота на обмежених ринках. Суб'єкти малого підприємництва краще знають рівень попиту на місцевих (локальних) ринках, часто товари виробляють на замовлення конкретних спо-

живачів, які дають кошти для існування великої кількості людей.

Восьмим якісним критерієм є вразливість до несприятливих змін у макрофірмах, що часто спонукає дрібних власників до припинення підприємницької діяльності (динаміка створення та ліквідації малих підприємств значно активніша, ніж аналогічні процеси на великих підприємствах) або виходу в тіньовий сектор, фактично не контрольований державою, але тісно пов'язаний з кримінальними структурами [5, с. 90]. Названі вище критерії дають можливість визначити модель ринкової поведінки МП та узагальнити відмінності їх поведінки від ринкової діяльності великих підприємств.

Встановлено, що потреба у визначенні критеріїв для зарахування підприємств до малих форм господарювання зумовлена необхідністю систематичних спостережень за розвитком малого бізнесу і малого підприємництва та прийняттям відповідних рішень щодо політики державної підтримки цих суб'єктів ринкових відносин.

Як свідчить вітчизняна та світова практика, основним критерієм, на підставі якого підприємства різних організаційно-правових форм зараховуються до сфери малого бізнесу, є середньооблікова кількість працівників, зайнятих у звітному періоді на підприємстві, та обсяг річного обороту коштів або обсяг реалізованої продукції.

Тому нами було досліджено кількісні ознаки малих підприємств у країнах світу (табл. 1) з розвинутою, перехідною та постіндустріальною економікою, які свідчать [6, с. 23; 7, с. 33; 8, с. 88–89; 9, с. 20; 10, с. 15; 11, с. 205–206; 12, с. 380; 13, с. 76; 14, с. 77]:

1) основними критеріями, на підставі яких підприємства різних організаційно-правових форм зараховуються до сфери малого, середнього, великого бізнесу, є середньооблікова кількість працівників, зайнятих у звітному періоді на підприємстві, та обсяг річного обороту коштів або обсяг реалізованої продукції за цей самий період;

2) щодо малих підприємств, то їх кількість перебуває в межах до 50 осіб, обсяг річного обороту коштів/або обсяг реалізованої продукції коливається від 1 до 7 млн грн (за винятком України, де для умов спрощеної системи оподаткування використовується межа до 1 млн грн);

3) у деяких країнах на законодавчому рівні в системі малого бізнесу працюють мікропідприємства з кількістю працівників до 10 осіб, обсягом річного обороту коштів або обсягу реалізованої продукції до 20 млн дол. США, на жаль, в Україні зараз такі підприємства відсутні.

Особливості формування малих підприємств залежно від кількісних ознак знайшли

своє відображення в наукових працях інших фахівців з розвитку малого бізнесу [15, с. 71; 16].

Дослідженням встановлено, що з початку політичної й економічної перебудови в Україні і на сьогодні питання формування та розвитку малого підприємництва мають доста-

тне законодавче і нормативно-правове забезпечення. Однак у законодавчому і нормативно-правовому забезпеченні формування та розвитку малого підприємництва встановлено безліч суперечностей, аналіз котрих виконано у хронологічній послідовності (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості формування малих підприємств залежно від кількісних ознак*

