

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>В.Є. Бахрушин</i> АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ	5
<i>О.В. Каховська</i> МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОСТІ	11
<i>А.М. Харитонова</i> ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ АКТИВНОЇ ЧАСТИНИ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	16
<i>Д.М. Ядранський</i> ПРОЦЕС АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	20

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>А.А. Антонюк, Н.М. Шмиголь</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ	27
<i>О.В. Бойко</i> РОЗВИТОК РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	32
<i>Л.С. Ковальська</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	38
<i>В.Л. Корінець</i> ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗЕЙ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЇХ РОЗВИТКУ	44
<i>Л.О. Міронова, А.В. Перетяцько</i> ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ М. ДНІПРОПЕТРОВСЬК НА ВЕЛИЧИНУ ЙОГО ПЛАНОВИХ ДОХОДІВ	49
<i>Н.А. Різник</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	54
<i>Г.А. Семенов, О.О. Плаксюк</i> АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ АВТОЗАПЧАСТИН В УКРАЇНІ	59
<i>В.В. Томарева-Патлахова</i> СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ	64
<i>Я.І. Чабан</i> КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СТРУКТУРИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ	69

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>В.В. Бирський</i> СУЧАСНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	73
<i>Л.В. Рибальченко</i> МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	78
<i>Т.Ю. Сидора</i> КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	82

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>О.М. Білоусов</i> ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗАРУБІЖНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	86
---	----

<i>Г.В. Власюк</i> ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ	91
<i>О.В. Гудима, Л.О. Жилінська</i> ПЕРЕВАГИ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ	96
<i>М.М. Іванов, І.В. Бугай</i> ПЕРЕХІД УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МСФЗ ЗГІДНО З IFRS 1	101
<i>М.С. Карпуніна</i> ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ МЕТОДОМ ПОРОШКОВОЇ МЕТАЛУРГІЇ.....	111
<i>В.Л. Коріньєв, І.І. Корман</i> ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА РИНКУ РИБИ ТА МОРЕПРОДУКТІВ УКРАЇНИ.....	116
<i>С.А. Король</i> АНАЛІЗ СТАНУ, ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА	121
<i>А.Г. Семенов, А.І. Печеник, О.В. Ярошевська</i> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ.....	131
<i>Ю.О. Соколова, І.В. Кочнова, М.М. Хандога</i> НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В СУСПІЛЬСТВІ, ЩО ЗМІНЮЮТЬ ХАРАКТЕР МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	139
<i>А.Г. Тунік</i> ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОВ “ФОЗЗІ-ФУД” ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОПИТУ ПРОДУКЦІЇ.....	143
<i>Т.В. Шелеметьєва</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ЗА РАХУНОК ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	146
ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	
<i>М.К. Бургман</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	153
<i>В.С. Двоєзерська</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВІДНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	160
<i>О.А. Ковтун</i> ІНФОРМАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ ДО ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ	163
<i>Є.М. Поздняков</i> ЦЕНТРАЛІЗОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	169
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
<i>О.Г. Мордвінов, І.О. Мордвінова</i> ТЕНДЕНЦІЇ АГРОВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	175
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	
<i>Б.С. Ватченко</i> ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КІЛЬКОСТІ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВАРТІСТЬ НЕРУХОМОГО МАЙНА, ВІДМІННОГО ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ	179
<i>Н.М. Притула</i> ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ.....	184

ПРОБЛЕМИ НАУКИ Й ОСВІТИ

<i>Ю.В. Віхорт</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФАХІВЦІВ З ВИЩОЮ УПРАВЛІНСЬКОЮ ОСВІТОЮ.....	189
<i>А.І. Куліков</i>	
ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ПОЗАБЮДЖЕТНИХ КОШТІВ.....	195

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ

<i>В.В. Остапенко, Є.М. Сердюк</i>	
ЧИ БУТИ “ІННОВАЦІЙНОМУ ПОРТРЕТУ ЗАПОРІЖЖЯ”?	201

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 519.25:336.76

В.Є. Бахрушин

доктор фізико-математичних наук, професор
Класичний приватний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ

У статті зібрано і проаналізовано дані про динаміку ВВП, показників зовнішньої торгівлі, валового нагромадження та кінцевих споживчих витрат України за 2002–2011 рр. Показано, що динаміці всіх показників властива істотна сезонна циклічність. Існує сильний лінійний зв'язок між усіма дослідженими показниками.

Ключові слова: макроекономіка, ВВП, зовнішня торгівля, валове нагромадження, кінцеві споживчі витрати, динаміка, модель, сезонність, кореляція.

І. Вступ

Під соціально-економічною системою розуміють складну ймовірнісну динамічну систему, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних та інших благ [1]. Однією з її найважливіших складових є макроекономіка, яка досліджує сфери виробництва, зайнятості, цін та зовнішньоекономічних відносин [2]. При цьому, як і в будь-якій складній системі, між окремими макроекономічними показниками існують різноманітні статистичні зв'язки, виявлення та аналіз яких необхідні для підвищення якості управління економічним розвитком і точності прогнозування макроекономічної динаміки.

Характерною особливістю макроекономічної динаміки є наявність короткотермінових (3–4 роки), середньотермінових (7–12 років) та довгих (40–60 років) циклів, пов'язаних із кризами кредитно-грошової системи та промислового виробництва, а також зі змінами технологічних укладів [3]. Крім того, існує також і сезонна циклічність. Усе це ускладнює аналіз динаміки і потребує попередньої обробки та аналізу наявної інформації.

Причини економічних циклів зазвичай поділяють на екзогенні, тобто такі, що знаходяться поза межами досліджуваної системи, та ендогенні, які визначені особливостями самої системи [4]. Але з теоретичних міркувань можна очікувати, що в багатьох випадках наявні суперпозиція та спільний вплив екзогенних та ендогенних факторів на динаміку макроекономічних систем.

Динаміку окремих економічних показників досліджували різні автори за допомогою різних теоретичних та емпіричних методів. З погляду теорії, добре відомою є модель си-

стеми “хижак – жертва”, в якій за певних умов взаємодія двох популяцій призводить до циклічних коливань кількостей цих популяцій. Такі моделі використовують і в економічних дослідженнях [5; 6]. Іншим відомим загальнотеоретичним підходом до аналізу динаміки є розвинуті у фізиці уявлення про виникнення коливань при малих відхиленнях систем від положення рівноваги, які потім знайшли застосування і в інших галузях науки. Але слід зазначити, що відповідні моделі є занадто спрощеними для кількісного аналізу економічних систем.

До спеціальних теоретичних моделей економічної динаміки належать моделі Харрода – Домара [7], Солоу [8] та ін. Ці моделі базуються на деяких припущеннях про характер зв'язків між факторами й показниками економічної динаміки. Вони дають змогу краще зрозуміти емпіричні дані та певні закономірності цієї динаміки. Але сфера їх застосування також обмежена через те, що основні припущення виконуються лише за певних умов, а при формалізації робляться істотні спрощення для можливості аналітичного дослідження відповідних математичних моделей.

Тому частіше з цією метою використовують інші методи, насамперед, – описові, що показують наявність певної подібності або синхронності в динаміці різних показників.

Більш інформативними є методи аналізу часових рядів [9], а також інші статистичні методи. Зокрема, за їх допомогою у праці [10] було встановлено наявність помірної додатної кореляції між ВВП, з одного боку, та показниками широких грошей (агрегат М3) й циклічними компонентами кредитів. З іншого боку, встановлено наявність істотної від'ємної кореляції з лагом 3–4 квартали між відсотковими ставками за кредитами коме-

рційних банків та розривом ВВП. У роботі [11] нами було проаналізовано довготривалу динаміку українського фондового індексу ПФТС, побудовано її мультиплікативну модель, що містить кубічний тренд, дві гармонічні складові, сезонну та нерегулярну компоненти.

Останнім часом усе більшої популярності набувають методи нелінійної динаміки [12] та вейвлет-аналізу часових рядів [13]. Але їх застосування потребує наявності досить довгих серій спостережень, що рідко зустрічаються серед даних про динаміку макроекономічних показників України.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення закономірностей динаміки ВВП та інших макроекономічних показників України, а також зв'язку між ними.

Для цього було досліджено загальну динаміку аналізованих показників за 2002–2011 рр., виконано сезонну декомпозицію досліджуваних рядів, ідентифіковано їх моделі та перевірено наявність зв'язків у динаміці окремих показників.

III. Результати

На рис. 1, 2 подано загальну динаміку окремих макроекономічних показників України за період з січня 2002 р. до грудня 2011 р.

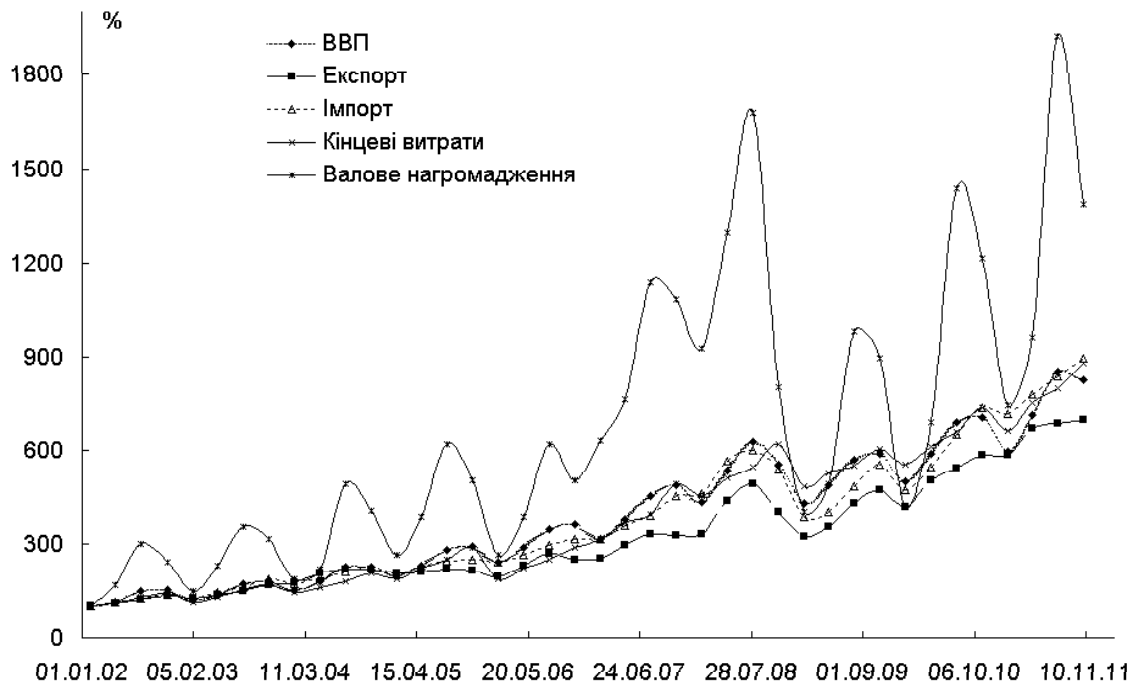


Рис. 1. Загальна динаміка окремих макроекономічних показників України за період з 01.2002 р. до 12.2011 р.

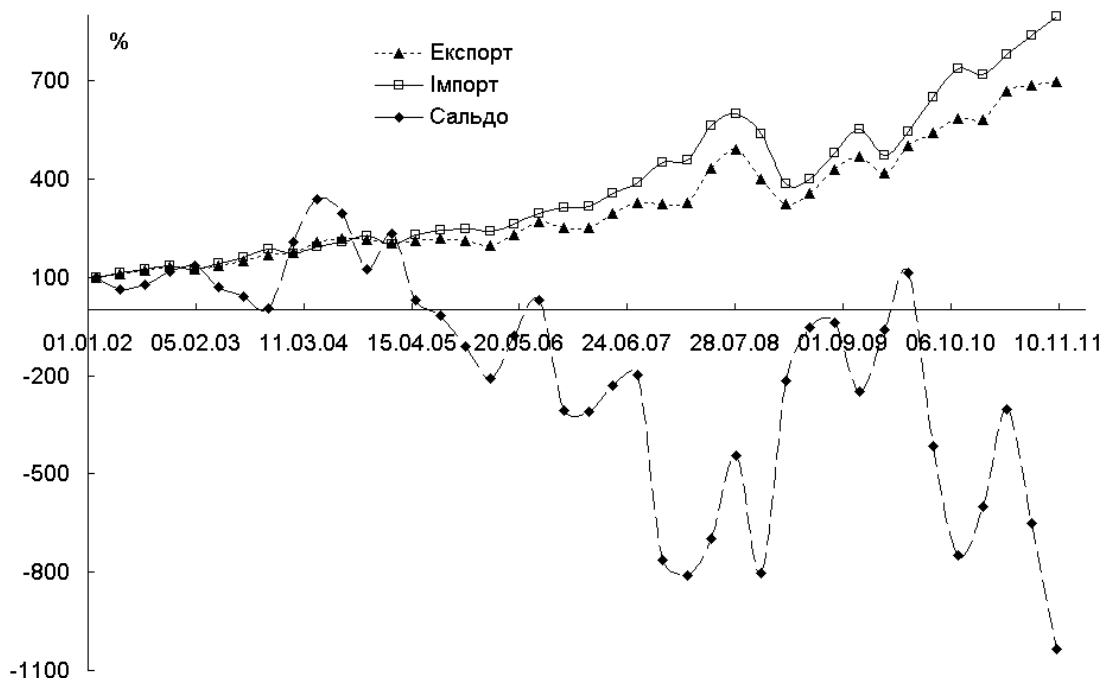


Рис. 2. Динаміка відносних значень показників зовнішньоторгового балансу України за період з 01.2002 р. до 12.2011 р.

Вихідні щоквартальні дані взято із сайту Державної служби статистики України (www.ukrstat.gov.ua). За 100% було взято значення відповідних показників у першому кварталі 2002 р. З наведених даних видно, що для всіх розглянутих показників загальна динаміка є немонотонною, має тенденцію до зростання (за абсолютною величиною) й виражену сезонність.

Звертає на себе увагу той факт, що валове нагромадження у 2002–2011 рр. зростало істотно швидше, ніж інші показники. Для цього показника спостерігається також і найбільша амплітуда сезонних та циклічних коливань. Така поведінка, на нашу думку, може свідчити про певну незбалансованість економічного розвитку.

Обсяги імпорту й експорту товарів та послуг протягом досліджуваного періоду є близькими один до одного. Проте до другого кварталу 2005 р. експорт перевищував імпорт, а з третього кварталу 2005 р. (за винятком третього кварталу 2006 р. й другого

кварталу 2010 р.), навпаки, імпорт перевищує експорт. При цьому протягом останнього часу різниця між ними збільшується як в абсолютному, так і у відносному вимірі. Основними причинами таких змін є підвищення ціни на російський газ для України, який є однією з основних складових імпорту України, а також зміни в регулюванні економічної діяльності, спрямовані на зняття обмежень на імпорт та пільг для внутрішніх виробників основних видів промислової продукції.

Аналіз автокореляційних функцій досліджуваних показників (рис. 3, 4) показує, що для всіх показників існує істотна автокореляція на малих (до 4–9) лагах. Для щоквартальних даних це відповідає періоду до 1–2 років, що свідчить про істотну інерційність їх динаміки. При цьому більш інерційними показниками є ВВП, обсяги імпорту й експорту товарів і послуг та кінцеве споживання, а менш інерційними – сальдо зовнішньоторгового балансу і валове нагромадження.

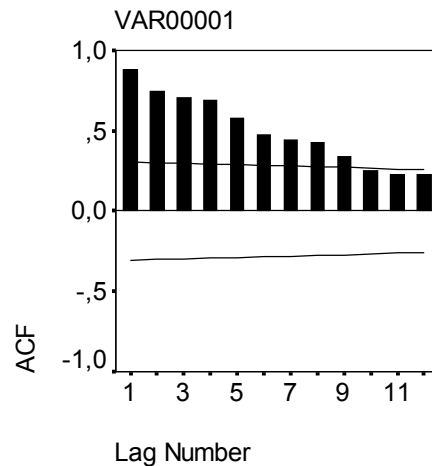


Рис. 3. Автокореляційна функція динаміки ВВП

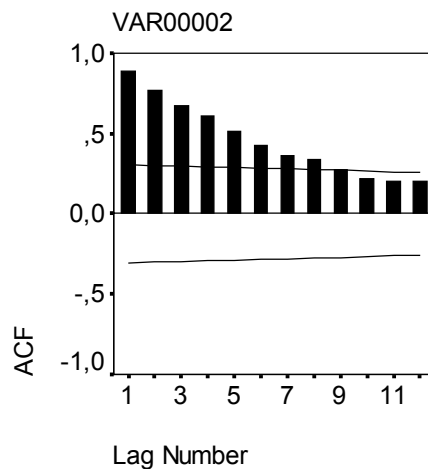


Рис. 4. Автокореляційна функція динаміки обсягу експорту

Разом з цим, слід зазначити, що на автокореляційних функціях немає максимумів

для періодів, кратних 4, що мало б спостерігатися, враховуючи помітну сезонну цикліч-

ність на рис. 1, 2. Це може бути пов'язано з тим, що сильна автокореляція між близькими рівнями ряду маскує ефект сезонності. У всіх випадках частинні автокореляційні функції значуще відрізняються від нуля лише на першому лазі. У сукупності з поведінкою автокореляційних функцій це можна розглядати як свідчення про те, що динаміка розгля-

нутих показників може бути подана моделлю авторегресії першого порядку.

Для уточнення характеристик сезонної циклічності використовували функцію сезонної декомпозиції пакета SPSS. За результатами сезонної декомпозиції одержали значення сезонних факторів для досліджуваних показників, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Значення сезонних факторів для досліджуваних показників

Квартал	ВВП	Експорт	Імпорт	Кінцеві витрати	Валове нагромадження	Сальдо
1	0,86377	0,92594	0,93209	0,90886	0,65362	1,31420
2	0,95948	1,01008	0,98527	0,97552	0,84623	0,65526
3	1,10055	1,04652	1,02726	1,01509	1,40624	0,62454
4	1,07620	1,01747	1,05538	1,10053	1,09391	1,40600

Наведені дані свідчать, що істотна сезонність спостерігається для всіх досліджуваних показників. Найбільш суттєвою вона є для валового нагромадження й сальдо зовнішнього балансу, де сезонний фактор коливається від 0,62–0,65 до 1,41. Характерним є те, що найменші значення всіх показників спостерігаються у першому кварталі. Основною причиною цього, на нашу думку, є істотно менша кі-

лькість робочих днів через багатоденні новорічні свята і короткий місяць лютий.

Динаміка розглянутих показників найкраще описується моделлю Хольта з параметрами: $\alpha = 1$, $\gamma = 1$. Зокрема, на рис. 5 наведено результати для кінцевих споживчих витрат, з яких видно добру узгодженість побудованих моделей з емпіричними даними.

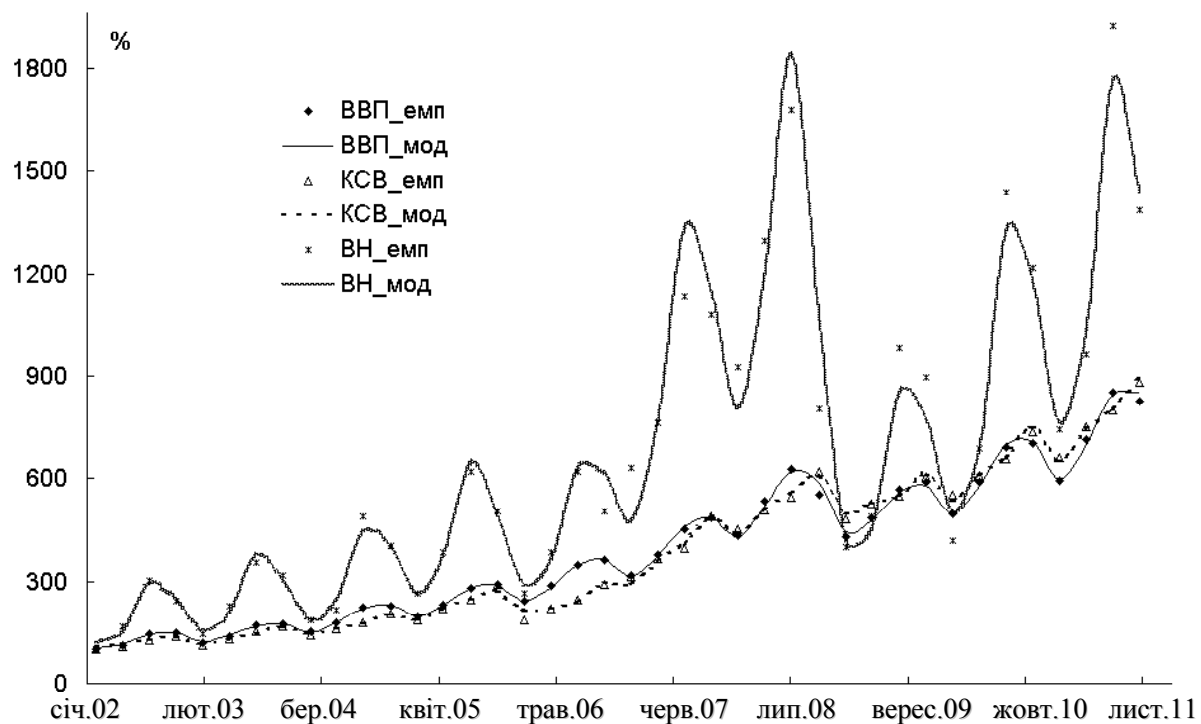


Рис. 5. Моделі динаміки ВВП, кінцевих споживчих витрат та валового нагромадження

У табл. 2 наведено значення коефіцієнтів кореляції між динамікою досліджуваних показників. З наведених даних видно, що між усіма показниками існує досить сильний лінійний кореляційний зв'язок. Це можна пояснити тим, що із загальним зростанням економіки у період, що розглядається, була наявна тенденція до зростання за абсолютною величиною інших досліджуваних показників.

Більш детальну інформацію про характер цього зв'язку дає дослідження крос-кореляційних функцій (рис. 6, 7). Воно показує, що в усіх випадках, крім кореляції між валовим нагромадженням та сальдо максимальна (за модулем) кореляція спостерігається на нульовому лазі, і лише для останньої пари показників на першому лазі значення коефіцієнта кореляції є більшим за абсолютною величиною і дорівнює – 0,856.

Фрагмент кореляційної матриці досліджуваних показників

	Експорт	Імпорт	Кінцеві витрати	Валове нагромадження	Сальдо
ВВП	0,979	0,984	0,985	0,879	-0,752
Експорт		0,992	0,975	0,830	-0,696
Імпорт			0,981	0,854	-0,783
Кінцеві витрати				0,812	-0,757
Валове нагромадження					-0,751

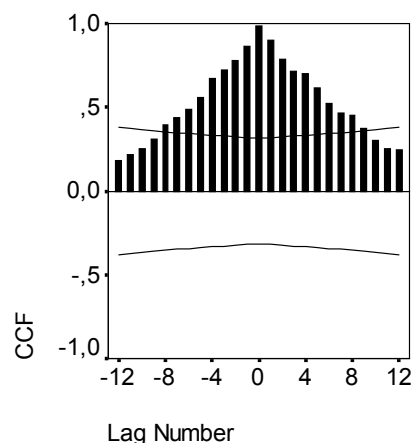


Рис. 6. Крос-кореляція між динамікою ВВП та кінцевих споживчих витрат

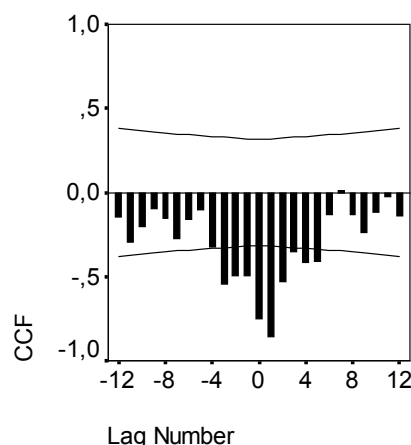


Рис. 7. Крос-кореляція між валовим нагромадженням та сальдо зовнішньої торгівлі

IV. Висновки

У статті зібрано та проаналізовано дані про динаміку окремих макроекономічних показників України; побудовано моделі їх динаміки й перевірено кореляцію між досліджуваними показниками.

Отримані результати свідчать про наявність істотної сезонної циклічності для всіх показників. Найбільші коливання спостерігаються для сальдо зовнішньоторгового балансу, де індекс сезонності змінюється від 0,58–0,69 у другому й третьому кварталах до 1,36 у першому та четвертому, а також для валового нагромадження, де найменше значення індексу сезонності 0,65 спостерігається у першому кварталі, а найбільше значення 1,40 – у третьому.

Для всіх досліджених показників підбрано моделі динаміки. При цьому найкращою

в усіх випадках виявилася модель Хольта з параметрами: $\alpha = 1$, $\gamma = 1$.

Також встановлено наявність істотної кореляції між динамікою всіх досліджених показників. При цьому для сальдо зовнішньоторгового балансу кореляція є від'ємною, а в інших випадках – додатною. Таку кореляцію можна пояснити тим, що із загальним зростанням економіки у період, що розглядається, була наявна тенденція до зростання за абсолютною величиною показників, що характеризують зовнішню торгівлю України.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : навч. посіб. / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка : навч. посіб. / О.Я. Базилінська. – [2-ге вид., ви-

- пр.] – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
3. Економічна теорія. Макро- і мікроекономіка : навч. посіб. / за ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К. : Альтернативи, 2005. – 608 с.
 4. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон. – Л. : Світ, 1993. – 493 с.
 5. Козик В.В. Проблеми застосування моделей типу “хижак – жертва” в економічній практиці / В.В. Козик, Ю.І. Сидоров // Наука та інновації. – 2011. – Т. 7. – № 1. – С. 5–15.
 6. Балацкий Е.В. Моделирование процессов межсекторальной конкуренции / Е.В. Балацкий // Общество и экономика. – 2008. – № 5. – С. 54–70.
 7. Харрод Р. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / Р. Харрод // Классики Кейнсианства. – М. : Экономика, 1997. – Т. 1. – С. 39–194.
 8. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R.M. Solow // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – № 70. – P. 65–94.
 9. Бессонов В.А. Введение в анализ российской макроэкономической динамики переходного периода / В.А. Бессонов. – М., 2003. – 151 с.
 10. Шоломицький Ю.В. Стилізовані факти економіки України / Ю.В. Шоломицький // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 200–211.
 11. Бахрушин В.Є. Довготривала динаміка індексу ПФТС / В.Є. Бахрушин // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємство. – 2011. – № 5. – С. 10–14.
 12. Лисенко Ю.Г. Нелінійна динаміка макроекономічних показників / Ю.Г. Лисенко, Л.Н. Сергеева // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 27–34.
 13. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2012 р.

Бахрушин В.Е. Анализ динамики макроэкономических показателей Украины

В статье собраны и проанализированы данные о динамике ВВП, показателей внешней торговли, валового накопления и конечных потребительских затрат Украины за 2002–2011 гг. Показано, что динамике всех показателей свойственна существенная сезонная цикличность. Существует сильная линейная связь между всеми исследованными показателями.

Ключевые слова: макроэкономика, ВВП, внешняя торговля, валовое накопление, конечные потребительские расходы, динамика, модель, сезонность, корреляция.

Bakhrushin V.E. Analysis of Ukrainian macroeconomic indexes dynamics

The data on dynamics of Ukrainian GDP, foreign trade indexes, gross capital formation and final consumption expenditure are collected and analyzed. It is shown that the dynamics of all indexes contain essential seasonal component. There is a strong linear correlation between all studied indexes.

Key words: macroeconomics, GDP, foreign trade, final consumption expenditure, and final consumption expenditure, dynamics, model, seasonality, correlation.

УДК 65.01(075.8):338.24

О.В. Каховська

кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровський регіональний інститут державного управління
НАДУ при Президентові України

МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОСТІ

Розглянуто та з'ясовано зміст категорії "соціальність". Досліджено вплив на "соціальність" такої детермінанти соціальної держави, як оподаткування доходів громадян. Визначено необхідність перегляду механізму оподаткування доходів найманих працівників з метою підвищення платоспроможності низькодохідних децильних груп населення і зміни тим самим асиметрії в доходах.

Ключові слова: соціальна держава, соціальність, тлумачення, оподаткування, вплив, оцінка, деструкції, регулювання.

I. Вступ

Країни світової спільноти сьогодні перебувають на різних рівнях суспільної динаміки. Проте в кожній з них з тією чи іншою мірою повноти реалізується соціальна спрямованість розвитку. При цьому спостерігається велике різноманіття форм соціально-суспільного устрою та механізму забезпечення в них соціальності. Однак у більшості випадків органічно вписаним у систему суспільних відносин щодо соціальних аспектів розвитку постає такий суспільний інститут, як соціальна держава. Теоретична конструкція поняття "соціальна держава" надана німецьким державознавцем та економістом Л. фон Штейном ще в середині XVIII ст. Згідно з його формулою, сутність соціальної держави зводиться до "...зобов'язання підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх суспільних класів, для окремої самовизначеної особистості, завдяки своїй владі. Вона зобов'язана сприяти економічному та суспільному прогресу всіх своїх громадян, оскільки, урешті-решт, розвиток одного виступає умовою розвитку другого, і саме в цьому змісті мова йде про соціальну державу" [8, с. 584]. З того часу теорія соціальної держави пройшла певний шлях розвитку, підкріпившись практикою реалізації ряду її моделей у різних країнах.

Згідно з Конституцією, Україна також є соціальною державою. Але механізм досягнення в ній соціальних цілей розвитку порівняно з іншими країнами, які стали взірцем добробутної динаміки, є досить специфічним. Справа у тому, що основним інструментом забезпечення соціальності в суспільстві є його соціалізація, у забезпеченні рівня якої країна, порівняно із часом перебування в складі СРСР, відійшла на

більш помірковані позиції. Ідеологія соціальної держави, так би мовити, неосоціалізаційного типу для національної економіки вимагала активного включення наукової думки в процеси визначення сутності такого інституту та технології його функціонування.

Треба констатувати, що із самого початку розбудови на національних теренах економічної системи з домінуванням у ній сфери соціальних відносин вчені зосередили увагу на впровадженні в ринковий механізм елементів соціальності внаслідок поступки суспільної форми забезпечення основ життєдіяльності індивідуальній. Попередні дослідження та публікації в цьому контексті, започатковані такими відомими вченими, як А. Амоша, А. Гальчинський, З. Галушка, В. Геєць, О. Грішнова, А. Гриценко, В. Гришкін, Н. Деєва, Ю. Зайцев, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, Л. Тимошенко та інші, характеризуються достатньою насиченістю різних думок та створенням наукових шкіл щодо пошуку прийнятної для країни органічної єдності людини й суспільства, формування таких суспільних конструкцій, які мали б задіяти для задоволення потреб населення потенціал феномену соціалізації. Проте в прагненні збалансування життєвого рівня переважної частини населення країни через утвердження й удосконалення механізму забезпечення соціальності йому так і не було надано якостей реального важеля впливу на соціальну динаміку.

II. Постановка завдання

Адекватна відповідь на вимоги часу лежить у площині акцентуації наукової думки стосовно сутності соціальності на тлі суто національних особливостей активізації економічної діяльності на основі задіяння потенцій ринкового механізму господарювання з одночасним запровадженням заходів із

соціалізації економіки та чітким визначенням детермінант її підтримання. До останнього часу наука концентрує зусилля у сфері розподілу та перерозподілу створеного валового продукту, а практика їх осмислення все більше схиляється до формування неопатерналістського типу держави. Разом з тим звуження економічного діапазону щодо виконання державою власного соціального призначення свідчить про її абстрагування від детермінант, що реально впливають на соціальність і через це стримують рух шляхом соціального прогресу. Тобто йдеться про достатню мірою не осмислений механізм оподаткування доходів суб'єктів економіки, який скопійований за аналогами розвинутих країн і імплементований в економічну систему без надання йому якостей щодо створення потенцій отримання більшого з наявного у формуванні добробутної бази членів суспільства.

Метою статті є обґрунтування сутності соціальності на сучасному етапі розбудови соціальної держави на національних теренах, виокремлення деструктивних якостей оподаткування в його забезпеченні та окреслення шляхів суспільної динаміки, оптимально обмеженої соціальними чинниками економічного зростання.

III. Результати

Із часу введення в науково-практичний обіг поняття “соціальна держава” були розставлені досить неоднозначні акценти в питанні визначення змісту та природи “соціального”. Пояснень появи множини тлумачень може бути декілька, але всі їх можна звести, перш за все, до факту зіткнення з достатньо ємною масою наукових розробок з політичним підтекстом і без такого, які виходили за межі однієї галузі науки, чи то різноманітним ракурсам розгляду цієї категорії в рамках конкретної науки та суспільних реалій.

Проте в цілому термін “соціальність” концептуально так і не був визначений. У процесі соціогенезу його розуміння не стало однозначним і загально визнаним. До того ж для опису його природи використовували досить широкий лексичний діапазон. Це підкреслює погляд на категорію “соціальність” як на складне системне утворення з багатоманітними характеристиками, кожна з яких хоч і відображає суттєві його сторони в розкритті змісту, але не є всеохопною. З метою цілісного осмислення природи формування “соціальності” нами було узагальнено окремі його змістовні характеристики, обґрунтовані різними авторами. На наш погляд, соціальність слід тлумачити як організоване ззовні на тривалий термін регулювання гетерогенних відносин між двома і більшою кількістю індивідів або владою, бізнесом і домогосподарствами, що склали-

ся закономірно, пов'язані з умовами та засобами розширеного відтворення й потребують інтегрального поєднання їх суперечливих інтересів у діючому правовому полі через механізми зменшення або усунення деструктивних відмінностей у доходах за результатами діяльного спілкування.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою та порівняно достатня для висловлення власних позицій практика національного господарювання свідчать про те, що розбудова соціальної держави із соціальною зорієнтованістю за ринкових умов неможлива без державного втручання. Необхідність такого акту віднаходить пояснення у відсутності гарантій ринку щодо реалізації права людини на життя за стандартами добробуту. При цьому динаміка економічного зростання й зміни добробуту на краще визначається не силою та повноваженнями держави, а її здатністю вбачати й підтримувати паростки нового, більш плідного та результативного як в економіці, так і в соціальному житті. Як ринок різниться формами, так і держава повинна мати у своєму арсеналі набір форм та засобів для того чи іншого втручання в господарське й суспільне життя.

Зазначимо, що суб'єктами економіки є підприємства, населення й органи державного управління та місцевого самоврядування. Їх функціонування та взаємодія вибудовуються через задоволення інтересів. У спробі забезпечити себе ресурсами для здійснення виробничої діяльності безпосередні продуценти вступають в економічні відносини між собою, домогосподарствами й владою. Домогосподарства поставляють на ринок праці основну продуктивну силу суспільства, а саме працівників. Підприємства за допомогою найманих працівників створюють суспільно необхідну продукцію, виконують необхідні роботи та надають послуги. Вироблена продукція надходить на ринок як споживчі товари та послуги. Кошти, які отримують виробники, слугують базою для розрахунків за спожиті ресурси, робочу силу та нагромадження. Отримана працюючими членами домогосподарств заробітна плата спрямовується на відтворення робочої сили та забезпечення життєдіяльності непрацюючих осіб. Безумовно, наведений зміст відносин між суб'єктами економіки не є повним і розглядає їх тільки в рамках загальної взаємодії.

До функцій органів влади входить створення умов для ефективного функціонування суб'єктів економіки (забезпечення правової бази, формування в необхідному руслі коопераційних зв'язків, стимулювання певних видів економічної діяльності та територій тощо) і запровадження певних регуляторів (перерозподіл доходів, корегування розподілу ресурсів, забезпечення економічної стабі-

льності й стимулювання економічного зростання) у необхідному руслі для забезпечення активності підприємств і домогосподарств. Але створення умов подібного плану опосередковано фінансовими ресурсами держави, обсяг яких формується діючими податками, оскільки, крім них, легітимно вилучити частину доходів бізнесу і громадян у бюджет правова держава не може. Ми не заперечуємо історично виписаного призначення податку забезпечувати наповнення державної скарбниці. Проте податки, навіть тоді, коли вони вводяться за фіскальними мотивами, об'єктивно чинять досить різні впливи на економіку й міру її соціальності.

Джерелом надходжень до бюджетів зведеного бюджету виступають податки, найбільш потужними з яких є податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний податок та плата за землю. Станом на кінець 2010 р. доходи зведеного бюджету досягли тільки 73,1% від рівня 1990 р. [2]. Постає питання: чому їх справляння не вивело на потенціал початку 1990-х рр. На наш погляд, українська економіка у витоках запровадження податкової системи не могла й не була готова до її сприйняття.

Заробітна плата, безперечно, є основним, але не єдиним джерелом формування доходів членів вітчизняних домогосподарств з переходом до ринкового господарювання.

Грошові доходи за обсягом і мірою їх диференціації виступають важливим показником економічного й соціального добробуту суспільства через відтворення тих благ і послуг, які можна придбати на них упродовж певного періоду часу. Можна впевнено стверджувати, що оскільки призначення доходів – задовольняти особисті потреби населення, вони власне і є тією базою, яка виступає джерелом формування нерівності. Оцінювання диференціації населення за рівнем грошових доходів здійснюється на підставі розподілу населення на певні групи. Найбільш широке застосування в групуванні населення за доходами віднайшли децилі. Упродовж 2001–2010 рр. половина домогосподарств, що наповнюють нижню частину децильних груп, отримували не більше ніж 31,1%. Разом з тим у цих нижніх децильних групах нараховувалося понад 60% усіх домогосподарств країни. З погляду розподілу доходів 1–5 децильних груп населення належать до бідних [6, с. 443]. До того ж більше ніж чверть загальної маси грошових доходів припадало на децильну групу з найвищими доходами [2].

Проте існує досить інформативний добробутно-диференційний зріз розшарування суспільства, який потребує врахування при дослідженні питання забезпечення соціальності в розвитку. Йдеться про супровід нері-

вності в доходах їх абсолютними значеннями з розрахунку на члена домогосподарства та у зв'язку з діючими мінімальними соціальними стандартами.

За нашими розрахунками, у 2001 р. при розбіжності доходів найбільш і найменш забезпечених домогосподарств у 9,8 раза середній дохід одного члена пересічної української сім'ї становив 180 грн. При цьому бюджет задоволення мінімальних фізіологічних потреб людини в продовольчих і непродовольчих товарах та послугах або прожитковий мінімум був визначений на рівні 311,3 грн [2]. Але ситуація щодо нерівності посилювалася фактом того, що 50% домогосподарств нижніх децилів були спроможними за рівнем доходів забезпечувати грошові витрати з розрахунку на члена сім'ї в межах 90 грн. А це рівень, у 3,5 раза менший від прожиткового мінімуму. У цих домогосподарствах порівняно із середньостатистичною сім'єю споживалося в 4 рази менше м'яса і м'ясопродуктів, у 2,1 раза – молока і молочних продуктів, у 2,3 раза – яєць, у 2,3 раза – риби і рибопродуктів, у 2,2 раза – цукру, у 1,9 раза – овочів та баштанних культур, у 3,1 раза – фруктів, ягід, горіхів, винограду. Навіть низькокалорійних продуктів харчування на ці сім'ї припадало менше, зокрема, картоплі – в 1,3 раза та хліба і хлібопродуктів – в 1,4 раза [2]. Загалом 77,1% домогосподарств здійснювали середньодушові сукупні витрати за місяць нижче від прожиткового мінімуму [2].

Якщо вести мову про рівень витрат верхньої, десятої, децильної групи, то вони перевищували за доступною статистикою 360 грн, і порівняно з тією половиною населення, яка здійснювала витрати в межах 90 грн на особу, споживали у 7,3 раза більше м'яса і м'ясопродуктів, у 3,1 раза – молока і молочних продуктів, у 3,2 раза – яєць, у 4 рази – риби і рибопродуктів, у 5,9 раза – фруктів, ягід, горіхів, винограду [2].

У 2009 р. при зниженні децильного коефіцієнта фондів до 6,1 диференціація домогосподарств за можливостями наближення до мінімальних стандартів життя практично не зменшилася. За умови дії прожиткового мінімуму у 2009 р. на рівні 638,5 грн половина домогосподарств нижніх децильних груп мала можливість за доходами здійснювати грошові витрати з розрахунку на одного члена сім'ї на 7,6% менші від цього стандарту [2]. Але досягнуті позитиви більшою мірою пояснюються штучним стримуванням зростання мінімальних соціальних стандартів, ніж фактами реалізації політики економічного зростання. Зменшення рівня прожиткового мінімуму впродовж 2001–2009 рр. означає не що інше, як зменшення купівельної спроможності п'яти нижніх децильних груп населення і його входження в зону злиденності.

Як стверджують деякі дослідники, з урахуванням приховування доходів від оподаткування розрив між високо- і малозабезпеченим населенням становить не менше ніж 20–25 разів [5, с. 151]. Розрахунки, проведені нами на базі офіційної статистики, дають змогу стверджувати, що реально середньодушовий дохід у вищій децильній групі порівняно з аналогічним показником нижчої децильної групи був у 2000 р., за нашими розрахунками, вищим у 627,5 раза, а у 2009 р. – у 1093,0 раза [2]. Загальною вимогою для всіх країн, які обрали соціально зорієнтований шлях за умови достатності грошових доходів для підтримання рівня життя за зразками мінімальних цивілізаційних стандартів найменш забезпеченої частини населення, розрив між доходами 10% найбільш багатих прошарків населення і 10% найбільш бідних не може перевищувати 8 разів [4, с. 413], а за ствердженням інших – 10 разів [1, с. 241].

Посилення різниці в доходах можна пояснити переходом на пропорційну модель їх оподаткування, яка стимулює легалізацію й отримання більш значних доходів. Але разом з тим пропорційна модель оподаткування є антисоціальною, оскільки вона не сприяє не тільки викориненню несправедливої нерівності, а навіть деякому її зниженню.

Паралельно із цим деструктивним в аспекті забезпечення соціальності моментом оподаткування доходів громадян країни постає й інший, який пов'язаний з платоспроможністю нижніх децильних груп населення.

У західній науковій думці склалася позиція, за якою посилення державного втручання в процеси розподілу та перерозподілу ВВП через введення певних видів податків стосовно виробничих ресурсів та збільшення суми податкових платежів було названо “податковим клином” (tax “wedge”). Колектив авторів Університету імені Матея Бела (Словаччина) та Інституту державного управління (Угорщина) зміст клину зводять до різниці “...між номінальною заробітною платою (сукупною, або платою, отриманою до оподаткування) та виплачуваною заробітною платою (після оподаткування), зменшує реальну ставку заробітної плати та втручається у вибір між отриманням доходів і вільним часом...” [3, с. 180].

Не зупиняючись спеціально на еволюції механізму формування та оподаткування доходів в Україні, ми встановили міру відмінності між нарахованою й отриманою пересічним найманим робітником заробітною платою станом на кінець 1997 та 2010 рр. Розрахунки за чинними нормативно-правовими актами 1997 р. свідчать, що пересічний робітник отримував 61,3% з формально нарахованої йому заробітної платні, а у 2010 р. – тільки 58,9%.