Країна	Малі підприємства		Середні підприємства		Великі підприємства	
	кількість зайнятих, осіб	річний оборот коштів	кількість зайнятих, осіб	річний оборот коштів	кількість зайнятих, осіб	річний оборот коштів
Великобританія	до 200	до 250 тис. ф. ст.	200–1000	250 тис. – 1 млн ф.ст.	більше ніж 1000	більше ніж 1 млн ф. ст.
Греція	до 50	до 1,5 млн дол. США	дані відсутні	дані відсутні	дані відсутні	дані відсутні
Грузія**	мікробізнес до 10	до 16 тис. дол. США	малі підпр.: 10–50	до 55 тис. дол. США	дані відсутні	дані відсутні
Казахстан	до 50	3–4,5 тис. тенге	50–350	4,5 тис. тенге	дані відсутні	дані відсутні
Країни Бенілюксу	до 50	1,5 млн дол. США	51–499	1,6–54 млн дол. США	500 і більше	55 млн дол. США і більше
Країни ЄС	10–49	4 млн дол. США	50–249	4–16 млн дол. США	250 і більше	17 млн дол. США і більше
МБРР	до 99	1 млн дол. США	100–499	100 тис. –1,5 млн дол. США	500 і більше	2,5 млн дол. США і більше
Німеччина	до 50	до 1 млн євро	50–499	від 1 до 100 млн євро	більше ніж 500	більше ніж 100 млн євро
Польща	до 50	7 млн євро	51–250	від 7 до 40 млн євро	більше ніж 250	більше ніж 40 млн євро
Росія	30–60	15–30 млн руб.	60–700	30–250 млн руб.	700 і більше	250 млн руб. і більше
США	20–100	6,5 млн дол. США	100–500	до 13,5 млн дол. США	500 і більше	13,5 млн дол. США і більше
Україна	до 50	70 млн грн	50–250	70–100 млн грн	більше ніж 250	більше ніж 100 млн грн
Японія	до 50	7 млн дол. США	51–100	7–230 млн дол. США	більше ніж 100	230–770 млн дол. США

*систематизовано автором

**працюють мікропідприємства з кількістю до 10 осіб – експеримент Грузії

Генезис правового статусу суб'єктів малого підприємництва, у першу чергу, був пов'язаний саме з малими підприємствами й розпочався у Постанові Ради Міністрів УРСР “Про заходи щодо створення й розвитку малих підприємств” від 22.09.1990 р. № 278, Законі України “Про підприємства в Україні” від 27.03.1991 р. № 887-XII, Законі України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063-III, Господарському кодексі України від 2003 р., Проекті Закону “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності” України від 16.05.2011 р. № 8521 та ін.

На сьогодні суб'єктами малого й середнього бізнесу є фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності відповідно до Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва”, та юридичні особи – малі й середні підприємства, визначені відповідно до ст. 63 Господарського кодексу України, малими вважаються підприємства, середньооблікова кількість працівників яких не пе-

ревищує за рік 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції – 70 млн грн. Великими визнаються підприємства, на яких кількість працівників перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує 100 млн грн. Відповідно, всі інші підприємства належать до категорії середніх.

Таким чином, зараз в Україні оцінювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на законодавчому рівні здійснюється за такими ознаками:

- З погляду господарської діяльності:
 - у промисловості та будівництві малі підприємства, на яких працювало до 200 осіб;
 - в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб;
 - у науці та науковому обслуговуванні – до 100 осіб;
 - у галузях невиробничої сфери – до 25 осіб;
 - у роздрібній торгівлі – до 15 осіб.

2. З погляду права використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності класифікація наведена нижче (табл. 2).

Таблиця 2

Кількісні ознаки, ставки оподаткування суб'єктів малого підприємництва

Характеристика	Кількісні ознаки			Ставки податку відповідно до ст. 294 щодо змін до Податкового кодексу України (IV розділ)
	Кількість осіб	Обсяг річного доходу		
		мінім. зароб. плата, встановлена на 1 січня звітного року*	млн грн	
Фізичні особи – підприємці, які здійснюють виключно ремісничу діяльність, роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках	не використовують працю найманих осіб	не перевищує 150 розмірів	0,14	від 1 до 10% на місяць від розміру мінімальної заробітної плати
Фізичні особи, які здійснюють виробництво товарів, продаж товарів, господарську діяльність з надання послуг населенню	не перевищує 10 осіб	не перевищує 1000 розмірів	1,0	від 2 до 20% на місяць від розміру мінімальної заробітної плати
Фізичні особи за календарний рік, що передувє періоду переходу на спрощену систему оподаткування	не перевищує 20 осіб	не перевищує 3000 розмірів	3,0	3% бази оподаткування** у разі сплати ПДВ; 5% бази оподаткування* у разі несплати ПДВ
Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які відповідають сукупності таких критеріїв	не перевищує 50 осіб	не перевищує 5000 розмірів	5,0	3% бази оподаткування* у разі сплати ПДВ згідно з розділом V цього Кодексу; 5% бази оподаткування* у разі включення ПДВ до складу єдиного податку

*Стосовно цього законодавства за основу взято заробітну плату в розмірі 941 грн на місяць.