Якщо оподатковуванням товаром є заробітна плата, то міра вилучення з неї спонукає робітника зменшити споживання й знизити тим самим планку власного добробуту. За даними Державної служби статистики, населення, яке складало перший дециль, споживало у 2010 р. порівняно з високодоходним децилем у 4,4 раза менше м'яса і м'ясопродуктів, у 3,4 раза – молока і молочних продуктів, у 2,5 раза – риби і рибопродуктів, у 5,3 раза – фруктів, ягід, горіхів, винограду [2]. Але при цьому головним є відчутне зниження обсягів інвестування й валової доданої вартості галузей споживчого комплексу.

С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі в контексті запровадження податкового клину акцентують увагу на тому, що “...податок зменшує бажання працювати...” та “...податок діє як негативний стимул до праці...” [7, с. 384]. Тому зрозуміло, що засоби й способи регулювання споживчого попиту мають відповідати труднощам трансформаційного періоду й бути зорієнтованими на використання в умовах високої невизначеності та динамічності економічних, соціальних, екологічних і технологічних процесів людської діяльності.

IV. Висновки

Можна стверджувати, що оподаткування виступає базовою складовою механізму визначення реальних доходів населення та життєвого рівня в цілому, а відповідно й соціальності. Більше того, через такі категорії, як “податок”, “оподаткування”, “охоплення оподаткуванням”, безпосередньо стікаються особисті, колективні та суспільні інтереси в різних поєднаннях компонент “витрати – податки – доходи”.

Мабуть, в умовах визначально низького рівня та в цілому політики оплати праці роботодавцями не існує іншого шляху до послаблення нерівності в доходах, як забезпечення зайнятості членів домогосподарств. Але цього в економічному просторі країни не відбувається. За такої ситуації природно припустити, що запровадження оподаткування й відрахувань від заробітної платні до різних фондів соціального спрямування та підвищення їх рівня призводить до скорочення дохідності не тільки робочої сили, а й технічного капіталу, тобто формальної заробітної плати та прибутку до оподаткування. Зрозуміло, що з їх запровадженням безпосередньо виробництво, інвестування та ефективність використання ресурсів до певної міри втрачають свою привабливість для власників робочої сили й капіталу.

Список використаної літератури

1. Гусаров Ю.В. Управление: динамика неравновесности / Ю.В. Гусаров. – М. : Экономика, 2003. – 382 с.
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

3. Державні фінанси: теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі : [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 542 с.
4. Національна економіка : підручник / [за ред. П.В. Круша]. – К. : Каравела ; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.
5. Социальная политика : учебник / [под общ. ред. Н.А. Волгина]. – М. : Экзамен, 2003. – 736 с.
6. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / [за ред. В.М. Гейця] ; Ін-т екон. прогнозування. – К. : Логос, 1999. – 500 с.
7. Фишер С. Экономика : [пер. с англ.] / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 864 с.
8. Штейн Л. фон. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии / Л. фон Штейн. – СПб. : А.С. Гиероглифов, 1874. – 674 с.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Каховская Е.В. Механизм налогообложения в социальном государстве как детерминанта обеспечения социальности

Рассмотрено содержание категории “социальность”. Исследовано влияние на “социальность” такой детерминанты социального государства, как налогообложение доходов граждан. Определена необходимость пересмотра механизма налогообложения доходов наемных работников в целях повышения платежеспособности низкодоходных децильных групп населения и изменения тем самым асимметрии в доходах.

Ключевые слова: социальное государство, социальность, толкование, налогообложение, влияние, оценка, деструкции, регулирование.

Kakhovska O. Mechanism of taxation in the social state as a determinant sociality providing

The essence of the category “sociality” is considered. Influence on “sociality” of such determinant of the social state as taxation of citizens’ profits is investigated. The necessity of revision of the taxation mechanism of the hired workers profits is distinguished in order to increase solvency of lowprofit groups of population and change the asymmetries in profits.

Key words: social state, sociality, interpretation, taxation, influence, estimation, destructions, adjusting.

**ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ
АКТИВНОЇ ЧАСТИНИ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

У статті подано авторську пропозицію основних умов та етапів оцінювання сучасного стану активної частини людського потенціалу, розглянуто динаміку основних його складових і розкрито можливі перспективи його розвитку.

Ключові слова: людський потенціал, активна частина людського потенціалу, ринок праці, економічно активне населення, соціально-економічні процеси, інформаційний потік, сучасна оцінка.

I. Вступ

Людський потенціал виступає ключовим індикатором розвитку суспільства та покладений в основу соціально-економічних процесів, націлених на вирішення проблем, які виникають в умовах трансформаційної економіки. На сьогодні в Україні людський потенціал знаходиться у достатньо скрутному становищі, тому що дієвість соціально-економічних реформ не задовольняє його потреби. Практика свідчить, без достатнього забезпечення формування різних аспектів людського потенціалу практично зупиняється стратегічна програма розвитку суспільства. Прийняття дієвих рішень стосовно покращення ситуації з людським потенціалом можливо за умови своєчасного оцінювання його стану, особливо з позиції активної частини, яка представлена на ринку праці економічно активним населенням. Інформаційною базою для оцінювання має стати статистичний аспект, який здатен розкрити економічну активність населення з різних позицій, що сприятиме адекватному обґрунтуванню сучасного стану людського потенціалу в конкретному розрізі. Проблема, що досліджується, є актуальною та сучасною, тому що людський потенціал є стрижнем руху перспективних економічних програм різного спрямування. Чисельні наукові праці доводять актуалізацію та сучасність проблеми формування і використання людського потенціалу, ринку праці та його складових. Варто відзначити праці таких провідних учених-економістів: Д.П. Богиня, О.О. Герасименко, О.А. Грішнова, О.П. Гузенко, Н.Б. Ільченко, С.Г. Клишко, А.М. Колот, А.С. Криклій, Г.Т. Куліков, П.М. Леоненко, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, П.П. Мазурок, Є.В. Мартякова, І.М. Новак, О.В. Павловська, В.Д. Пригода, О.В. Рєвнівцева, М.В. Семикіна, В.О. Сизоненко, В.О. Тимофеев, А.А. Чухно, В.М. Шамота, П.І. Юхименко та ін. Досліджуючи комплекс-

но чи окремі аспекти людського потенціалу науковці обґрунтовують необхідність його оцінювання, що позитивно впливає на прийняття рішення стосовно його формування та використання. Саме цей аспект вплинув на вибір напрямку дослідження, яке буде сконцентровано на активній частині людського потенціалу ($A_{ч.п.}$).

II. Постановка завдання

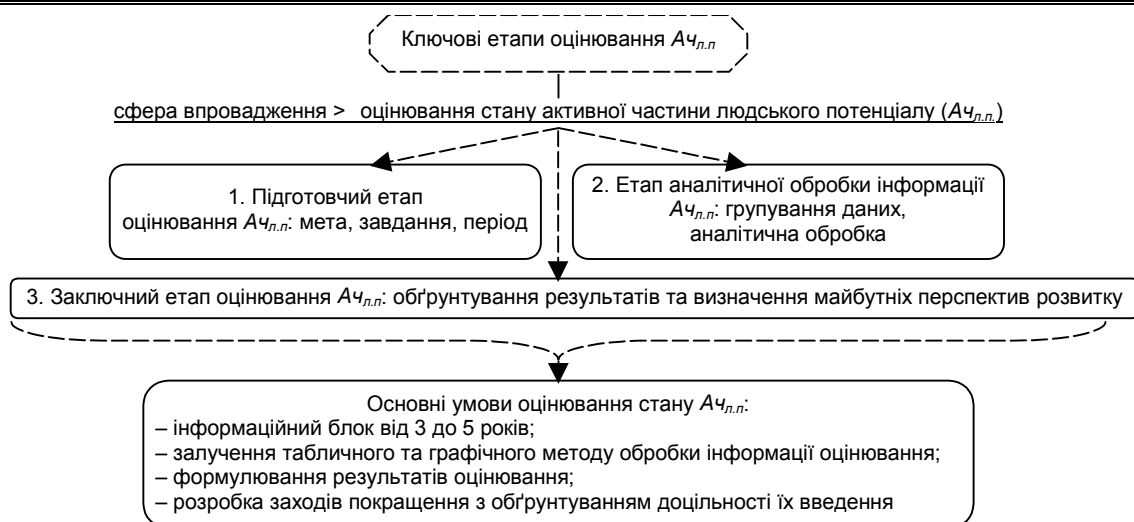
Мета статті – оцінити сучасний стан людського потенціалу у контексті його активної частини з обґрунтуванням отриманих результатів для визначення пріоритетних напрямів його розвитку в майбутньому.

III. Результати

За сучасних умов підвищується актуалізація проблеми оцінювання сучасного стану людського потенціалу, особливо з позиції його активної частини. Дослідженнями доведено, що $A_{ч.п.}$ представлена на ринку праці в контексті економічно активного населення працездатного віку ($E_{ан.в.}$). Як правило, зазначена верства населення включає осіб працездатного віку, котрі мають відповідний кваліфікаційний рівень і беруть участь у формуванні ринку попиту та пропозиції робочої сили.

Дослідження показують, що на базі існуючої статистичної інформації, що акумулюється Державним комітетом статистики України [3] у розрізі $E_{ан.в.}$, яке характеризує достатньо вагому частку людського потенціалу, проводиться оцінювання його наявності та руху з визначенням потреби на кінець звітного періоду. Крім того, враховується той факт, що Міжнародною організацією праці (далі – МОП) пропонується включення до складу $E_{ан.в.}$ безробітного населення працездатного віку ($B_{н.в.}$), яке зареєстроване у Державній службі зайнятості України.

На нашу думку, для визначення напрямів покращення формування та розвитку $A_{ч.п.}$ варто розробити послідовність етапів її оцінювання, що дасть можливість більш предметно обґрунтувати отримані результати (рис. 1).

Рис. 1. Схема основних умов та етапів оцінювання сучасного стану $A_{ч.п.}$ (авторська пропозиція)

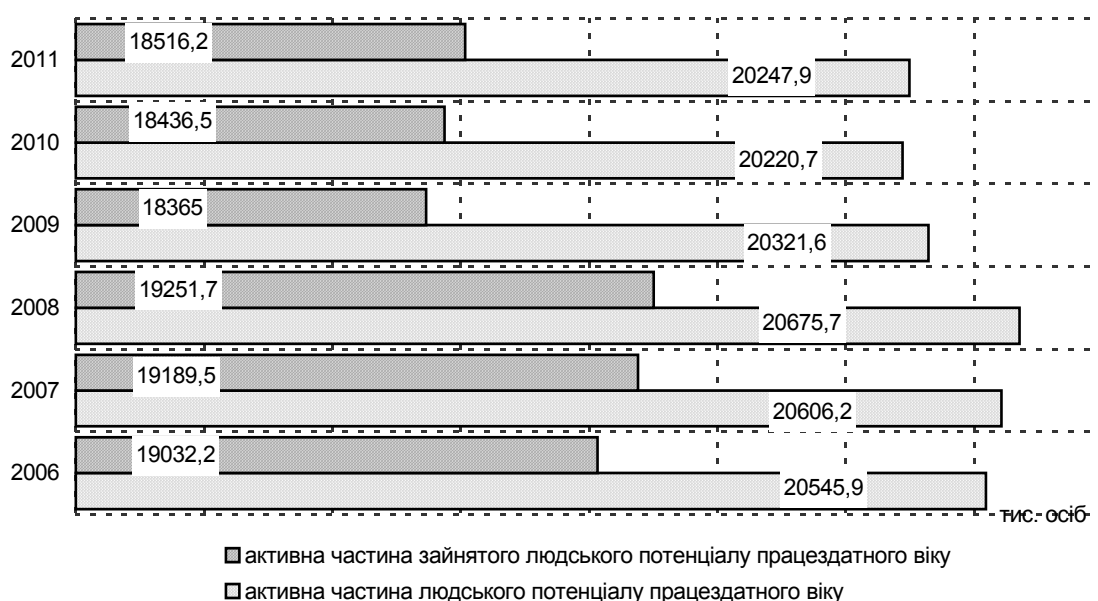
Відповідно до схеми доцільно обирати період оцінювання від 3 до 5 років. Такий підхід дасть можливість оцінити стан $A_{ч.п.}$ у більш розширеному варіанті й отримати інформаційний потік, який сприятиме більш предметному прийняттю рішення.

Обробку інформації доцільно проводити при залученні табличного методу групування даних з обов'язковим наочним поданням за допомогою програми Microsoft Excel. Мається на увазі використання графічного методу обробки інформації оцінювання стану $A_{ч.п.}$. Наступним етапом має стати формулювання результатів оцінювання, що сприятиме розробці більш адекватних заходів, націлених на уникнення негативних факторів впливу на стан $A_{ч.п.}$. На нашу думку, додержання запропонованих основних умов оцінювання стану $A_{ч.п.}$ сприятиме підвищенню якісного рівня процесу оцінювання

змін, які відбуваються з активною частиною людського потенціалу. Отже, пропонуємо до складу ключових етапів оцінювання стану $A_{ч.п.}$ залучити: підготовчий етап, етап аналітичної обробки інформації та заключний етап.

На наш погляд, це дасть можливість не лише забезпечувати реальне оцінювання стану активної частини людського потенціалу, а й сприятиме нагромадженню такого інформаційного потоку, який здатен створювати платформу для прийняття достатньо виважених рішень у сфері функціонування людського потенціалу в Україні.

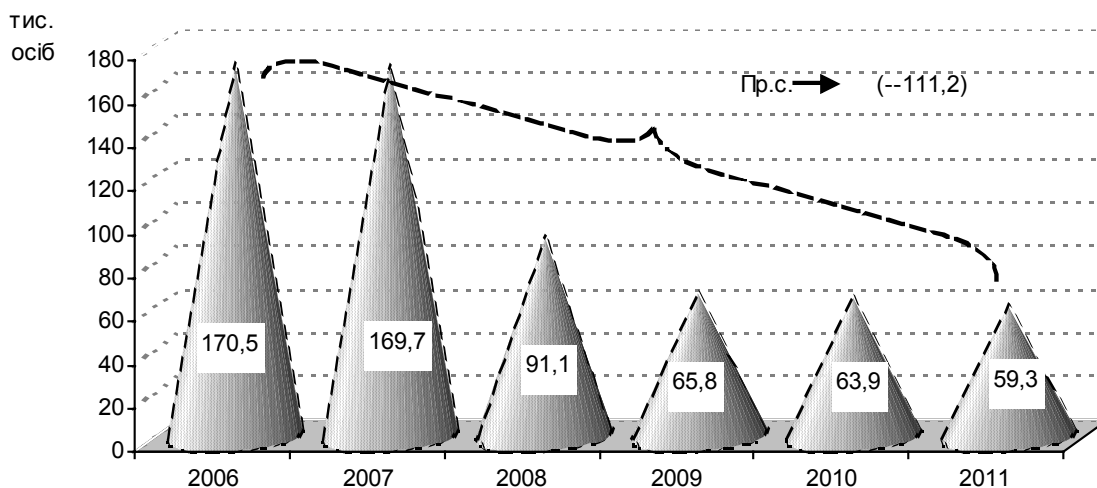
З огляду на обмеженість наукової розробки простежимо зміни, які відбулися з активною частиною людського потенціалу працездатного віку за 2006–2011 рр. Інформацію обробили за допомогою комп'ютерної програми Microsoft Excel (рис. 2).

Рис. 2. Графічне оцінювання динаміки $A_{ч.п.}$ працездатного віку за 2006–2011 рр. (авторська обробка даних на основі джерела [3])

Проведення обробки інформаційного потоку щодо динаміки $A_{ч.л.}$ працездатного віку за 2006–2011 рр. дало підстави зробити висновки, що за останні шість років в Україні активна частина людського потенціалу працездатного віку скоротилася на 298 тис. осіб, а активна частина зайнятого людського потенціалу працездатного віку також скоротилася за вказаний період на 516 тис. осіб. Крім того, у 2006 р. активна частина зайнятого людського потенціалу працездатного віку становила у складі $A_{ч.л.}$ працездатного віку 92,6%, а у

2011 р. це співвідношення становило 91,4%. Тобто, існує зниження динаміки обраних показників, що вказує на існування реальних проблем, які підлягають вирішенню.

Доведено, однією з проблем зайнятості активної частини людського потенціалу працездатного віку є невідповідність фактичній потребі в робочій силі на ринку попиту і пропозиції. Звернення до даних Державного комітету статистики України [3] показало рівень падіння пропозиції на ринку праці (рис. 3).



▬ потреба в робочій силі

Рис. 3. Графічне оцінювання $A_{ч.л.}$ з позиції фактичної потреби в робочій силі (Пр.с.) (авторська обробка даних на основі джерела [3])

Проведені дослідження засвідчують, що фактична потреба в $A_{ч.л.}$ працездатного віку за 2006–2011 рр. суттєво знизилася. Так, у 2006 р. показник досягав 170,5 тис. осіб, а у 2011 р. відбулося суттєве зниження на 111,2 тис. осіб, тобто в 2,9 раза. Така ситуація викликана існуючою диспропорцією на ринку попиту і пропозиції відповідної кваліфікації членів суспільства. Крім того, в країні за останній період позитивно зростає рівень освіченості населення, але його спрямування не відповідає потребам сучасного ринку праці. У зв'язку із цим, стає зрозумілим, що необхідно впроваджувати заходи, націлені на зниження диспропорцій на ринку праці та вдосконалення процесів підготовки фахівців для впровадження соціальних економічних реформ.

Безумовно, в сучасній Україні з позиції розвитку активної частини людського потенціалу існує безліч проблем, проте їх вирішення має відбуватися як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні. Без взаємоузгодженості на зазначених рівнях вирішення поставлених проблем практично неможливе.

IV. Висновки

Отже, існуючий процес оцінювання активної частини людського потенціалу варто покращити за рахунок визначення основних

умов та етапів оцінювання. Крім того, поліпшення ситуації з активною частиною людського потенціалу можна досягти за рахунок зниження існуючої диспропорції на ринку праці та шляхом урегулювання системи підготовки фахівців тієї кваліфікації, яка необхідна для задоволення потреб сучасного стану економіки. За останні роки розвитку України негативним є той факт, що відбувається зниження рівня зайнятості активної частини людського потенціалу працездатного віку, яке супроводжується суттєвим падінням фактичної потреби в робочій силі. Загалом відзначається нераціональна галузева структура зайнятості активної частини людського потенціалу, високий рівень його старіння, значні розбіжності між загальним і зареєстрованим безробіттям незайнятої активної частини людського потенціалу, низький рівень можливої працевлаштованості освіченої частини людського потенціалу, а також не відповідний рівень реальної заробітної плати. Це лише ключові аспекти проблем активної частини людського потенціалу, які ще раз доводять необхідність і доцільність проведення його оцінювання у систематизованій послідовності з метою розробки напрямів усунення зазначених проблем.

Список використаної літератури

1. Богиня Д.П. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин : монографія / Д.П. Богиня, Л.С. Лісогор, М.В. Семикіна та ін. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 214 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. ; [за наук. ред. проф. А.М. Колота]. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
3. Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov>.
4. Климко С.Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна : монографія / С.Г. Климко, В.Д. Пригода, В.О. Сизоненко. – К. : Основа, 2006. – 224 с.
5. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
6. Криклій А.С. Формування трудового потенціалу в умовах глобалізації та Болонського процесу: проблеми і перспективи : монографія / А.С. Криклій. – К. : Репрографіка, 2006. – 777 с.
7. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / Е.М. Лібанова, А.М. Колот, Є.В. Мартякова та ін. ; [за ред. Е.М. Лібанової]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
8. Мазурок П.П. Державні інвестиції в стратегії формування людського капіталу : монографія / П.П. Мазурок, О.П. Гузенко. – Кривий Ріг : Видавець ФОП Чернявський Д.О., 2011. – 358 с.
9. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; [за ред. А.А. Чухна]. – К. : Знання, 2010. – 687 с.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2012 р.

Харитонов А.М. Отдельные аспекты совершенствования оценки активной части человеческого потенциала

В статье подано авторское предложение основных условий и этапов оценки современного состояния активной части человеческого потенциала, рассматривается динамика главных его составляющих и раскрываются возможные перспективы его развития.

Ключевые слова: человеческий потенциал, активная часть человеческого потенциала, рынок труда, экономически активное население, социально-экономические процессы, информационный поток, современная оценка.

Kharitonova A. Some aspects of improving the evaluation of the active human potential

Article includes the author's proposal of basic conditions and evaluation phases of the current state of the active part of human development, examines the dynamics of its main components and reveals the possible prospects of its development.

Key words: human potential, active part of human development, labor market, the economically active population, socio-economic processes, information flow, the current rating.

ПРОЦЕС АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто необхідність оновлення підходів до оцінювання, аналізу та контролю сучасної праці. Констатовано домінування в інформаційній економіці і суспільному розвитку інформаційної праці, при цьому встановлено, що для кількісної характеристики такої праці сьогодні відсутнє теоретичне і методологічне обґрунтування. Охарактеризовано специфічні підходи до розуміння інформаційної праці та можливі підходи до її оцінювання шляхом використання соціальних відносин як показника, що характеризує таку працю.

Ключові слова: відносини, праця, інформаційне суспільство, інформаційна праця, показники, аналіз, трудовий процес, соціальна праця.

I. Вступ

Для ефективного вирішення сучасних управлінських завдань в умовах інформаційного характеру праці принциповими є встановлення (вимір) результатів праці та опис самого трудового процесу. У цьому напрямі до сьогодні практично не було системних досліджень, що й зумовлює його актуальність.