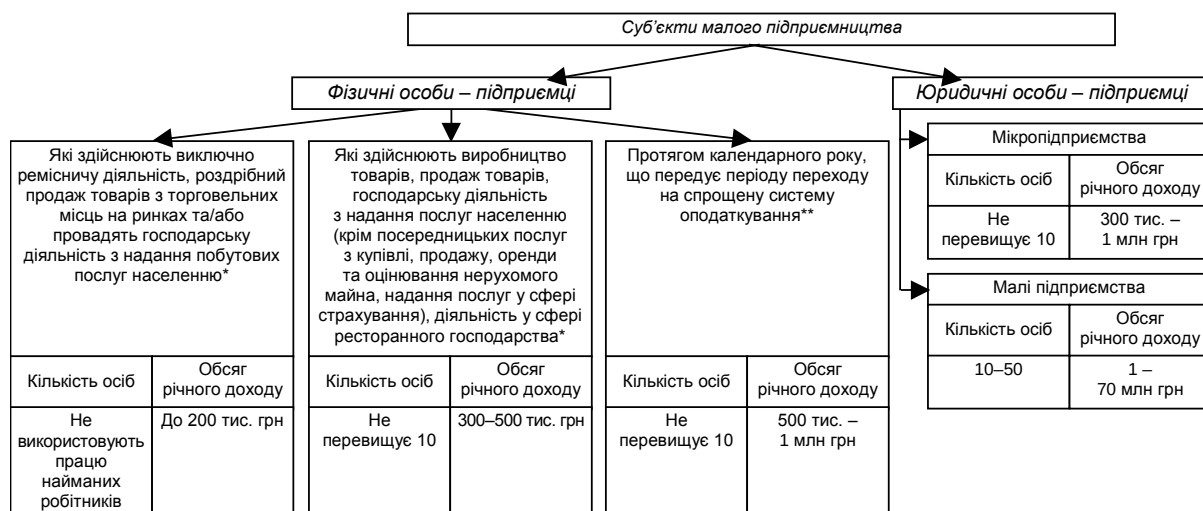
** Об'єктом оподаткування є дохід від реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг, тобто уся сума, що отримана платником податку за здійснення операцій з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг) у готівковій та/або безготівковій формі розрахунків за звітний (податковий) період.

За 11 років існування спрощеної системи оподаткування кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 14 разів (з 95 до 1304,5 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли в 3 рази (з 127 млн грн у 1999 р. до 419,1 млн грн у 2010 р.). При цьому, суб'єкти – “спрощенці” створили понад 1,38 млн робочих місць. Середній рівень індексу інфляції за період з 01.01.1998 р. до 01.01.2011 р., становить 117,8%. У 1998 р. мінімальна заробітна плата становила 45 грн, а на 01.04.2011 р. вона становить 960 грн. Тобто

мінімальна заробітна плата з 1998 р. збільшилась у 21,3 раза [17]. Ці дані свідчать про те, що спрощена система оподаткування потребує термінового вдосконалення.

IV. Висновки

У результаті наведеного дослідження й обробки сучасних джерел нами запропонована концептуальна модель (з урахуванням чинних норм, норм обох проектів і результатів авторських досліджень) кількісних ознак суб'єктів малого підприємництва залежно від їх особливостей (рис. 1).



* без права створення юридичної особи

** з правом створення юридичної особи

Рис. 1. Концептуальна система кількісних ознак суб'єктів малого підприємництва залежно від їх особливостей

Надана концептуальна модель принципово відрізняється від законопроекту № 8521 (табл. 2), а саме:

- по-перше, для усіх видів груп фізичних осіб-підприємців пропонується підвищення кількісного критерію обсягу річного доходу в розумних межах, що дасть змогу суб'єктам малого підприємництва розширити обсяги річного доходу, тобто особисту свободу і розвиток ініціативи. Необхідними вимогами при цьому є вирішення на законодавчому рівні регламенту адміністративного навантаження на підприємців з боку системи державної служби оподаткування;
- по-друге, ми вважаємо за необхідне створення нової організаційно-правової структури – мікропідприємство, виходячи з грузинського експерименту;
- по-третє, серед позитивних новацій концепції – уніфікована форма безстрокового свідоцтва платника єдиного податку для юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, що значно спростить ведення бізнесу для сотень тисяч підприємців.

Список використаної літератури

1. Порохня В.М. Сценарне моделювання частки малих підприємств у валовому внутрішньому продукті країни / В.М. Порохня, М.Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 5. – С. 98–103.
2. Пивоваров М.Г. Перші кроки реформ у напрямі дерегуляції та розвитку малого й середнього бізнесу / М.Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 132–138.
3. Реверчук С.К. Анатомія малого бізнесу : інформ.-аналіт. посібник студенту і підприємцю / С.К. Реверчук, М.І. Крупка. – Л. : Діалог, 1996. – 116 с.
4. Черевко Г.В. Економіка підприємств : навч. посіб. / Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос, Г.Б. Іваницька та ін. ; [за заг. ред. Г.Ф. Черевко]. – Л. : Апріорі, 2004. – 384 с.
5. Пивоваров М.Г. Формування та розвиток малих підприємств як основи підприємництва : монографія / М.Г. Пивоваров. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 415 с.
6. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Знання, 2002. – 277 с.
7. Предпринимательство / [под ред. М.Г. Лапусты]. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 448 с.
8. Хахулин В.В. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства / В.В. Хахулин, В.И. Ляшенко. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2001. – 456 с.
9. Новиков Д.А. Модели и механизмы управления развитием региональных образовательных систем / Д.А. Новикова. – М. : ИПУ РАН, 2001. – 84 с.
10. Брюмер К. Система поддержки малого предпринимательства в Германии (возможный ориентир для России?) / К. Брюмер // Деньги и кредит. – 2001. – № 7. – С. 13–19.
11. Отчет о состоянии сектора малых и средних предприятий в Польше в 1998–1999 гг. – Варшава : Польский фонд стимулирования и развития малых и средних предприятий, 2000. – 342 с.
12. Лялин В.Е. Экономическое славяноведение (сравнительный анализ развития малого бизнеса в славянских странах СНГ) / В.Е. Лялин, В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, В.В. Хахулин. – Ижевск ; Донецк ; Мурманск : Изд-во Кольского НЦ РАН, 2005. – 447 с.
13. Колісник Г.М. Методи підтримки малих підприємств та їх суть в Україні / Г.М. Колісник // Ринкова трансформація економіки України: теорія, практика перспективи : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Л., 2003. – С. 120–121.
14. Дагаев А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса / А. Дагаев // Проблемы теории и практики управления. – М., 2003. – № 3. – С. 74–80.
15. Варналій З.С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З.С. Варналій. – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.
16. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063-111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.ua>.
17. Бродский М. Мы настолько безнадежно запущены, что даже если просто нас помыть, эффект будет огромный / М. Бродский // Зеркало недели. – 2010. – № 14 (794). – С. 16.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Пивоваров М.Г. Концептуальный подход к установлению количественных и качественных признаков малых предприятий

В статье приведены результаты исследования отечественной и зарубежной теории и практики критериев оценки субъектов малого предпринимательства и разработана концептуальная модель количественной оценки развития системы малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: малый бизнес, результаты теории и практики, объекты малого предпринимательства, система налогообложения, концептуальная модель, система малого бизнеса в Украине.

Pyovovarov M. The conceptual approach to establishing quantitative and qualitative characteristics of small business

Now there is no universal system of criteria to small business assessment which is essential for its classification and choice of corresponding group in the simplified taxation system. The article offers the results of analysis of national and foreign theoretical and practical approach to small business assessment. It also develops the conceptual model of the quantitative assessment of small business development in Ukraine.

Key words: *small business, results of theory and practice, small business, taxation system, conceptual model, system of small business in Ukraine.*

**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 написані 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