У сучасних наукових джерелах більше уваги приділено концептуалізації самої інформаційної економіки, ніж дослідженню специфіки інформаційної праці та встановленню можливостей її аналізу. Становлення теорії інформаційної економіки як напрямку розвитку сучасної економіки почалося в 1960-ті рр. Цей напрям набув розвитку в дослідженнях Ф. Махлупа, М. Пората та деяких інших дослідників.

Осмислення в межах теорії інформаційного суспільства процесів і явищ, що відбуваються в суспільстві під впливом інформатизації, становить методологічну основу для суто економічного аналізу цих чинників. Розвиток теорії інформаційної економіки на межі XX–XXI ст. здійснюють Р. Коуз з теорією фірми [3], М. Спенс [1] (теорія сигналів), Дж. Стіглер (теорія пошуку інформації) [4], Дж. Стігліц (теорія ризику) [2].

Серед останніх вітчизняних публікацій з проблем становлення інформаційного су-

спільства та інформаційної економіки необхідно відзначити праці П. Леоненко [5], О. Маруховського [6], Л. Мельника [7], В. Мунтіяна [8], А. Чухно [5], П. Юхименко [5] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити формування цілісного процесу контролю та аналізу праці в інформаційній економіці.

III. Результати

Розглядаючи сучасний трудовий процес як процес продукування, генерування, трансляції, перерозподілу та контролю за інформацією (інформаційними потоками), слід зауважити про потребу виміру інформації як результату праці. Оскільки інформаційний трудовий процес пов'язаний із використанням окремих (або всіх) зазначених елементів (функцій), за їх допомогою можна розглядати структуру та внутрішній зміст інформаційної праці. По суті, можна вести мову про існування певних різновидів інформаційної праці, які відповідно матимуть різні підходи до вимірювання. На наше переконання, така вимірність забезпечується характеристикою відносин, що виникають у процесі інформаційного обміну (як обміну продуктами суспільної діяльності), який являє собою сучасний трудовий процес. Модель інформаційного обміну схематично зображено на рис. 1.

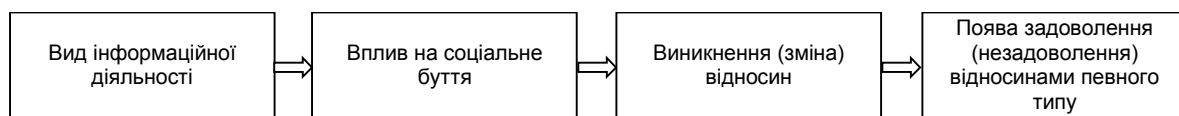


Рис. 1. Модель інформаційного обміну в трудовому процесі суспільства⁰

Розглядаючи рис. 1, варто враховувати, що залежно від виду інформаційної праці її вплив на соціальне буття відрізнятиметься. Відповідно, це буде зумовлювати розвиток (появу) відносин певного виду. При цьому варто звернути увагу, що відносини праці можуть розглядатися як внутрішні (всередині трудового процесу), так і зовнішні (відносини із соціальним оточенням, зокрема споживачами, постачальниками тощо). У такому сенсі варто враховувати власне специфіку спрямованості та характер такої інформації (інформаційної праці). Це необхідно для того, щоб осягнути та охарактеризувати вплив інформаційної праці на систему суспільних відносин. Слід також визначити системний характер інформаційного трудового процесу та констатувати, що така системність впливає на специфіку внутрішніх відносин.

Зазначене вперше встановлено у 2001 р., коли Всесвітнім економічним форумом і міжнародною школою бізнесу INSEA запро-

поновано розглядати Networked Readiness Index (індекс мережевої готовності), комплексний показник, що характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ) у країнах світу. На сьогодні цей показник використовується як засіб аналізу для побудови порівняльних оцінок, що відображають рівень розвитку інформаційного суспільства в різних країнах. Автори дослідження виходять з положення, відповідно до якого існує тісний зв'язок між розвитком ІКТ та економічним добробутом, оскільки ІКТ відіграють сьогодні провідну роль у розвитку інновацій, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність, тим самим сприяючи підвищенню рівня життя людей. Привертає також увагу той факт, що протягом шести років зміни відбуваються переважно в межах умовних груп країн. Зокрема, перші 13 країн рейтингу протягом цього періоду не змінилися (табл. 1) [14].

Таблиця 1

Динаміка зміни рейтингу за показником індексу мережевої готовності

Номер у рейтингу	Країни	Номер у рейтингу	Країни
	2006 р.		2012 р.
1	Данія	1	Швеція
2	Швеція	2	Сінгапур
3	Сполучені Штати Америки	3	Фінляндія
4	Сінгапур	4	Данія
5	Швейцарія	5	Швейцарія
6	Фінляндія	6	Нідерланди
7	Ісландія	7	Норвегія
8	Норвегія	8	Сполучені Штати Америки
9	Нідерланди	9	Канада
10	Канада	10	Британія
11	Південна Корея	11	Тайвань
12	Гонконг (Китай)	12	Південна Корея
13	Тайвань	13	Гонконг

З іншого боку, країни, що мають відносно низький рівень зазначених показників, мають більш сталу динаміку змін. Так, Україна протягом зазначеного періоду не змінила 75-те місце. На наш погляд, це свідчить про різну інтенсивність змін в інформатизації різних країн. Однак той факт, що Україна має сталі позиції в цілому, також підтверджує загальну динаміку зростання інформаційно-комунікаційних технологій відповідно до загальносвітового зростання. Усе зазначене свідчить про об'єктивну появу в українських реаліях усе більш складних інформаційних об'єктів.

Поява інформаційного товару, інформаційної праці та інформаційної винагороди (зростання уваги до нематеріальної мотивації ми вважаємо цьому підтвердженням) свідчить про адекватність паралельного аналізу інформаційної економіки через аналіз інформаційної праці як базового елементу такої економіки. Більше того, інформаційна праця та інформаційна економіка, виступаючи в логічній єдності, є засадничими елементами розвитку сучасного суспільст-

ва, в межах якого відбуваються зазначені відносини.

Інформаційна економіка включає такі основні компоненти: виробництво засобів інформаційної техніки, включаючи засоби зв'язку і передачі даних; виробництво інформаційних продуктів та інформаційних ресурсів; надання інформаційних послуг користувачам. Інформаційна економіка впливає практично на всі сфери суспільного розвитку [9, с. 10]. Цілком погоджуючись з останньою тезою, вважаємо, що на сьогодні інформаційна економіка не тільки існує, а й активно розвивається, використовуючи при цьому аналітично-розрахункові методи (моделі) економіки звичайної (товарної). Однак рівень невідповідності економічних та соціальних процесів, пов'язаних з економічним розвитком у сучасних умовах (умовах інформаційної економіки) приводить до розуміння того, що сучасна праця перетворюється здебільшого на суто соціальну. Появу такої соціальної праці ми пов'язуємо з розвитком інформаційного продукту, який часто взагалі не набуває матеріальної форми та спожива-

вається виключно на інформаційному рівні. Така соціальна праця принципово відрізняється від товарної, а відтак, не може мати спільних аналітичних підходів та підходів до вимірювання. При цьому не можна вести мову про виключно інформаційну економіку на сучасному етапі. За будь-яких умов така економіка матиме змішаний характер. На

підтвердження зазначеного можна навести результати, отримані російським дослідником М.Ю. Каришевим [15, с. 14].

При тому, що частка послуг у структурі ВВП у більшості розвинутих країн становить понад 50%, питома вага суто нематеріальних (інформаційних) послуг також буде вкрай значною (табл. 2).

Таблиця 2

**Розподіл країн світу за питомою вагою
зайнятих наданням нематеріальних послуг у 2008 р.**

Частка зайнятих, %	Кількість країн	Країни
До 40	1	Румунія (34,4)
40–50	5	Туреччина (44,3), Польща (48,1), Чеська Республіка (48,7), Словаччина (49,3), Словенія (49,8)
50–60	7	Болгарія (50,3), Естонія (52,1), Латвія (54,1), Литва (54,7), Росія (54,7), Португалія (54,9), Угорщина (55,9)
60–70	10	Греція (60,1), Італія (61,0), Іспанія (62,0), Австрія (62,4), Німеччина (62,5), Ірландія (63,0), Фінляндія (63,5), Бельгія (66,1), Данія (67,6), Франція (67,6)
Більше ніж 70	5	Норвегія (70,1), Люксембург (70,2), Швеція (70,2), Великобританія (70,7), Нідерланди (73,1)
Усього	28	–

Зокрема, у США на сферу послуг (не лише інформаційних) припадає близько 80% ВВП (2002 р.), у країнах ЕС – 69,4% (2004 р.), у Японії – 67,7% (2001 р.). Зазначене дає підстави стверджувати, що глибина інформатизації економіки стає все більшою. При цьому інформаційна економіка потребує для здійснення інформаційних інтеракцій певного матеріального забезпечення (як елементів інфраструктури). Характер її розвитку також опосередковано може свідчити про характер процесів, що розви-

ваються в суспільстві. Зокрема, відповідно до інформації, наведеної в табл. 3, можна бачити зменшення попиту на комп'ютери як матеріальний об'єкт інформаційного простору та зростання уваги до телекомунікаційного обладнання, яке власне забезпечує інформаційну взаємодію. Це свідчить про зменшення частки матеріального продукту в інструментальному забезпеченні інформаційного простору (скорочення комп'ютерів) за рахунок підвищення якості простору суто інформаційного (телекомунікації).

Таблиця 3

**Динаміка асортименту основних категорій експортованих країнами світу
товарів виробничого сектору інформаційно-комунікативних технологій [16]**

Категорія	1998 р.	2007 р.	Δ в.п.	Тр, %
Аудіо- та відеообладнання	11,3	13,9	2,6	123,0
Комп'ютери та периферійне обладнання	34,0	25,2	-8,8	74,1
Електронні компоненти	32,8	33,8	1	103,0
Інші товари ІКТ	8,0	8,9	0,9	111,3
Телекомунікаційне обладнання	13,9	18,2	4,3	130,9
Усі товари ІКТ	100,0	100,0	–	–

Можна констатувати справедливості тези, що на сьогодні інформація неухильно "перетворюється на рівноцінний фактор господарської діяльності поряд з працею, землею, капіталом" [10, с. 71]. Сукупність інформації, що дає можливість задовольнити економічні інтереси, дає господарюючому суб'єкту змогу не тільки розробити план дій та механізм їх реалізації, а й власне реалізовувати таку інформацію. Відповідно, інформація виступає не тільки у вигляді ресурсу, а й у вигляді товару, що має власну додану вартість (а відповідно, собівартість). Характер створення та розподілу такої доданої вартості є відмінним від доданої вартості у товарному виробництві, а отже, накладає відбиток на відносини між учасниками процесу суспільного виробництва (щодо розподілу такої вартості).

На нашу думку, на увагу заслуговує певне пояснення запропонованої нами соціальної праці як сучасної форми трудової активності. Під такою працею ми пропонуємо розуміти працю, яка матеріалізується у певних соціальних практиках та існує в інформаційному просторі. Така праця не має (або практично не має) матеріального чи матеріалізованого результату, що унеможливорює її вимір як безпосереднього об'єкта економічного аналізу. Ціна такої праці, формуючись у процесі соціальної взаємодії, є величиною принципово гнучкою, при тому, що її коливання не підпорядковуються класичним економічним законам, а знаходяться в площині соціальних цінностей та потреб. Така праця часто не потребує засобів виробництва та предметів праці, що принципово змінює характер класових (за К. Марксом) від-

носин у сучасному капіталістичному суспільстві. Відтак, практично неможливим є планування зміни економічних практик працівників залежно від характеристик доходу (або навіть структури перерозподілу доданої вартості).

Досліджуючи інформаційну працю в умовах інформаційної економіки, слід звернути увагу ще на одну особливість (скоріше, перевагу) інформаційної праці – скорочення часу на реалізацію того чи іншого економічного інтересу. Таке скорочення досягається завдяки зростанню швидкості інформаційних потоків. На наш погляд, збільшення інтенсивності руху інформації прискорює темпи використання інших видів ресурсів. Таким чином, відбувається загальне зростання інтенсивності праці (як системного використання ресурсів). Також інформаційна праця, маючи нематеріалізований результат, збільшує варіативність форм та практик споживання продуктів такої праці (надаючи різноманітності, суб'єктивності та різновекторності інтересам домогосподарств).

Більше того, самі інтереси домогосподарства можуть розглядатися в декількох аспектах. Як споживача – якщо приваблює продукція, вироблена певним підприємством, відповідність ціна-якість, рівень обслуговування, сервіс тощо. Інтереси домогосподарства як працівника, можливість задовольняти свої економічні інтереси – висока заробітна плата, хороші умови праці, гарантія найму тощо, соціально-економічні інтереси – розвиток особистості, кар'єра, влада і вплив тощо. Інтереси домогосподарства як власника – зацікавлене в підприємстві, тому що воно забезпечує йому певний стабільний дохід [9, с. 15]. Слушна думка позбавлена комплексності, адже домогосподарства існують у системі збалансування таких інтересів, а такий баланс часто також є результатом інформаційного трудового процесу (праці менеджера). Така комплексність ще більше ускладнює процес аналізу та розуміння його результатів.

У специфіці аналізу в інформаційній економіці цікавим є той факт, що в ній, по суті, відбувається відзначене Д. Харві “просторово-часове стиснення” [11]. Таке стиснення також досить неоднозначно впливає на стан домогосподарств. Так, з одного боку, відбувається скорочення витрат робочого часу окремого працівника на трудову діяльність, а з іншого – виникає дефіцит праці (якщо розглядати працю як ресурс для існування домогосподарств, наявне ресурсне обмеження їх розвитку). Також відбувається зростання (нагромадження) втоми, яке пов'язане, на нашу думку, саме зі зростанням інтенсивності трудової діяльності, про що свідчать, зокрема, аналітичні дані, наведені Р. Ніжегородцевим [12, с. 90].

М. Кельтес, у своїй праці “Інформаційна епоха: Економіка, суспільство і культура” зазначає, що мережеве (інформаційне) суспільство характеризується зниженням ритмічності, як біологічної, так і соціальної, пов'язаної з поняттям життєвого циклу [11]. Однак дослідник, скоріше, робить висновки, базуючись на думці Р. Брідена щодо того, що “один і той самий капітал рухається між економіками за період близько декількох годин, хвилин, а інколи секунд” [11]. Проте безпосередній трудовий процес (навіть інформаційний) може бути інтегрований у теорію циклу, адже пов'язаний із системою соціальних відносин які неминуче повторюються у житті певних соціальних груп. Розвиваючи останню думку, слід зазначити, що сучасна криза, яка спостерігається у соціально-трудої сфері, на нашу думку, зумовлена саме зниженням циклічності розвитку систем господарювання, тоді як циклічність розвитку соціальної (соціально-трудої) системи збереглася. Безумовно, сучасні інформаційні розробки можуть частково вплинути на тривалість певних соціальних циклів у трудовій діяльності (зокрема, циклів підготовки до праці певного виду за допомогою використання симуляторів), однак загальна циклічна природа розвитку при цьому в будь-якому разі лишається незмінною. Водночас динамічні зміни в діяльності організації часто потребують реакції, що є швидшою за можливості персоналу.

Із наведеної вище дискусії очевидним є факт ускладнення (зміни) специфіки трудової діяльності, наявний в інформаційному суспільстві. Однак можна констатувати, що в сучасному трудовому процесі безмежно зростає роль двох категорій: “особистий інтерес” та “відносини”. Інакше трактуючи інформаційний трудовий процес, можна його розглядати як соціально спрямовану діяльність з метою досягнення власного (суб'єктного) інтересу, яка диференційована соціальними відносинами.

Справедливість цієї тези підтверджують результати теоретизувань Б. Оболікшто, який відзначає суттєве зростання вартості обігу в інформаційному суспільстві. При цьому він зауважує, що вартість обігу формується, переважно, за рахунок двох видів праці: праці, спрямованої на формування уявлень споживача про товар (при вже існуючому комплексі його характеристик), і праці, спрямованої на формування оптимального набору характеристик товару. Якщо існування першої зі згаданих форм праці доволі визнане, а економісти виділяють пов'язані з нею витрати (витрати на просування, рекламу тощо), то друга часто зовсім прихована у витратах на розробку [13]. Однак очевидно, що частка вартості інформаційного “переформатування” споживача у

структурі собівартості, яка має тенденцію до зростання, повинна бути не лише діагностованою, а й усебічно обрахованою. Щоправда, для цього в сучасній економічній думці не створено належного науково-методично-інструментарію.

Продовжуючи логічний аналіз, можна констатувати, що фактично інформаційна праця зумовила зміну самої парадигми сучасного аналізу та контролю праці. Адже принципова відмінність трудового інформаційного процесу полягає в тому, що в разі, якщо він, по суті, представлений відносинами праці, то більшість (якщо не всі) можливих оціночних показників такої праці в сучасному економічному дискурсі є невимірними. Однак подальше наповнення (насищення) соціального буття інформацією потребує їх економічного оцінювання. Виникає проблема встановлення балансу між економічними показниками та інформацією. Самі відносини в цьому контексті і виступають індикатором існування такого балансу.

Якщо припустити можливість градації відносин (виходячи з логіки того, що соціальні відносини – система унормованої взаємодії між учасниками з приводу того, що їх об'єднує), то кількісне оцінювання стає цілком можливим, базуючись на запропонованій нами моделі інформаційних відносин. Пропонована модель інформаційних відносин (обміну) складається з низки елементів:

1. Інформація як безпосередній продукт діяльності.

2. Інформація як наслідок діяльності.

3. Інформація як проміжний результат (продукт) діяльності.

4. Інформація як винагорода за результат праці (зокрема, у разі, якщо розглядати електронні (віртуальні) гроші як інформацію про їх наявність у певного суб'єкта).

5. Інформація (у вигляді знань) як передумова для подальшого процесу праці. Суб'єкт праці, здійснюючи інформаційний трудовий процес, ставить за мету отримання соціальної реакції оточення (реальних і потенційних споживачів його праці) з метою отримання певного результату. Економічним результатом інформаційних відносин (обміну) є:

- вчинення економічної (соціальної) дії;
- збільшення інтенсивності чи кількості економічної (соціальної) дії;
- відмова від економічної (соціальної) дії.

Об'єктивізація інформаційного обміну відбувається в характері відносин, який впливає на отримання економічної вигоди. У такому разі результат характеризуватиметься певним відхиленням відносин від умовного базису (норми). При цьому базис визначатиметься станом відносин, які можна охарактеризувати як справедливі або рівні. Будь-яке одностороннє відхилення, від такого базису викликати порушення цієї рівності (балансу), а відтак, зумовлюватиме погіршення відносин. Загальну логічну модель економічних відносин, диференційованих сучасними інформаційними процесами, наведено на рис. 2.

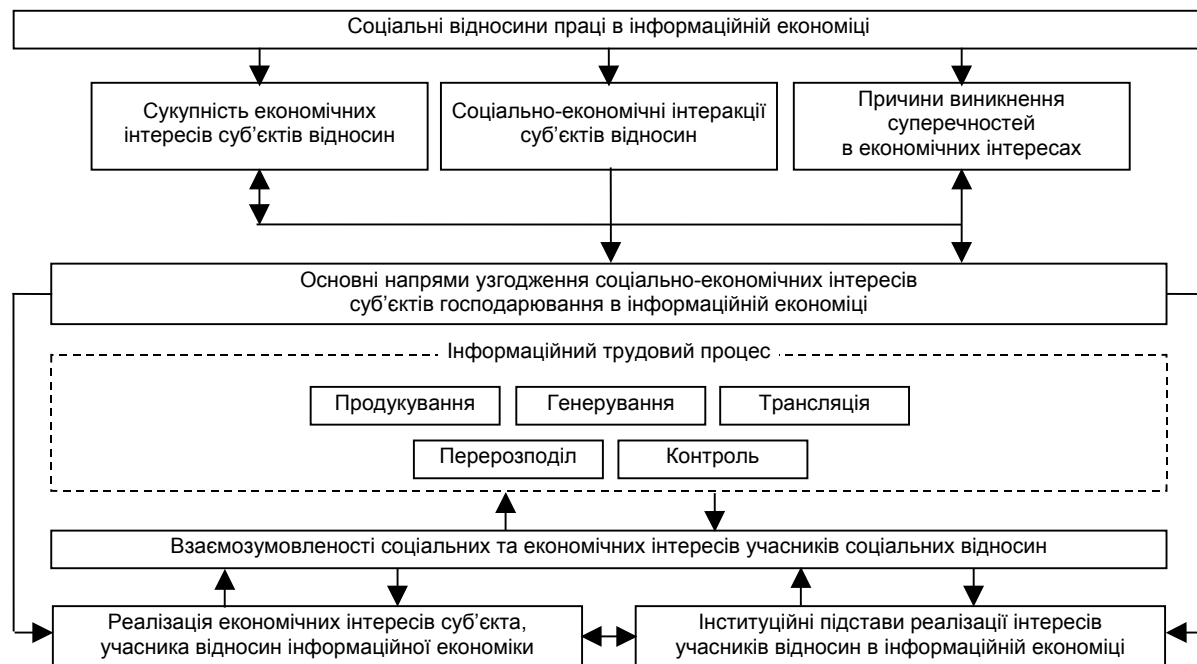


Рис. 2. Модель економічних відносин у системі аналізу та контролю праці й інформаційному суспільстві

Аналіз праці, проведений відповідно до запропонованої моделі, виступає в контексті

зазначених процесів одночасно мірилом соціальної та економічної ефективності.

IV. Висновки

Усе зазначене вище об'єктивно зумовлює потребу у створенні методології аналізу та контролю сучасного трудового процесу з метою максимально можливого урахування особливостей соціальних відносин, пов'язаних із процесом праці, та їх впливом на соціальне самопочуття як окремих суб'єктів трудового процесу, так і домогосподарств як споживачів сучасної праці. Створення кількісної системи показників для вимірювання зазначених процесів потребує системного дослідження різних аспектів аналізу праці з урахуванням усієї сукупності показників, пов'язаних із такою працею. При цьому основною гіпотезою, якої ми дотримуємося при розробці підходів до аналізу та контролю сучасної праці, слід вважати принципову можливість встановлення кількісного зв'язку між показниками, що мають кількісний вираз, та специфікою відносин, прямо чи опосередковано пов'язаних із трудовим процесом (працею).

Список використаної літератури

1. Спенс А.М. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / А.М. Спенс // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. – М. : Мысль, 2005. – Т. V : в 2 кн. – Кн. 2. – С. 484–534.
2. Стиглиц Е.Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке : Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / Е.Дж. Стиглиц // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. – М. : Мысль, 2005. – Т. V : в 2 кн. – Кн. 2. – С. 535–629.
3. Коуз Р. Природа фірми / Р. Коуз // Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток // Р. Коуз ; за ред. О.І. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. – К. : А. С. К., 2002. – С. 30–48.
4. Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации / Дж.Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 2. – С. 507–529.
5. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
6. Маруховський О.О. Інформаційне суспільство: теоретико-концептуальні засади : навч. посіб. / О.О. Маруховський. – К. : Ун-т економіки та права “КРОК”, 2007. – 136 с.
7. Мельник Л.Г. Информационная экономика / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 288 с.
8. Мунтян В.И. Информационная парадигма / В.И. Мунтян. – К. : КВІЦ, 2006. – 632 с.
9. Гарифова Л.Ф. Экономические интересы хозяйствующих субъектов в информационной экономике : автореф. дис. ... к. экон. наук : 08.00.01 / Л.Ф. Гарифова ; Казан. финансово-эконом. ин-т. – Казань, 2011. – С. 10.
10. Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 71.
11. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура [Электронный ресурс] / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана ; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. – М., 2000. – 606 с. – Режим доступа: <http://www.fidel-kastro.ru/sociologia/castels.htm>.
12. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика / Р.М. Нижегородцев. – М. ; Кострома, 2002. – Кн. 3. Взгляд в Зазеркалье: Техничко-экономическая динамика кризисной экономики России. – С. 90.
13. Оболикшто Б. Диалектика постиндустриальной экономики [Электронный ресурс] / Б. Оболикшто // Политэкономия постиндустриального общества (окончательная версия II редакции). – Режим доступа: <http://boobleak.blogspot.com/2009/01/ii.html>.
14. Индекс сетевой готовности. Networked Readiness Index [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/networked-readiness-index/networked-readiness-index-info>.
15. Карышев М.Ю. Методология статистического исследования социально-экономических результатов развития сферы информационно-коммуникационных технологий России в сравнительном международном аспекте : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / М.Ю. Карышев ; Сам. гос. эконом. ун-т. – Самара, 2011. – 48 с.
16. Карышев М.Ю. Статистический анализ процесса глобализации информационной экономики / М.Ю. Карышев // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 5. – С. 183–188.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2012 р.

Ядранский Д.М. Процесс анализа и контроля работы в информационной экономике

В статье рассмотрена необходимость обновления подходов к оценке, анализу и контролю современного труда. Констатируется доминирование в информационной экономике и общественном развитии информационного труда, при этом установлено, что для количес-

твенной характеристики такого труда сегодня отсутствует теоретическое и методологическое обоснование. Охарактеризованы специфические подходы к пониманию информационного труда и возможности его оценки путем использования социальных отношений в качестве показателя, характеризующего такой труд.

Ключевые слова: *отношения, труд, информационное общество, информационная работа, показатели, анализ, трудовой процесс, социальная работа.*

Yadranskyi D. The process of analysis and control of the information economy

This article discusses the need to review approaches to the assessment, analysis and control of modern labor. Stated dominance in the information economy and social development of the information work, with established that for the quantitative characterization of such labor is lacking a theoretical and methodological basis. Characterized by specific approaches to understanding labor news and opportunities to assess, through the use of social relations as an indicator that characterizes this work.

Key words: *relationships, work, information society, information work, performance, analysis, work process, social work.*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 330.143:658.15

А.А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

Н.М. Шмиголь

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ

У статті досліджено питання визначення ефективності корпоративної культури підприємства. Виділено показники оцінювання організаційної культури. Запропоновано модель розрахунку економічної ефективності культури організації з поправкою очікуваних економічних ефектів на коефіцієнт дисконтування.

Ключові слова: організаційна культура, стратегія розвитку, оцінювання ефективності, реальна і потенційна ефективність.

I. Вступ

Ефективне управління певною мірою повинно бути спрямоване на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Особливе значення має перспективність, можливість вибрати і побудувати раціональну стратегію розвитку. Складовою стратегії успіху, фактором стійкого розвитку підприємства є культура організації. Французький дослідник Н. Деметр визначає культуру організації як систему уявлень, символів, цінностей і зразків поведінки, які поділяють усі члени колективу. Тобто, культура організації відображає певні колективні уявлення про мету і засоби діяльності [1, с. 294].

Під культурою організації також розуміють ідеологію управління, світоглядні позиції відносно внутрішнього та зовнішнього середовища – позиції, точки зору, манери поведінки, у яких втілюються головні цінності [2, с. 283].

Втім, питання економічного оцінювання ефективності корпоративної культури на сьогодні залишається одним із найбільш складних [3–5]. Якісні результати такого оцінювання дають змогу здійснювати формування й удосконалення культури організації значно точніше, оцінити рентабельність інвестицій у розвиток культури організації, глибше усвідомити цінність унікальних переваг організації. Для цілей планування розвитку підприємства важливо проводити оцінювання реальної та потенційної ефективності культури організації.

II. Постановка завдання

Процедура оцінювання корпоративної культури лежить в основі якісного управління її розвитком. Наявність ефективної методики оцінювання корпоративної культури є важливим чинником, що визначає успіх у процесі управління корпоративною культурою. Визначення найбільш ефективних інструментів та процедури оцінювання організаційної культури є основним завданням і метою цієї статті.

Вирішення цього завдання вимагає комплексного підходу, тому що виникає необхідність враховувати різні фактори, що впливають на результати оцінювання ефективності культури, зумовлені специфічними властивостями заходів щодо вдосконалення культури і множинним характером впливу самої культури. Дійсно, переваги при формуванні й удосконаленні культури організації мають бути досить численними. Проте, оцінювання вимагає чіткого виділення тих переваг, розвиток яких для організації є найбільш актуальним. Для цих переваг розробляються кількісні показники, що повинні бути пов'язані із загальними економічними показниками діяльності підприємства. Встановлення взаємозв'язку між динамікою показників, що характеризують актуальні для організації переваги, і витратами на заходи щодо їх формування, становлять основу оцінювання економічної ефективності культури організації.

III. Результати

З позиції розробки ефективної методики оцінювання економічної ефективності корпоративної культури необхідно відповісти на такі запитання:

- 1) як розрахувати ефект від кожного заходу щодо формування культури організації?
- 2) як визначити достатню для оцінювання ефективності кількість показників?
- 3) як привести значення цих показників до єдиних одиниць виміру?
- 4) як підвищити обґрунтованість, надійність зв'язку заходів щодо проекції ціннос-

тей організації на певні процеси з динамікою обраних показників?

5) як врахувати відстрочений ефект заходів щодо формування культури організації, інерційний характер змін культури?

6) як установити взаємозв'язок між вибором стратегії організації та потенційною ефективністю корпоративної культури?

На наш погляд, для відповіді на ці запитання, а також для більш глибокого розуміння процесів оцінювання економічної ефективності культури організації, необхідно запропонувати відповідний алгоритм (див. рис.).

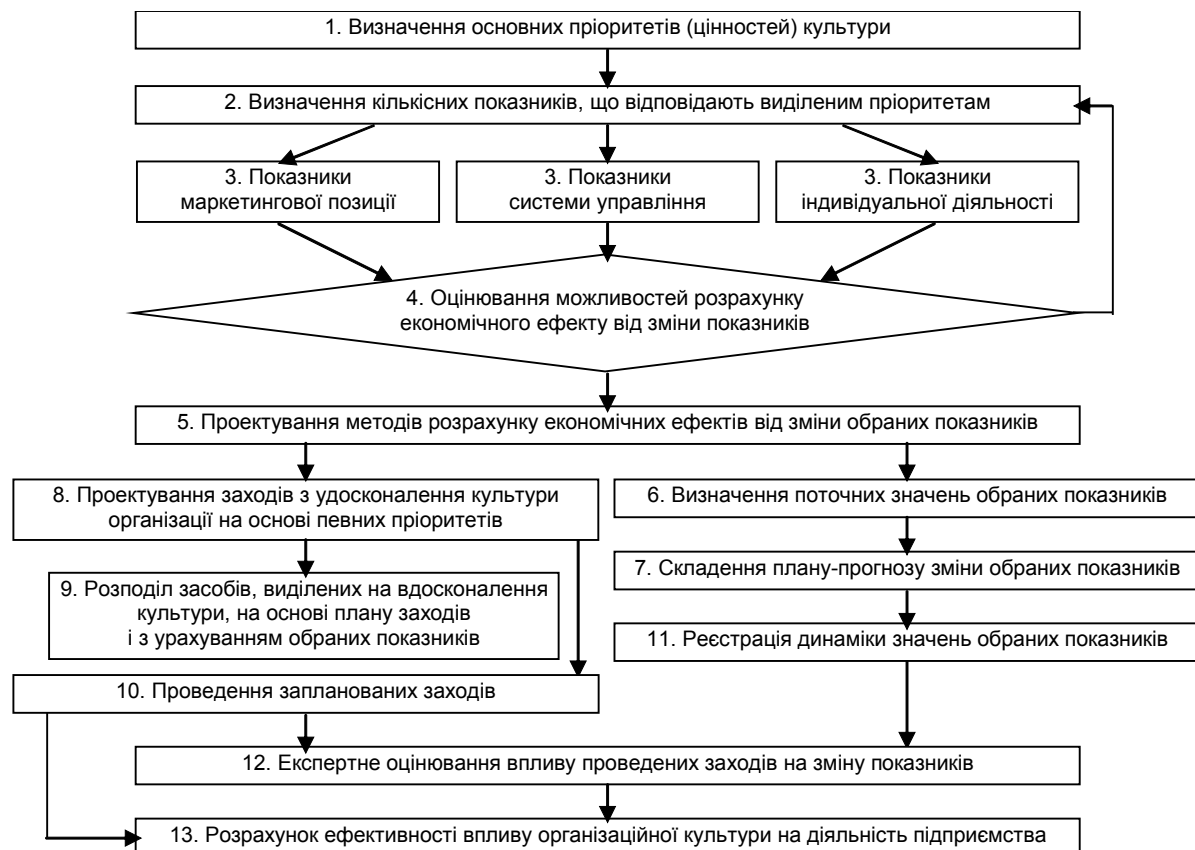


Рис. Модель розрахунку ефективності корпоративної культури

В основі всієї методології лежить концепція проекції основних цінностей організації на її діяльність. Така проекція здійснюється завдяки спеціально розробленим процедурам. До того як формувати список показників, на базі яких буде проводитися оцінювання ефективності культури організації, повинні бути визначені унікальні цінності, що відрізняють культуру конкретної компанії від інших організацій (етап 1).

Для компаній, що здійснюють свою діяльність на ринку з низькою конкуренцією, не потребуючі виділення унікального характеру роботи підприємства, повинні бути визначені технологічні цінності – загальні для будь-якого бізнесу. До таких цінностей відносяться: якість продукції й обслуговування, інноваційність, відповідальність перед клієнтами і

соціальна відповідальність бізнесу, дотримання законів, турбота про свій персонал, компетентність у прийнятті рішень. Ці цінності можуть також бути вихідною інформацією для формування показників оцінювання економічної ефективності культури тих організацій, у яких ці цінності розвинуті недостатньо.

На 2–4 етапах вибираються кількісні показники, кожний з яких повинен відповідати основній вимозі – показник має фіксувати основний ефект від проекції цінності на певний процес. Процес вибору показників відбувається у трьох сферах формування конкурентних переваг організації. Кожен показник оцінюється з позиції потенційної можливості розрахунку економічного ефекту від його зміни.

Для оцінювання ефективності управління культурою організації можуть бути обрані

тільки ті показники, зміна яких істотно впливає на загальні показники економічної ефективності підприємства. Вимога істотного впливу дає змогу зосередитися на основних перевагах, що формуються культурою організації, і зробити метод оцінювання застосовним в умовах реального ведення бізнесу.

Завданням п'ятого етапу є проектування методів оцінювання економічного ефекту від зміни обраних показників. Різні одиниці виміру, а також рівень впливу оцінюваних факторів на результати економічної діяльності підприємства, ускладнюють оцінювання економічного ефекту. Усі зміни обраних показників повинні бути приведені до вартісного виміру. Для цього повинен бути чітко визначений зв'язок між ними і загальними фінансовими показниками, що характеризують діяльність підприємства. Так, зменшення норми часу на виробництво певних видів виробів дає змогу збільшити кількість вироблених за період виробів і валовий дохід або, при фіксованому розмірі партій виробів в умовах контрактного виробництва, скоротити постійні витрати на виготовлення партії виробів. Подібним чином повинен бути визначений порядок розрахунку економічного ефекту від зміни кожного з обраних показників. У результаті ми маємо отримати можливість оцінити сумарний економічний ефект від зміни виділених показників.

Оцінювання впливу процедур щодо вдосконалення культури організації на ефективність діяльності підприємства є ключовою ланкою процесу оцінювання. Однак заходи щодо формування культури організації часто мають неформалізований характер. В інших випадках заходу впливають на різні сфери діяльності організації. Основною складністю у цьому випадку є неможливість розділити вплив процедур на окремі процеси підприємства й оцінити силу та результат цього впливу. Більше того, специфіка культури організації як явища, а саме її цілісний, всеосяжний вплив, припускає подібний характер роботи з її вдосконалення. Заходи часто формуються в комплекси і проводяться одночасно, щоб не викликати структурних конфліктів. Суперечності можуть виникати, коли зіштовхуються старі та нові схеми поведінки, одночасно існують процеси, характер яких змінений відповідно до цінностей організації й процеси, яких ці зміни не торкнулися.

Із цих причин основним інструментом для розрахунку ефекту від проведення заходів щодо формування культури організації є планування бажаної динаміки обраних показників. Таке планування повинне здійснюватися на підставі тих самих принципів, що застосовуються для постановки стратегічних цілей, а саме: досяжності, гнучкості, конкретності та прийнятності. Вимога вимірності тут втрачає зміст, тому що споконвічно

для спостереження вибираються кількісні показники, а вимога сумісності не є актуальною. Експертним шляхом проводиться планування динаміки показників. Значення показників вимірюються на початку (етап 6) і кінці (етап 11) аналізованого періоду. Після цього приймається рішення про ефективність проведених за період заходів, уточнюються прогнози динаміки показників на наступний період.

Основне завдання, що повинне бути вирішене на цьому етапі (7) оцінювання – прогнозування динаміки показників і подальший розрахунок очікуваного впливу корпоративної культури на ефективність роботи організації. Дані по витратах у цьому випадку також беруться плановані.

Відсутність чіткої закономірності між проведеними заходами і динамікою обраних показників не дає нам змогу чітко визначити ефективність діяльності по управлінню культурою організації до кінця періоду.

На етапах 8–10 проектується і проводяться заходи щодо вдосконалення культури організації. Ці заходи повинні бути орієнтовані на проекцію цінностей компанії, на різні процеси і схеми поведінки персоналу. Важливо, однак, щоб проектування цих процедур не відбувалося з метою зміни певних показників. Мета – проекція цінностей, а зміна показників є непрямим підсумком успішної проекції цих цінностей. Форми проекції цінностей можуть бути різноманітні. Практика міжнародних компаній демонструє, що загальних прийомів у цій сфері досить мало. Кожне окреме рішення відрізняється творчим характером й інновацією в сфері менеджменту. Власне саме це і пояснює створення унікальних конкурентних переваг. Так, наприклад, транснаціональний виробник косметики The Body Shop послідовно проектує цінності захисту навколишнього середовища, у тому числі соціального захисту незахищених верств населення. Компанія проводить тверду політику по роботі з постачальниками, закуповуючи тільки якісну натуральну сировину. Працюючи з більшою частиною своїх магазинів за схемою франшизи, керівництво організації прийняло рішення про створення у своїй структурі спеціального департаменту “чесної торгівлі”. Цей підрозділ поєднує функції спеціалізованого навчання власників франшизи, контролю за якістю і сумлінністю їх роботи, а також включення окремих власників магазинів у загальнокорпоративні проекти компанії, благодійні акції.

Важливою частиною цього етапу є планування й облік витрат на проведення заходів щодо вдосконалення корпоративної культури. При розрахунку економічного ефекту культури організації відстеження усіх витрат, що відносяться до управління культурою, має принципове значення. При проектуванні конкретних заходів оцінюються

не тільки витрати на заохочення співробітників або технологічні зміни в процесах, а і втрати часу, затримки, викликані проведенням змін і багато іншого. Таким чином, діяльність по розвитку корпоративної культури набуває рис інвестиційного проекту, зі своїми статтями витрат і планованими надходженнями. Без чіткого виділення й обліку цих двох частин – витрат на формування й удосконалення культури і ефектів від проведення заходів щодо вдосконалення виражених у вартісних показниках, було б неможливо говорити про оцінювання ефективності культур та організацій.

Налагоджений механізм обліку витрат на проведення заходів щодо вдосконалення культури організації дає змогу роз'язати ще одну проблему. Він дає можливість більш точно визначити кількість показників, достатніх для оцінювання культури організації. Показники виділяються для фіксування впливу спеціально розроблених заходів на розвиток актуальних для компанії властивостей культури, а також для розрахунку економічної користі від їх розвитку. Таким чином, ефективним комплекс заходів щодо вдосконалення культури може бути тільки в тому випадку, якщо плановані ефекти від розвитку актуальних властивостей будуть більшими за витрати на заходи. Це порівняння допомагає визначити найменшу кількість показників, необхідних для аналізу ефективності управління культурою організації. Якщо сума планованих ефектів менше суми витрат, необхідно або переглядати проєктовані заходи, або виділяти нові показники, що фіксують додаткові ефекти від пропонованих процедур. Як і у випадку зі стратегічним оцінюванням ефективності управління культурою організації, питання деталізації економічного оцінювання ефективності культури є приватною справою кожної організації. При бажанні можна виділити до декількох десятків показників, що дають змогу враховувати і переводити у фінансовий результат різноманітні ефекти, котрі виникають при вдосконаленні культури організації. Однак, на наш погляд, найбільш актуальним завданням є досягнення рентабельності заходів щодо вдосконалення культури організації та відповідність планованого і реального напрямку розвитку культури. При дотриманні генеральної лінії формування культури організації та досягненні рівня рентабельності, що перевищує існуючу банківську ставку дисконтування, відсутність обліку всіх можливих ефектів не є критичною.

Отже, формулу розрахунку економічної ефективності культури організації можна записати так:

$$E_{OK} = \frac{\sum M_i + \sum P_j + \sum H_k}{Z}, \quad (1)$$

де E_{OK} – це економічна ефективність культури організації;

M_i – розраховані економічні ефекти від зміни показників, що характеризують вплив культури на ринкову позицію організації;

P_j – розраховані економічні ефекти від зміни показників, що характеризують вплив культури на процеси управління, виробництва й обслуговування;

H_k – розраховані економічні ефекти від зміни показників, що характеризують вплив культури на індивідуальну і колективну ефективність роботи персоналу підприємства;

Z – витрати на проведення заходів щодо вдосконалення культури організації.

Опущений у формулі поправковий коефіцієнт R , що характеризує затребуваність унікальних властивостей культури організації в її стратегії, враховується при розрахунку економічних ефектів від зміни показників, які спостерігаються. Це відбувається природним чином, тому що в процесі цього розрахунку ми змушені використовувати ті дані про обсяг виробничих замовлень, асортимент товару, рівень якості продукції, різні статті витрат організації тощо, що визначені прийнятою в компанії стратегією. Чим більше вимоги стратегії будуть збігатися з можливостями культури, тим більший економічний ефект буде отриманий при зміні обраних показників.

Разом з тим, необхідно відзначити відстрочений характер економічних ефектів від проведення відповідних заходів. Організаційна культура має інерційний характер. Більша частина процедур, які проводяться з метою її вдосконалення, дасть результат у наступних періодах. Тому для уточнення розрахунку планованого показника економічної ефективності культури організації у формулу (1) може бути додана поправка очікуваних економічних ефектів на коефіцієнт дисконтування:

$$E_{OK_пл} = \frac{\sum M_i / (1+r)^n + \sum P_j / (1+r)^n + \sum H_k / (1+r)^n}{Z}, \quad (2)$$

де $E_{OK_пл}$ – планована ефективність корпоративної культури;

r – ставка дисконтування;

n – період, у якому буде отримано відповідний ефект.

Якщо у формулі використовуються реальні показники економічного ефекту, визначені на кінець періоду, то у формулу можуть бути додані додаткові експертні оцінки. Як уже згадувалося раніше, практично неможливо встановити чітку залежність між проведеними заходами і змінами показників, що спостерігаються. З метою підвищення надійності оцінювання процедури, показники вибираються таким чином, щоб можна було

з великою часткою впевненості говорити про домінуючу роль проведених заходів у зміні значень показників. Проте, слід зазначити складність економічних процесів, що відбуваються усередині підприємства, комплексний вплив заходів на кілька показників відразу, а також вплив на значення показників змін на ринку, у структурі робочої сили, інших організаційних змін, викликаних причинами не пов'язаними з управлінням культурою організації. Усе це є підставою до введення експертного оцінювання, що покликане оцінити вплив проведених заходів на зміну обраних показників.

Також для нестатків управління культурою організації може бути розрахована потенційна економічна ефективність культури організації та нереалізований потенціал корпоративної культури. Для цього використовується зворотний показник відповідності (релевантності) стратегії спеціально виділеним властивостям культури організації:

$$\frac{1}{P_{OK}} = \frac{AP_{OK}}{AP_{CT}}, \quad (3)$$

де P_{OK} – підсумковий показник відповідності (релевантності) культури організації;

AP_{CT} – агрегований показник затребуваності властивостей корпоративної культури в процесі реалізації стратегії підприємства;

AP_{OK} – агрегований показник спеціально виділених властивостей корпоративної культури.

Тоді потенційна ефективність культури організації виглядає так:

$$E_{OK} = \frac{(\sum M_i + \sum P_j + \sum H_k) \frac{1}{P_{OK}}}{\sum Z}; \quad (4)$$

$$\Delta E_{OK} = \frac{(\sum M_i + \sum P_j + \sum H_k) \frac{1}{P_{OK}}}{Z} -$$

$$- \frac{\sum M_i + \sum P_j + \sum H_k}{\sum Z}, \quad (5)$$

де ΔE_{OK} – нереалізований потенціал корпоративної культури виміряний у вартісних показниках.

IV. Висновки

Для оцінювання економічної ефективності управління корпоративною культурою запропонована оригінальна модель, що складається з 13 етапів. Серед них: визначення показників, формування механізмів розрахунку економічної вигоди від їх зміни, планування актуальної динаміки показників, їх моніторинг, облік витрат на заходи щодо вдосконалення корпоративної культури, здійснення експертного оцінювання впливу проведених заходів на обрані показники, підсумковий розрахунок економічної ефективності управління вдосконаленням корпоративної культури. Запропоновані методи оцінювання стратегічного використання корпоративної культури та її ефективності можуть бути використані на підприємствах будь-якої форми власності та сфери бізнесу.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К.: Борисфен, 1996. – 326 с.
2. Курочкин А.С. Организация управления предприятием / А.С. Курочкин. – К.: МАУП, 1996.
3. Колесник С. Особенности формирования корпоративной культуры крупного промышленного предприятия / С. Колесник // МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ. – 2008. – № 4. – С. 23–27.
4. Корпоративна культура: навч. посіб. / під заг. ред. Г.Л. Хаєта. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
5. Ліфінцев Д.С. Корпоративна культура як інструмент формування іміджу організації / Д.С. Ліфінцев // Стратегія економічного розвитку України. – 2009. – Вип. 24–25. – С. 190–193.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2012 р.

Антонюк А.А., Шмиголь Н.Н. Оценка экономической эффективности управления корпоративной культурой

В статье исследованы вопросы определения эффективности корпоративной культуры предприятия. Выделены показатели оценки организационной культуры. Предложена модель расчета экономической эффективности культуры организации с поправкой ожидаемых экономических эффектов на коэффициент дисконтирования.

Ключевые слова: организационная культура, стратегия развития, оценка эффективности, реальная и потенциальная эффективность.

Antoniuk A., Shmyhol N. Assessment of the economic efficiency of corporate culture

In the article the issue determining the effectiveness of the corporate culture of enterprise is investigated. The indicators for assessing organization culture are selected. The model calculation of cost-effectiveness of culture-adjusted expected economic effects of the discount factor.

Key words: organizational culture, strategy development, performance evaluation, real and potential effectiveness.

РОЗВИТОК РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто стан справ у транспортному секторі економіки України, зокрема у такій важливій його складовій, як транзитні перевезення. Досліджено проблеми та перспективи реалізації конкурентних переваг України на міжнародному ринку транспортних послуг; розвиток ринку транспортних послуг як фактор прискорення інтеграційних процесів.

Ключові слова: інтеграція, транспортні послуги, міжнародний ринок, експорт транспортних послуг, транзитний потенціал, міжнародні транспортні коридори.

І. Вступ

В посиленні глобалізаційних та інтеграційних процесів, які є основною ознакою сучасного етапу розвитку світової економіки, важливу роль відіграють інфраструктурні галузі, зокрема транспортна, що забезпечує вільне пересування основних факторів виробництва, дає змогу здійснювати міжнародний товарообмін, опосередковуючи зовнішньоекономічні зв'язки країн. При цьому значення діяльності транспорту в сучасному глобалізованому світовому господарстві неухильно підвищується, адже виявляється постійно діюча тенденція щодо перевищення темпів зростання міжнародної торгівлі над аналогічним показником промислового виробництва, що безпосередньо відбивається на темпах зростання та обсягах міжнародного вантажообігу.

За оцінками експертів ЄС, найбільш суттєве зростання товарообмінних операцій у найближчому майбутньому очікується в напрямку Європа – країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а також за напрямком європейської осі “Північ – Південь”.

Вигідне геополітичне розташування України на перехресті торговельних шляхів між Європою та Азією, а також наявність розгалуженої транспортної мережі, що забезпечує здійснення зовнішньоекономічних і транзитних перевезень з країнами Заходу та Сходу, є важливим чинником, який сприяє участі України в глобальних та регіональних інтеграційних процесах.

Проте в сучасних умовах, коли транзит стає предметом гострої міжнародної конкуренції, головною причиною того, що значна частина транзитних потоків оминає країну, є недостатня сформованість цивілізованих ринкових відносин у транспортній сфері, що зумовлює низьку конкурентоспроможність транспортних послуг і витіснення українсь-

ких перевізників з міжнародних ринків перевезень. У зв'язку із цим, виникає необхідність дослідження факторів, які впливають на подальшу розбудову транспортного ринку України та оптимізацію її транзитно-транспортного потенціалу.

Дослідженню проблем розвитку транспортного комплексу країни присвячено багато наукових праць у сфері як організаційно-технічного, так і фінансово-економічного забезпечення цього стратегічно важливого сектору національної економіки. Так, економічні проблеми розвитку транспорту країни досліджували у своїх працях українські вчені О. Бакаєв, М. Бідняк, М. Гончаров, В. Загоруйко, Л. Зайончик, В. Єлагін, В. Коба, М. Котлубай, Ю. Кулаєв, М. Макаренко, В. Мова, М. Примачов, Є. Сич, Ю. Цветов, В. Чекаловець та ін.

Однак останнім часом увага дослідників звернена на такі важливі координати, як геополітика та геоэкономика, в системі яких розвивається транспортний сектор національної економіки. Серед науковців та практиків, у працях котрих різнобічно висвітлено питання реалізації транзитно-транспортного потенціалу, можна назвати Т. Блудову, А. Новикову, Ю. Пашенку та ін. Здобутки вчених мають велике наукове та практичне значення. Вони закладають теоретико-методологічну основу подальших наукових пошуків щодо чинників розвитку транспортного ринку в умовах поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є визначення умов та факторів, що впливають на функціонування й розвиток транспортного ринку країни та дають змогу ефективно реалізовувати транзитно-транспортний потенціал у контексті прискорення інтеграції України до світової економічної системи.

III. Результати

Економічна інтеграція держав як об'єктивний процес зближення та взаємодії національних господарств, формування регіональних економічних угруповань виявляється у зростанні обсягу торгових, кредитно-фінансових та інших міжнародних операцій, в укладанні угод і договорів між державами, що доповнюється свідомим спільним регулюванням їх взаємних господарських зв'язків.

Важливу роль в інтеграційних процесах відіграє транспорт. Адже відомо, що саме транспорт поєднує час і простір, які розділяють виробників, покупців і продавців різних країн та регіонів, дає можливість маневрувати трудовими та природними ресурсами, здійснювати міжнаціональний обмін продуктами, забезпечуючи при цьому вільний розвиток ринкових структур міжнародної торгівлі. Саме тому транспортний фактор завжди посідав важливе місце в теорії розміщення, регіональної, міжнародної економіки та теорії зовнішньої торгівлі. Отже, в економічному плані ефективне функціонування транспортного ринку послаблює часовий і просторовий розрив між виробництвом і споживанням та є найважливішою складовою інтеграції країн у світову господарську систему.

Проте, з іншого боку, існує і зворотний зв'язок. Так, наприклад, такі інтеграційні процеси, як глобалізація та регіоналізація, суттєво впливають на функціонування й розвиток транспортного ринку. Під глобалізацією в цьому контексті слід розуміти створення єдиної загальносвітової транспортної системи, здатної задовольняти потреби в перевезенні вантажів і пасажирів з будь-якої точки земної кулі в будь-яку іншу її точку без якогось істотного впливу на цей процес національних кордонів. Тому світове співтовариство, використовуючи ресурсний потенціал держав і їхнє просторове розташування, прагне до формування єдиної транспортної системи. Для національних транспортних систем глобалізація ринку транспортних послуг виявляється у:

- лібералізації транспортної діяльності, відмові від дискримінаційного регулювання, зростанні конкуренції (виключаючи її недоброякісні види), що, зрештою зумовлює зниження величини транспортних витрат у ціні товарів світової торгівлі і, відповідно, знижує обмеження розвитку економічних зв'язків;
- уніфікації й універсалізації транспортних засобів, технологій, технічних вимог, що означатиме приведення умов функціонування національного транспортного ринку у відповідність із загальносвітовою практикою;
- зростанні транспарентності національного ринку транспортних послуг і, на-

самперед, підвищенні його інформаційної відкритості.

Крім того, розвиток інтеграційних процесів на транспорті в умовах глобалізації економіки створює організаційно-економічні передумови для формування інтегрованих транспортно-розподільних логістичних систем на регіональному, міжрегіональному і міжнародному рівнях.

Україна активно включається у світові суспільно-економічні процеси: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства у Європейському Союзі (далі – ЄС).

Транспортно-дорожній комплекс (далі – ТДК) України є головним матеріальним каркасом міжрегіональної інтеграції й міжрайонного співробітництва як усередині країни, так і при здійсненні міжнародних торгово-економічних зв'язків. Для визначення шляхів вирішення проблем подальшого розвитку транспортної галузі України розроблено "Концепцію розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України на середньостроковий період та до 2020 року". Одним із найважливіших напрямів Концепції є інтеграція транспортної системи України в європейську та світову транспортні системи.

Вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація ряду міжнародних угод, конвенцій та інших документів з питань транспортних систем і перевезень стали першими кроками на цьому шляху.

Для забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків країни, збереження та зміцнення позицій вітчизняних транспортних підприємств і підприємців на міжнародних транспортних ринках, а також подальшої поетапної інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України в європейську та світову транспортні системи необхідні такі кроки:

- реалізація угоди України про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС у сфері транспорту;
- реалізація інтеграційної політики щодо входження України у спільний транспортний простір СНД;
- розширення та зміцнення співробітництва в міжнародних транспортних організаціях і в реалізації міждержавних угод у галузі транспорту, в тому числі двосторонніх;
- створення ефективної державної системи контролю за діяльністю транспортних підприємств і підприємців у сфері міжнародних перевезень та іноземних перевізників на території України;
- упровадження необхідних заходів захисту і підтримки діяльності українських транспортних підприємств і підприємців на зовнішніх ринках при введенні міжнародними організаціями та урядами окре-

- мих держав нових, більш жорстких економічних, технічних та інших вимог щодо транспортної діяльності;
- уніфікація національних правових норм із міжнародним транспортним правом щодо міжнародних перевезень та їх транспортно-експедиційного обслуговування і приєднання України до ряду міжнародних конвенцій та багатосторонніх угод;
 - розробка і здійснення заходів щодо забезпечення техніко-технологічної сумісності рухомого складу та транспортної мережі України з європейською транспортною системою;
 - наближення національних, технічних, технологічних та екологічних стандартів і вимог щодо міжнародного транспорту до європейських та їх поступове запровадження на вітчизняному ринку;
 - удосконалення інформаційного забезпечення вантажовласників стосовно порядку та умов міжнародних перевезень, забезпечення відкритості і стабільності системи тощо [1].

Транзитний статус держави – це значний національний ресурс, оптимальне використання якого може стати одним з найперспективніших напрямів формування національної конкурентоспроможності, а також важливим чинником забезпечення активної участі країни в інтеграційних процесах. Адже в умовах постійного зростання транснаціональних потоків збільшення обсягів міжнародного транзиту

територією України не тільки стає важливим джерелом експорту транспортних послуг, значних валютних надходжень до бюджету та створення додаткових робочих місць, а й потребує від країни активної участі у спільних транспортно-інфраструктурних проектах, уцілювання міждержавної взаємодії тощо.

Присутність України на міжнародному ринку транспортних послуг, а також глибина інтеграційних процесів у транспортній сфері залежать від рівня участі ТДК країни в міжнародних схемах перевезень, що, насамперед, пов'язано з обслуговуванням міжнародних вантажопотоків. Метою інтеграції українських транспортників до ринку транспортних послуг країн ЄС та СНД є розвиток експорту транспортних послуг, ефективніше використання транзитного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг.

Проте сьогодні на міжнародному ринку транспортних послуг спостерігається потенційна загроза втрати Україною певної частки ринку з можливістю перетворення її з провідного експортера на імпортера зазначених послуг (табл. 1). Про це свідчить структура експортно-імпоротної діяльності з надання послуг транспорту України [2], яка погіршується: якщо у 2006 р. загальне співвідношення між експортом та імпортом послуг у грошовому вимірі становило 6,8 : 1, то вже у 2010 р. воно скоротилося до 6,7 : 1 (у 2008 р. становило всього 4,61 : 1).

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту послуг транспорту України за 2006–2010 рр.

Показ-ник	Експорт послуг, млн дол. США					2010 р. до 2006 р., %	Імпорт послуг, млн дол. США					2010 р. до 2006 р., %
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.		2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
Усього	5354,8	6111,7	7636,5	6305,6	7848,0	146,5	789,0	1118,4	1657,6	996,9	1170,7	148,3
Морськ. тр-т	806,1	915,9	1304,4	1272,8	1234,3	153,1	96,6	136,2	247,1	129,1	143,1	148,1
Питома вага, %	15,1	15,0	17,1	20,2	15,7	0,6	12,2	12,2	14,9	13,0	12,2	0,0
Повітряний тр-т	722,7	919,6	1231,1	1111,1	1181,9	163,5	248,7	334,3	542,4	338,8	447,6	180,0
Питома вага, %	13,5	15,1	16,1	17,6	15,1	1,6	31,5	29,9	32,7	34,0	38,2	6,7
Залізн. тр-т	860,2	1268,2	1641,1	1240,6	1487,1	172,9	338,0	502,8	656,0	423,8	463,5	137,1
Питома вага, %	16,1	20,8	21,5	19,7	18,9	2,8	42,8	45,0	39,6	42,5	39,6	-3,2
Трубопр. тр-т	2500,6	2411,6	2560,4	2104,0	3357,7	134,3	5,2	2,9	4,5	2,2	0,6	11,5
Питома вага, %	55,8	39,5	33,5	33,4	42,8	-13,0	0,7	0,3	0,3	0,2	0,05	-0,6
Ін. тр-т	465,1	596,4	899,6	577,1	586,9	126,2	100,5	142,0	207,6	103,1	115,9	115,3
Питома вага, %	8,7	9,8	11,8	9,2	7,4	-1,3	12,7	12,7	12,5	10,3	9,9	-2,8

Аналіз засвідчив, що змінюється і галузева структура експортованих та імпортованих транспортних послуг: зростає частка послуг, що пов'язані з діяльністю повітряного і морського транспорту, скорочується частка

послуг трубопровідного транспорту. Якщо в імпорті послуг Україною останній вид транспорту відіграє несуттєву роль (усього 0,05% усіх імпортованих послуг вартістю 0,6 млн дол. США у 2009 р.), то в експорті послуг

трубопровідний транспорт зменшив свою частку на понад 13% (у 2010 р. порівняно з 2006 р.). Це є наслідком, насамперед, політики Російської Федерації, яка майже одноосібно завантажує українську нафтогазопровідну систему для експорту вуглеводневих ресурсів. Збереження цих тенденцій призведе до втрати Україною її ролі як одного з основних транзитерів природного газу в Європі.

Проте ситуація потенційної загрози перетворення України з провідного експортера на імпортера транспортних послуг, на жаль, зумовлена багатьма причинами, які можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Адже міжнародний рух вантажопотоків організований та функціонує в багатофакторній системі координат. До зовнішніх чинників слід зарахувати:

- зміну кон'юнктури міжнародного ринку транспортних перевезень (зростання обсягів комбінованих перевезень, зростання вимог до швидкості та якості транспортних послуг та перевезень, зміни в структурі транзитних вантажів на

користь контейнерів, тарно-штучних вантажів, зменшення транзиту металу, наливних вантажів тощо);

- зростання міжнародної конкуренції на державному рівні за додаткові транзитні потоки, як наслідок – переорієнтація транзиту з портів України на порти сусідніх країн;
- різні темпи трансформації та інтеграції національних транспортних систем у міжнародну транспортну систему, зокрема прискорений розвиток транспортної інфраструктури країн-конкурентів.

Внутрішні чинники мають техніко-економічний, політичний та правовий характер. Так, до внутрішніх чинників техніко-економічного характеру належить, насамперед, низька якість внутрішньої транспортної мережі та відставання в темпах розбудови української частини системи міжнародних транспортних коридорів. Транспортно-комунікаційні властивості транспортного потенціалу країни характеризують, перш за все, показники шляхів сполучення (табл. 2).

Таблиця 2

Довжина і щільність шляхів сполучення у деяких країнах Європи

Країна	Площа країни, тис. км	Автошляхи		Залізниці	
		довжина, тис. км	щільність, км/тис. км ²	довжина, тис. км	щільність, км/тис. км ²
Україна	603,7	169,5	274,7	21,7	35,9
Польща	312,6	424,0	1355,9	22,3	71,4
Франція	551,6	951,5	1749,1	29,2	53,7
Німеччина	357,0	644,5	1805,3	41,9	117,4
Іспанія	307,6	681,2	1349,5	15,3	30,3
Італія	301,2	487,7	1618,7	19,7	65,5

З аналізу наведених даних можна зробити висновок, що Україна, маючи найвищий коефіцієнт транзитності в Європі, суттєво відстає за рівнем забезпеченості транспортними шляхами [3]. Незадовільно низький рівень функціонування транспортної мережі виявляється, перш за все, в різних темпах будівництва автомобільних доріг загального користування, з одного боку, і темпах автомобілізації країни – з іншого. За даними Державного комітету статистики, останні п'ять років кількість шляхів сполучення, які формують транзитний каркас території, майже не змінилася, тоді як за цей самий період у Європі швидкими темпами будувались автомобільні доріг в Україні у 6,3 раза менше, ніж у Франції, у 6,6 раза менше, ніж у Німеччині.

На європейських залізницях запроваджено високошвидкісний рух пасажирських поїздів зі швидкістю 200–250 і більше км/год та високу частоту руху. На залізничному транспорті України також запроваджується рух пасажирських поїздів зі швидкістю до 160 км/год, однак при цьому необхідно вирішити достатньо складну проблему розподілу мережі на лінії з переважно вантажним

та переважно пасажирським рухом та підвищити частоту руху пасажирських поїздів. Довжина швидкісних доріг в Україні становить 0,28 тис. км, у Німеччині – 10,9 тис. км, у Франції – 7,1 тис. км, а рівень фінансування 1 км автодоріг в Україні, відповідно, у 5,5 – 6 разів менше, ніж у зазначених країнах [2].

Щоб змінити таке становище, необхідно регулярно і цілеспрямовано інвестувати цей сектор. Для розбудови транспортної інфраструктури відповідно до затвердженої урядом національної Транспортної стратегії до 2020 р. необхідно залучити понад 100 млрд дол. США. За підрахунками фахівців Міністерства інфраструктури, на розвиток дорожньої галузі передбачається залучити 5 млрд дол. США, а на реформування залізничної галузі – 17 млрд дол. США, 13 млрд дол. США – у сферу морського та річкового транспорту, 15 млрд дол. США – в авіацію [1].

Транспортною стратегією на період до 2020 р. фінансування реалізації інвестиційних проектів передбачається здійснювати на змішаній основі із залученням власних коштів транспортних підприємств, бюджетних коштів; коштів місцевих бюджетів на ці-

лі, пов'язані з транспортним обслуговуванням населення регіону, підприємств і організацій; залученням прямих інвестицій внутрішніх і зовнішніх інвесторів; інвестицій на засадах концесій та інших джерел. За можливими джерелами фінансових ресурсів передбачено таку структуру фінансування: кошти державного бюджету – 16,9%, кошти місцевих бюджетів – 9,8, інші джерела (інвестиції, кредитні кошти та ін.) – 73,3% [1].

Слід відзначити, що у питаннях визначення пріоритетних напрямів розвитку ТДК на середньо- та довгострокову перспективи, а також подальшої інтеграції транспортної системи України до світової та європейської транспортних систем одним з пріоритетних завдань визначено розвиток мережі міжна-

родних транспортних коридорів (далі – МТК). Створення і функціонування мережі транспортних коридорів регулюється у міжнародній практиці кількома сотнями різноманітних нормативно-правових актів, технічних документів, конвенцій, вимог, стандартів тощо, значна частина погоджена українською стороною. Україна веде активну політику підтримки європейських ініціатив з МТК.

Через територію України проходять транс'європейські коридори [4], зокрема: напрямом із Фінляндії до Греції – критський коридор № 9; напрямом із Італії крізь Центральну Європу, Україну і далі – критський коридор № 5; напрямом із Північної Європи до Києва і далі – критський коридор № 3 (табл. 3).

Таблиця 3

**Транспортні коридори України,
що становлять частину мережі міжнародних коридорів для автотранспорту**

Номер коридору і країни-користувачі	Маршрут	Довжина маршруту, км
№ 3 (Критський) Німеччина, Польща, Україна	Основний хід	618
№ 5 (Критський) Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна	Основний хід	309
№ 9 (Критський) Фінляндія, Росія, Литва, Білорусь, Україна, Молдова, Румунія, Болгарія, Греція	Основний хід	643
	Відгалуження	146
	Відгалуження	255
№ 10 Балтика – Чорне море (умовно) Польща, Україна (розглядати разом з коридором ЄАТК)	Основний хід	975
	Відгалуження	201
Європа – Азія (умовно коридор № 11) Німеччина, Австрія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Росія, Казахстан, країни Середньої Азії, Китай	Основний хід	1475
	Відгалуження	(від Чопа – 1665)
	Відгалуження	1550
ЄАТК (умовно коридор № 12) Україна, Грузія, Азербайджан, країни Середньої Азії (розглядати разом з коридором Балтика – Чорне море)	Основний хід	675
	Відгалуження	1077

Ті із зазначених коридорів, що проходять територією України, забезпечать найбільш короткі (а отже, найбільш економічні) транспортні шляхи сполучення між багатьма країнами. До зазначених регіонів тяжіють 34 країни.

У розвитку міжнародних транспортних коридорів Україна має можливість долучитися до розбудови нового міжконтинентального проекту “Євразія”, що з'єднає країни Європи з азійськими державами. Створюваний проект передбачає будівництво автомобільного шляху (вирішується питання щодо залізниці), який проходитиме з Європи через територію України у напрямку Російської Федерації, Казахстану, Китаю. Авто-трасою переміщатимуть, насамперед, експортні та імпорتنі вантажі, а також пасажирів. Територією України магістраль проходитиме через Вінницю, Кіровоград, Донецьк, Луганськ до кордону з Російською Федерацією (Ізваріно), далі територією РФ нижче Волгограда до кордону з Казахстаном, потім вище (північніше) Каспійського моря, північніше Аральського моря, обмине зону Байконура, пройде південніше Балхашу до м. Урумча на кордоні з Китаєм, а цією країною – до Тихоокеанського узбережжя. До магістралі в усіх країнах приєднуюватимуться місцеві автошляхи, в тому числі в Україні – близько 70% нових доріг, перелік яких за-

тверджено Законом України “Про Генеральну схему планування території України” [5].

Низький рівень розвитку інфраструктури державного кордону, низька пропускна спроможність прикордонних пунктів пропуску та відносно висока вартість послуг, що надаються при перетині кордону, а також складна та тривала процедура його проходження стають причиною того, що значна частина транзитних вантажопотоків оминає Україну.

Проте однією з перешкод для залучення потоків транзитних вантажів для їх проходження через українську територію залишається неефективна тарифна політика, що не враховує постійні зміни міжнародних вимог. На жаль, чинні в Україні тарифні правила та умови, а також система інших зборів і платежів за міжнародні перевезення поки що не відповідають міжнародним вимогам і потребують внесення якісних змін. Саме тому, незважаючи на низькі загальні тарифи на перевезення, кінцеві транспортні витрати у зв'язку з додатковими платежами виявляються досить високими і значною мірою відштовхують споживачів транспортних послуг.

Державна політика у сфері інтеграційної взаємодії з ЄС та СНД має бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності українських перевізників і збільшення експорту транспортних послуг, ґрунтуватися на

принципі недискримінації та реалізуватися в рамках торговельної і транспортної політики держави. Це дасть змогу створити сприятливі умови для українських експортерів транспортних послуг, удосконалити систему державного контролю в сегментах ринку міжнародних перевезень, у яких діє двостороння дозвільна система.

Проте більшість із внутрішніх проблем функціонування ТДК мають системний характер і потребують вирішення на загальнодержавному рівні та докорінного реформування транспортної сфери в цілому. Це стане можливим лише на основі застосування комплексного підходу, який може бути реалізований у рамках принципово нової стратегії держави щодо розвитку всіх складових транспортно-дорожного комплексу і проведення єдиної національної транспортної політики з урахуванням необхідності створення прозорих конкурентоспроможних умов транспортування вантажопотоків через територію України. Така політика повинна бути також спрямована на координацію дій усіх учасників перевезень, на узгоджений розвиток об'єктів транспортної інфраструктури і сервісу, удосконалення транзитної тарифної політики тощо. Саме відсутність в країні конкурентоспроможної транспортної політики, а також сприятливого інвестиційного клімату і стабільного податкового законодавства суттєво гальмує інноваційний розвиток усіх складових транспортної галузі, не дає національним перевізникам змоги бути конкурентоспроможними на світовому ринку транспортних послуг.

Тому пріоритетним напрямом національної транспортної політики на сьогодні залишається розвиток цивілізованого національного ринку транспортних послуг і, перш за все, на основі забезпечення всіх форм безпеки – від захисту прав громадян і створення однакових умов для розвитку всіх видів господарської діяльності до захисту економічних інтересів України, а також проведен-

ня політики обмеження монополізму та розвитку конкуренції. При цьому важливим є створення умов для розвитку як внутрішньої конкуренції між перевізниками та видами транспорту, так і зовнішньої конкуренції з міжнародними транзитними системами.

IV. Висновки

Розширення Європейського Союзу і торговельних зв'язків прискорило зростання міжнародного транспортного ринку. В умовах формування нової моделі світової економіки розвиток транспортного ринку України розглядається як чинник забезпечення активної участі країни в інтеграційних процесах, реалізації національних інтересів, забезпечення належного місця країни у світовій господарській системі. Для України одним з найперспективніших напрямів формування та забезпечення національної конкурентоспроможності на міжнародному ринку має стати більш повна реалізація її транспортно-ресурсного потенціалу, особливо транзитної його складової.

Список використаної літератури

1. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/uk/discussion/15621.html>.
2. Транспорт і зв'язок України 2010 : статистичний збірник / за ред. Н.С. Власенко. – К. : Август Трейд, 2011. – 266 с.
3. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А.М. Новікова. – К. : НІМБ, 2003. – 494 с.
4. Мережа міжнародних транспортних коридорів на території України [Електронний ресурс] / Міністерство транспорту і зв'язку України. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/uk/show/transports.html#>.
5. Закон України "Про Генеральну схему планування території України" // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – № 30. – Ст. 204.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2012 р.

Бойко Е.В. Развитие рынка транспортных услуг как фактор ускорения интеграционных процессов

В статье рассмотрено положение дел в транспортном секторе экономики Украины, в частности в такой важной его составляющей, как транзитные перевозки. Исследованы проблемы и перспективы реализации конкурентных преимуществ Украины на международном рынке транспортных услуг; развитие рынка транспортных услуг как фактора ускорения интеграционных процессов.

Ключевые слова: интеграция, транспортные услуги, международный рынок, экспорт транспортных услуг, транзитный потенциал, международный транспортный коридор.

Boyko O. Transportation services market development as a factor of integration acceleration

In the article matter-position is examined in a transport sector of Ukraine's economy, in particular, in such its important constituent as transit transportations. The problems and perspectives of realisation of advantages of Ukraine on the world's transport system are examine; transportation services market development as a factor of integration acceleration.

Key words: integration, transport service, international market, export of transport services, transit potential, international transport corridors.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті запропоновано підхід до оцінювання потенціалу регіону, метою якого є локалізація, зниження гостроти і подальше усунення кризових явищ в економіці та соціальній сфері на найбільш схильних до цих явищ територіях Криму й України в цілому. Регіональний потенціал оцінено з позиції природно-ресурсного, соціально-економічного, трудового, інвестиційного, інноваційного та експортного потенціалів.

Ключові слова: регіон, регіональний потенціал, оцінювання потенціалу регіону, рівень використання регіонального потенціалу.

I. Вступ

Проблема регіонального розвитку як ніколи актуальна для сучасної економіки України. Глобалізація виробництва в міжнародному масштабі неминуче сприяє формуванню в нашій країні економічно активних регіонів і таких, що відстають у своєму розвитку. Цей процес відбувається на тлі прискорення територіальної концентрації виробництва в деяких регіонах, посилення регіональної нерівності та інших відмінностей.

Регіональний соціально-економічний розвиток АР Крим останніми роками значною мірою має ознаки, набуті з початку періоду докорінних політичних та економічних перетворень у країні. Спад промислового та сільськогосподарського виробництва, інвестиційної активності, зниження рівня життя, наростання безробіття відбувається в усіх без винятку регіонах нашої держави, при цьому повсюдно спостерігається загострення соціальних проблем, погіршення екологічної ситуації. Однак розширені можливості державного впливу на хід регіонального розвитку використовуються на сьогодні далеко не повною мірою. Зіставлення і точніші методи математичної статистики свідчать про те, що із просуванням реформ міжрегіональна диференціація виробництва і споживання не тільки не знижується, а й дещо зростає. Глибшає відмінність між відносно благополучними регіонами і такими, що перебувають у тяжкому становищі.

У такій ситуації стає необхідним застосування єдиних підходів до оцінювання регіонального потенціалу, визначення становища регіону серед інших регіонів країни, розробки заходів щодо управління та формування конкурентоспроможного потенціалу, що сприятиме подальшому розвитку регіонів, які розвиваються, і виведенню з кризи слаборозвинутих регіонів.

Найбільший внесок у розвиток теорії регіонального потенціалу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Амоша, В. Андріанов, З. Герасимчук, А. Голюков, Г. Гутман, Е. Давискиба, Б. Данілішин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Ю. Дорошенко, С. Ільяшенко, Ю. Краснов, Л. Кузьменко, І. Лукінов, Ю. Макогон, А. Маршалл, С. Пиріжков, М. Портер, Л. Шаульська та ін. Проте у працях цих авторів недостатньо уваги приділено оцінюванню потенціалу регіону.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробити універсальний підхід, який може бути застосований для оцінювання потенціалу будь-якого територіального утворення країни.

III. Результати

Під потенціалом регіону слід розуміти сукупність усіх ресурсів економічного, соціального та природного характеру, що наявні в регіоні і визначають чи обмежують розвиток цього регіону, на які необхідно справляти керівний вплив для досягнення поставлених цілей і завдань.

Одним з основних підходів до формування потенціалу регіону є структурний підхід, при використанні якого з'являється можливість виявляти пріоритети між елементами потенціалу для встановлення їх раціонального співвідношення та підвищення обґрунтованості розподілу між ними ресурсів.

Ми пропонуємо для сучасних умов розвитку України дослідити потенціал регіону комплексно за такими ознаками, як: соціально-економічний, інвестиційний, інноваційний, трудовий, експортний, природно-ресурсний потенціал (рис. 1).

Запропонований нами підхід до оцінювання потенціалу регіону має на меті локалізацію, зниження гостроти і подальше усунення кризових явищ в економіці та соціальній сфері на найбільш схильних до цих явищ територіях не тільки Криму, а й усієї України.

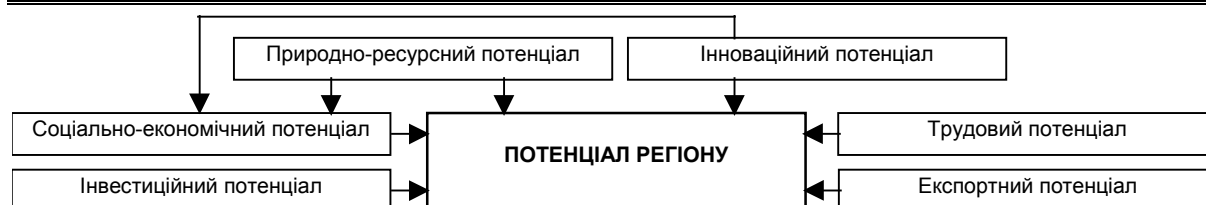


Рис. 1. Складові регіонального потенціалу

Пропонуємо оцінювати регіон не за окремими групами його потенціалу, а вивчати його в комплексі, і на основі проведеного аналізу потенціалу регіонів виділити середньорозвинуті, проблемні регіони та регіони-лідери [1].

Реалізувати цей підхід необхідно у два етапи. На першому етапі проводиться вивчення потенціалу регіону, визначаються регіони, які потребують державної підтримки, через об'єктивні обставини потрапили в кризове становище і не мають у цей момент достатніх можливостей для саморозвитку.

На другому етапі для всіх груп регіонів розробляються маркетингові стратегії, спрямовані на вирішення важливих соціальних та економічних проблем, підтримку конкурентних переваг регіону, зменшення факторів, що справляють негативний вплив на розвиток регіону.

Для визначення середньорозвинутих, проблемних регіонів і регіонів-лідерів розроблено систему показників і критеріїв. Вона залежить від об'єктивних причин і факторів виникнення кризових явищ, характеру економічних явищ у процесі соціально-економічного розвитку, політичної ситуації, нагромадженого потенціалу, шляхів подолання загальної кризи.

Критерієм зарахування регіону до категорії середньорозвинутих є низький рівень реальних душевих доходів, причиною якого може бути відстале виробництво, нерозвинута соціальна і виробнича інфраструктура.

Граничні значення для зарахування району до категорії можуть змінюватися в часі (і за територією) та залежати, зокрема, від фінансових можливостей країни та регіональних органів влади на майбутній рік або період.

Слаборозвинутим є регіон, який переживає глибоку економічну кризу, що виражається у спаді виробництва (насамперед, у традиційних провідних галузях його територіальної спеціалізації), тривалий час перебуває у фазі застою, зберігає низькі темпи виробництва і потребує, як правило, великих інвестицій, оновлення і диверсифікації виробництва, нових форм економічного співробітництва з іншими регіонами. Проблемними районами є території, виробничо-ресурсна база яких перебуває у фазі стійкого спаду, що виключає виникнення нових стимулів розвитку. Проблемний регіон, який не отримав необхідної фінансової та економічної підтримки, вичерпав внутрішні джерела економічного розвитку, з часом втрачає виробничий потенціал і потенціал кваліфіко-

ваної робочої сили, в ньому наростають процеси розпаду регіональної економіки. Погіршення стану виробництва знижує доходи і рівень життя населення, скорочення бази оподаткування та надходжень до бюджету призводить до падіння рівня соціального обслуговування. Регіон поступово втрачає свої позиції серед інших районів країни за параметрами соціально-економічного розвитку і може перейти до розряду відсталих.

Регіон, який розвивається, або регіон-лідер – це регіон, у якому спостерігається зростання виробництва, реальне збільшення доходів на душу населення, наявна така виробнича і соціальна інфраструктура, що розвивається і дає доходи.

Ми пропонуємо послідовність етапів оцінювання регіонального потенціалу з метою зарахування його до однієї з категорій, що надалі дасть змогу сформувати для досліджуваних регіонів маркетингові стратегії, які дадуть регіонам можливість розвиватися в майбутньому і нарощувати свої конкурентні переваги (рис. 2).

Як вихідні дані використано збірники комітету державної статистики АР Крим. При застосуванні авторської методики в кожному розглянутому потенціалі виокремлено групи показників, за якими проводиться оцінювання.

Оцінювання потенціалу регіону являє собою вартісне оцінювання його складових потенціалів: природно-ресурсного, інвестиційного, трудового та соціально-економічного. Розглянемо кожен складову економічного потенціалу й визначимо методичні основи їх оцінювання.

При вивченні природно-ресурсного потенціалу регіону необхідно розглянути його компонентну структуру, представлений мінеральними, водними, земельними, лісовими, фауністичними, природно-рекреаційними ресурсами.

Трудовий потенціал необхідно досліджувати з позиції вивчення працездатного населення регіону, розрахунку коефіцієнта працездатності населення (відношення кількості працюючого населення до загальної кількості населення регіону); коефіцієнта зайнятості працездатного населення (розраховується як відношення кількості зайнятого населення до кількості працездатного населення); розрахунку демографічного навантаження, населення у працездатному віці, коефіцієнта працевлаштування, питомої ваги працюючих у розрізі регіону, коефіцієнта працездатності, рівня безробіття.

Для оцінювання інвестиційного потенціалу необхідно визначити такі показники: частку капітальних інвестицій, частку інвестицій в основний капітал, інвестиції в основний капітал на одну особу, частку прямих іноземних інвестицій.

Для аналізу інноваційного потенціалу необхідно розрахувати такі показники, як частка кількості фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи в регіоні, частка введених нових технологічних процесів регіону, освоєного виробництва нових видів продукції регіону, витрат на технологічні інновації в регіоні.

Для оцінювання експортного потенціалу регіону розраховуються такі показники, як: коефіцієнт покриття експортом імпорту, частка регіону в загальному обсязі експорту та імпорту і частка імпорту та експорту у ВРП регіону.

При оцінюванні соціально-економічного потенціалу регіону необхідно вивчити такі його складові, як: частка обсягів реалізації продукції підприємствами регіону, частка обсягів послуг за регіонами, частка суб'єктів ЄДРПОУ, частка оптового і роздрібного товарообігу регіону, частка доходів від реалізації послуг у регіоні, частка прибутку до оподаткування від звичайної діяльності прибуткових підприємств регіону, частка середньомісячної заробітної плати в регіоні, частка забезпеченості населення житлом, дошкільними, шкільними, вищими навчальними закладами, ПТУ і масовими та універсальними бібліотеками.

Проаналізувати потенціал кожного регіону окремо за пропонованими показниками, а також виявити регіони, які відстають і лідирують у своєму розвитку, не уявляється можливим. У зв'язку з цим пропонуємо ввести відносну величину інтегрального показника за формулою (1).

1. Розрахунок відносної величини інтегрального показника використання потенціалу:

$$\bar{y}_i = \sum y_{ij}, \quad (1)$$

де $\bar{y}_i$ – відносна величина інтегрального показника;

y_{ij} – значення i -го показника в j -му регіоні (районі).

2. Визначення середнього значення вибірки за формулою:

$$y_{i \text{ середн.}} = \frac{\sum y_{ij1} + y_{ij2} + y_{ijn}}{n}, \quad (2)$$

де n – кількість досліджуваних регіонів (районів).

3. Розрахунок інтегрального показника (I) за формулою:

$$I = \frac{\bar{y}_i}{y_{i \text{ середн.}}}. \quad (3)$$

Після розрахунку інтегрального показника регіони розподіляються за рівнем розвитку потенціалу (середньорозвинутий, проблемний, такий, що розвивається, регіон-лідер), використовуючи наступну методику розрахунку інтервального ряду [3].

Для ранжування регіонів за рівнем використання потенціалу слід розрахувати інтервальный ряд з використанням формули:

$$\Delta = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{1 + 3,322 \lg n}, \quad (4)$$

де $x_{\min}$ – мінімальне значення інтегрального показника;

$x_{\max}$ – максимальне значення інтегрального показника;

n – кількість досліджуваних регіонів.

Розрахунок Δ проводиться за кількістю знаків після коми, на один більше, ніж у вихідних даних.

Межі інтервалів (a_j ; a_{j+1}) розраховуються за правилом: $a_1 = x_{\min} - \Delta/2$, $a_2 = a_1 + \Delta$, $a_3 = a_2 + \Delta$, і т.ін., формування інтервалів закінчується, як тільки для кінця a_{j+1} чергового інтервалу виконується умова $a_{j+1} > x_{\max}$.

На наступному етапі регіони розподіляються за розрахованими межами інтервалів.

Розподіл регіонів відповідно до розрахованого діапазону дає цілісну картину розвитку потенціалу як регіону, так і країни в цілому.

На основі результатів проведеного оцінювання регіонального потенціалу АР Крим запропоновано оцінювати рівень використання регіонального потенціалу, використовуючи таку формулу:

$$\text{Рівень використання потенціалу регіону} = \frac{\sum_{i=1}^n W_p}{\sum_{i=1}^n p_i}, \quad (5)$$

де $\sum_{i=1}^n p_i = 6$ – кількість оцінюваних потенціалів;

W_p – бальні оцінки потенціалу регіону (3 бали – високорозвинутий регіон (регіон-лідер), 2 бали – розвинутий регіон, 1 бал – слаборозвинутий регіон);

p – потенціал регіону.

Рівень використання регіонального потенціалу АР Крим у 2010 р. показано в таблиці.

Результатом оцінювання потенціалу є складання карти використання регіонального потенціалу (рис. 3).

Рівень використання регіонального потенціалу АР Крим у 2010 р.

Регіон (міста, райони)	Потенціал						
	трудо- вий	соціально- економічний	природно- ресурсний	інновацій- ний	інвестицій- ний	експортний	регіональ- ний
Сімферополь	3	3	1	3	3	3	3
Алушта	2	1	2	1	2	1	2
Армянськ	2	1	1	1	1	1	1
Джанкой	2	1	1	1	2	1	1
Євпаторія	2	1	1	1	1	1	1
Керч	3	1	1	1	1	1	1
Красноперекіпський	2	1	1	1	1	2	1
Саки	2	1	1	1	1	1	1
Судак	2	1	1	1	2	1	1
Феодосія	2	1	1	1	2	1	1
Ялта	1	1	2	1	3	1	2
Бахчисарайський	2	1	2	1	1	1	1
Білогірський	2	1	1	1	1	1	1
Джанкойський	2	1	1	1	1	1	1
Кіровський	2	1	1	1	1	1	1
Красногвардійський	2	1	1	1	1	1	1
Красноперекіпський	2	1	1	1	1	1	1
Ленінський	2	1	1	1	1	1	1
Нижньогірський	2	1	1	1	1	1	1
Первомайський	2	1	1	1	1	1	1
Роздольненський	2	1	1	1	1	1	1
Сакський	2	1	1	1	1	1	1
Сімферопольський	2	1	1	1	1	1	1
Радянський	2	1	1	1	1	1	1
Чорноморський	2	1	1	1	3	1	2

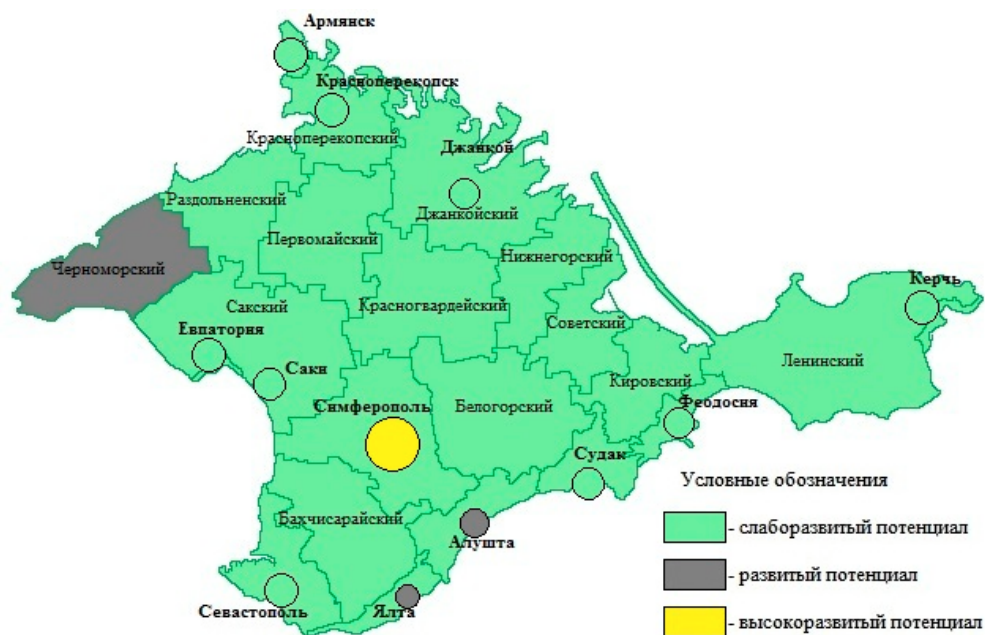


Рис. 3. Карта оцінювання використання регіонального потенціалу АР Крим у 2010 р.

Таким чином, з рис. 3 видно, що високорозвинутий є потенціал столиці АР Крим – м. Сімферополь, тут розвинуті всі види потенціалу, за винятком природно-ресурсного. До категорії розвинутого потенціалу регіону належить м. Ялта, в якому провідне місце посідає інвестиційний та природно-ресурсний потенціал; м. Алушта – переважає трудовий, природно-ресурсний та інвестиційний потенціал; Чорноморський район – найбільш розвинутий трудовий та інвестиційний

потенціал. Решта регіонів Криму належать до категорії слаборозвинутого регіонального потенціалу.

IV. Висновки

Наведений підхід до оцінювання потенціалу регіону є універсальним і може бути застосований для оцінювання потенціалу будь-якого територіального утворення України. На відміну від існуючих підходів, запропонований підхід дає змогу в комплексі оцінити наявний у окремого регіону потенці-

ал. Апробація запропонованого алгоритму оцінювання регіонального потенціалу на регіонах АР Крим дала можливість не тільки підтвердити розрахунки статистичних даних, а й отримати більш детальну інформацію про розвиток регіонів республіки.

Напрямом подальших досліджень буде формування на основі виявленого потенціалу маркетингових стратегій розвитку регіону. При цьому, якщо при формуванні стратегій регіонального розвитку буде використовуватися пропонований підхід, то з'явиться можливість підвищити ефективність сучасної економіки України і Криму зокрема, насамперед, на рівні окремих регіонів.

Список використаної літератури

1. Ковальская Л.С. Теоретические основы исследования потенциала региона / Л.С. Ковальская // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 121. – С. 46–47.
2. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л.В. Шаульська ; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2005. – 502 с.
3. Сивец С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса / С.А. Сивец // Учебно-практическое пособие по статистике для оценщиков. – Запорожье, 2001. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2012 р.

Ковальская Л.С. Методический подход к оценке регионального потенциала

В статье предложен подход к оценке потенциала региона, целью которого является локализация, снижение остроты и последующее устранение кризисных явлений в экономике и социальной сфере на наиболее подверженных этих явлений территориях Крыма и Украины в целом. Региональный потенциал оценен с позиции природно-ресурсного, социально-экономического, трудового, инвестиционного, инновационного и экспортного потенциалов.

Ключевые слова: регион, региональный потенциал, оценки потенциала региона, уровень использования регионального потенциала.

Kovalska L. Methodical approach to estimation of the regional potential

This paper proposes an approach to assessing the potential of the region, whose goal is localization, reduced the severity and the subsequent removal of the crisis in the economy and social sphere in the most susceptible to these phenomena in the Crimea and Ukraine. Regional capacity evaluated from the standpoint of natural resources, socio-economic, employment, investment, innovation and export potential.

Key words: region, regional potential, estimation of the potential region, level of the use the regional potential.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗЕЙ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЇХ РОЗВИТКУ

У статті досліджено проблему національної безпеки України, здобутки та недоліки системи вітчизняної економічної безпеки, її залежність від міжнародної економіки, наслідки впливу глобалізації на систему безпеки вітчизняної економіки, можливі шляхи її удосконалення в умовах глобалізації та підходи щодо вирішення наявних суперечностей.

Ключові слова: кризові явища, економічна політика, вітчизняна економічна безпека, глобалізація, експорт, імпорт, гірничо-металургійна та сільськогосподарська галузі, тіньова економіка, фінансова система.

I. Вступ

На сьогодні поглиблення конкурентної боротьби на вітчизняному ринку все більше визначає проблеми міжнародної економічної безпеки на галузевому рівні. При цьому значущою складовою економічної безпеки України є економічна безпека її галузей та підприємств.

Економічна безпека галузі та вітчизняної економіки в цілому пов'язується з можливістю забезпечення всебічного динамічного розвитку національного господарства шляхом максимально повного використання переваг поділу праці та її кооперації. Більше того, вона пов'язана зі здатністю держави забезпечувати свої нагальні потреби самостійно.

Значну увагу дослідженню процесу економічної безпеки приділяли такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як: А. Большаков, Н. Брюховецька, І. Булеєв, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, А. Грязнова, Г. Іванова, В. Кашина, Р. Коуз, А. Мирінюк, М. Федотова та ін.

Вони довели, що на сьогодні актуальним є подальше дослідження важливих проблем поліпшення галузевої економічної безпеки та застосування одержаних результатів до вирішення нагальних проблем розвитку економіки. Однак для побудови ефективної моделі ринкової вітчизняної економіки необхідне більш глибоке дослідження проблеми економічної безпеки галузей вітчизняної економіки на сучасному етапі їх розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у дослідженні процесу економічної безпеки галузей вітчизняної економіки на сучасному етапі їх розвитку. Відповідно до поставленої мети сформувано основне завдання дослідження, яке полягає у всебічному дослідженні цієї проблеми, вивченні особливостей впливу суб'єк-

тивних і об'єктивних чинників на процес економічної безпеки галузей на вітчизняному ринку та обґрунтуванні рекомендацій щодо вдосконалення цього процесу.

III. Результати

Економічна безпека України повинна ґрунтуватися на всі галузі народного господарства, однак особливо важливою з них є гірничо-металургійна. Гірничо-металургійну галузь слід розглядати як пріоритетну щодо економічної безпеки, оскільки вона може сприяти подальшому ефективному розвитку та становленню України як індустріальної держави й виведенню її у світові лідери в недалекому майбутньому.

Серед конкретних галузевих пріоритетів державної підтримки експорту надзвичайно актуальною є технологічна реконструкція підприємств чорної металургії з метою збільшення частки електросталеливарного виробництва, а також продукції безперервного лиття (до 7% в Україні порівняно з 74% у світі та ще більшою її питомою вагою в індустріально розвинутих країнах). Україні, зокрема, необхідно переходити від експорту металів "на вагу" до експорту складнопрофільного прокату, від експорту промислової сировини – до експорту продукції її обробки. Досягнення цих та інших позитивних результатів та забезпечення відповідної економічної безпеки можливе за умов подолання низки загроз.

По-перше, це деформація промислової структури, яка інколи не містить матеріальних передумов для переходу до економічного зростання, а конкуренція з товарами іноземного виробництва є фактично нерівноправною для вітчизняних товаровиробників та виступає загрозою економічної безпеки мікрорівня.

По-друге, – наслідки монетарної дестабілізації, під час якої відбулося розшарування грошового обігу, і безпеки макрорівня було

досягнуто за рахунок погіршення умов безпеки підприємств унаслідок переміщення диспропорцій на макrorівень і додаткового навантаження на їх фінанси. Крім того, нерозвинутість інституційної системи реалізації державної влади, непрозорість економічної політики досить часто ставали вагомими чинниками нестабільності та невпевненості економічних стратегій підприємств [4]. Як визнають самі підприємці, взаємодія з “тіньовим” сектором та корумпованими чиновниками сприймається ними як більш стабільна форма відносин, ніж абсолютно легальна діяльність, яку сьогодні можуть собі дозволити лише дуже стійкі підприємства.

Не можна не згадати також про ще один тип суперечностей – між інтересами економічної безпеки індивідуума, підприємств, галузі та держави. Погіршення якості життя населення, зростання невизначеності соціального статусу багатьох верств населення також є загрозою економічній безпеці. Адже, насамперед, вони знижують легітимність і ефективність економічної політики держави, а також призводять до поширення корупційної та “тіньової” діяльності [1].

Економічна безпека країни повинна враховувати “тіньову” економіку при розрахунках соціально-економічних прогнозів, державних стратегій, пільг для бюджетної сфери. Проте рівень “тіньової” економіки в Україні становить 60% (за офіційними даними Міністерства економіки – 28–35%). Наслідком цього є виникнення “тіньової парадержави”, незаконного утворення державного типу на макроекономічному рівні, в якому державні послуги і суспільні блага розподіляються за ринковим принципом. Це означає, що державні рішення, які повинні прийматися, виходячи із законів і принципів справедливості, тепер продаються і купуються тільки виходячи з ринкових принци-

пів, тобто за гроші. Сучасний рівень тінізації в Україні не є однаковим і має галузеві “коливання”. Так, лідерами “тіньової” економіки є сфера послуг (до 80%), роздрібна торгівля (70%), харчова промисловість і будівництво (50–60%), що свідчить про системні порушення економічної безпеки країни з усіма її наслідками.

У країні, де присутній “тіньовий” сектор, наявна й корупція. Це негативне явище характеризується досить активним ризиком для економічної безпеки країни. Для забезпечення економічної безпеки потрібне вирішення управлінських завдань, спрямованих на виявлення суперечностей, протидію загрозам, а також зниження ваги їх наслідків.

Стадія зародження кризи виникає в результаті відсутності нових підходів до управління підприємством та галуззю в цілому. Ефективне управління залежить від менеджерів, які мають відповідні здібності та навички [3].

Якщо початкові кризові явища не було усунуто, то виникає криза виробництва та кадрова криза. Старіння засобів виробництва призводить до збільшення вартості продукції і втрат попиту споживачів. Втрата значної кількості споживачів спричиняє зростання кількості готової продукції на складах. Підприємство все більше поглинає криза, у зв'язку зі зменшенням обсягу виручки воно не може повністю розрахуватись із постачальниками або шукає найдешевші сировину, матеріали, комплектуючі – це позначається на якості виготовленої продукції.

У результаті виникає нестабільність на підприємствах галузей, як наслідок, – зростає плінність кадрів. Основними механізмами стабілізації в такому разі є оновлення основних засобів за рахунок залучення кредитних коштів та лізингових відносин чи застосування власних інноваційних розробок (рис. 1).



Рис. 1. Процес стабілізації та запобігання галузевій кризі

При цьому необхідно мінімізувати загрози діяльності підприємств з боку як корупційних та "тіньових" структур, так і офіційної політики. Підприємства повинні мати змогу розробляти власну стабільну перспективну стратегію своєї діяльності [5]. Відповідно, моніторинг і система індикаторів стану економічної безпеки також мають включати як ключові індикатори економічної безпеки саме економічних суб'єктів галузі – підприємства та їх об'єднання.

Кардинальним напрямом роботи щодо створення більш сприятливих параметрів економічної безпеки в Україні є прийняття обґрунтованої галузевої стратегії як дієвого фактора: маєтсья на увазі технологічна реконструкції промисловості за рахунок диверсифікованої галузевої політики – розроблення тарифів згідно з інтересами національної промисловості та конкретних виробників високотехнологічної продукції.

У сучасних умовах господарювання необхідно формувати механізми стабілізації при виникненні кризи та критерії (показники), за допомогою яких можна запобігти кризовим процесам [6]. Основними завданнями механізмів стабілізації повинні бути своєчасна ідентифікація загроз для сталого розвитку підприємств, що зумовлені несприятливими змінами параметрів зовнішнього та недоліками внутрішнього середовища організації; оцінювання характеру та обсягів впливу негативних факторів на діяльність підприємства; вчасна розробка і впровадження антикризових заходів, що мають на

меті недопущення поширення кризи на все підприємство; дослідження причин появи кризових проявів на підприємстві; розробка й упровадження профілактичних заходів, спрямованих на недопущення в майбутньому появи кризових проявів.

Основні механізми щодо усунення негативних явищ у постачанні повинні бути спрямовані на усунення з виробництва матеріалів та енергоємної продукції; заміну дорогих матеріалів та сировини на більш дешеві такої самої якості; зміну постачальників, стан яких є нестабільним; використання факторингових операцій для отримання коштів, що допоможуть погасити значну частину заборгованості.

Можна побудувати ланцюг взаємодії криз, чи ланцюгових кризових реакцій. Виникнення політичної кризи, постійні виборчі кампанії, зміни Кабінету Міністрів призводять до нерозробленості законодавчих та нормативних актів. Політична нестабільність і слабка законодавча база спричиняють недовіру міжнародних інвесторів, зростання рівня інфляції. Інфляція, у свою чергу, призводить до виникнення економічних криз під впливом таких чинників, як скорочення доступності кредитних ресурсів, зростання безробіття, скорочення споживання, зростання ціни на ресурси та енергоносії, скорочення інвестиційної активності підприємств, зростання вартості використання досягнень науки та техніки, зниження попиту на продукцію, низький рівень освоєння виробничих потужностей тощо (рис. 2).



Рис. 2. Чинники, що сприяють виникненню економічних криз у галузі

У результаті макроекономічних та галузевих криз виникають кризи сфер внутрішньогосподарського стану підприємства: кадрові, виробничі, маркетингові, криза управління, інноваційна криза, криза постачання, фінансова криза (рис. 3). Для оцінювання макроекономічної, галузевої та

внутрішньогосподарської кризи необхідно сформувати систему критеріїв (показників) [2]. Більшість кризових явищ виникають в управлінні в результаті неправильного вибору стратегії управління підприємствами конкретної галузі.

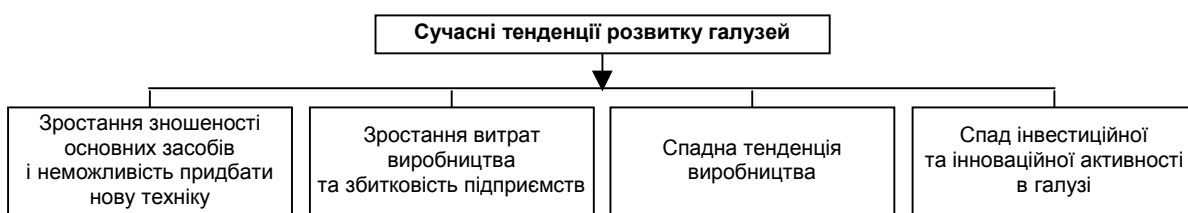


Рис. 3. Вплив факторів макроекономічних криз на тенденції розвитку галузей вітчизняної економіки

Надалі необхідна розробка стратегії економічної стабілізації підприємств та функціональних стратегій галузей зокрема. На підставі стратегії стабілізації можливі такі підходи до її здійснення:

- економія всіх видів витрат на промислово-му підприємстві, що призводить до зменшення обсягів виробництва, до конфліктів, спричинених жорсткою економією;
- економія всіх витрат з наступним уповільненням тривалого падіння промислового підприємства, що передбачає зменшення витрат на маркетинг, наукові розробки, скорочення програм;
- стабілізація з розробкою довгострокових програм, в основі якої лежать економія всіх видів витрат та поступовий перехід від захисної до наступальної стратегії, що супроводжується завершенням принципів перегрупувань у системі управління [8]. Після впровадження такого підходу активізується діяльність у сфері маркетингу та фінансів.

З метою забезпечення економічної безпеки галузі потрібне вирішення управлінських завдань, спрямованих на виявлення суперечностей, протидію загрозам, а також зниження ваги їх наслідків. У вітчизняній науці нагромаджено певний досвід розробки методичних підходів щодо вирішення подібних завдань. Одним з них є специфічний різновид сценарного підходу. Подання інформації у вигляді послідовного розгортання подій одержало назву сценарного підходу до аналізу вирішення проблем [7]. Сценарний підхід базується на модельному поданні системи, а внаслідок дискретності виміру оперує даними лише про виділені дискретні її стани. Отже, будь-який прогноз поведінки складеної системи фактично є прогнозом "деякого сценарію її поведінки", зумовленої тими передумовами, на які спирається проведений аналіз.

У цьому випадку маються на увазі односторонні, внутрішньо не суперечливі варіанти вирішення проблеми, спроби поглянути на неї з різних боків, сформулювати точки зору різних учасників національної і регіональної політики, що призначені для взаємної адаптації. Розглянутий підхід до вирішення завдань забезпечення економічної безпеки є ситуаційним і водночас об'єктно-орієнтованим методом подання інформації про стан і вироблення необхідних дій під час вивчення поведінки суб'єкта вітчизняної економіки.

IV. Висновки

Таким чином, забезпечення економічної безпеки галузі є гарантією стабільності та ефективності її розвитку, а також досягнення успіху при вирішенні поставлених проблем. Економічна безпека галузі повинна бути органічно включена в систему економічної безпеки держави в процесі вирішення економічних проблем. Тут усе взаємозалежне, і один напрям розвитку галузі повинен доповнювати інший: не може бути економічної безпеки при слабкій і неефективній економіці. Тому забезпечення економічної безпеки вітчизняних галузей має бути одним із найбільш важливих національних пріоритетів, і вирішувати це слід з урахуванням специфічних особливостей їх розвитку.

Список використаної літератури

1. Антикризисный менеджмент / [А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, А.Н. Мыркин и др. ; под ред. А.Г. Грязновой ; Ассоц. авт. и изд. "ТАНДЕМ"]. – М. : ЭКМОС, 1999. – 368 с.
2. Айвазян З. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / З. Айвазян, В. Кириченко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 94–100.
3. Банкротство. Стратегия и тактика выживания / под науч. ред. проф. Г.П. Иванова и к. э. н. В.А. Кашина. – М. : СПМЛИ, 1993. – Т. 1. Как избежать банкротства. – 342 с.
4. Булеев И.П. Антикризисное управление предприятием / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая // НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 1999. – 178 с.
5. Большаков А.С. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К. : Ника-Центр, Ельга, 2003. – 496 с.; Савельев Е.В. Міжнародна економіка / Е.В. Савельєв. – К. : Знання, 2008. – С. 454.
6. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмы / [А.П. Градов, Б.И. Кузин, А.В. Федотов и др. ; под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина]. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
7. Keller R. Unternehmenssanierung: aussergerichtliche Sanierung und gerichtliche Sanierung / R. Keller. – Berlin : Verl. Neue Wirtschafts-Briefe, 1999. – 271 s.
8. Уровень тенизации украинской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mintin.com.ua/2009/12/0780561/>.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2012 р.

Коринев В.Л. Проблемы экономической безопасности отраслей отечественной экономики на современном этапе их развития

В статье исследованы проблема национальной безопасности Украины, достижения и недостатки системы отечественной экономической безопасности, ее зависимость от международной экономики, последствия влияния глобализации на систему безопасности отече-

ственной экономики, возможные пути ее совершенствования в условиях глобализации и подходы к решению существующих противоречий.

Ключевые слова: кризисные явления, экономическая политика, отечественная экономическая безопасность, глобализация, экспорт, импорт, горно-металлургическая и сельскохозяйственная отрасли, теневая экономика, финансовая система.

Korynjev V. Problems of economic security of industries of domestic economy are on the modern stage of their development

In the article an investigational problem of national safety of Ukraine, achievements and lacks of the system of domestic economic security, its dependence on an international economy, consequences of influence of globalization on the system of safety of domestic economy, possible ways of its improvement in the conditions of globalization and approaches, is in relation to the decision of existent contradictions.

Key words: crisis phenomena, economic policy, domestic economic security, globalization, export, import, girniche-metalurgiynu and agricultural industries, shadow economy, financial system.

УДК 336.14:352:519.876.5

Л.О. Міронова

кандидат економічних наук, доцент

А.В. Перетятко

Дніпропетровська державна фінансова академія

**ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ
М. ДНІПРОПЕТРОВСЬК НА ВЕЛИЧИНУ ЙОГО ПЛАНОВИХ ДОХОДІВ**

Статтю присвячено економетричному моделюванню впливу видатків бюджету м. Дніпропетровськ на величину планових доходів та прогнозування їх на перспективу.

Ключові слова: видатки, місцевий бюджет, моделювання.

I. Вступ

На сьогодні формуванню, оцінюванню та організації виконання місцевих бюджетів відводиться значна роль у сучасних наукових дослідженнях. Більшість досліджень спрямована, передусім, на вдосконалення теоретичних засад і практики фінансового забезпечення потреб територіальних громад і виявлення додаткових можливостей наповнення місцевих бюджетів, тому проблема оптимізації впливу видатків місцевого бюджету загострюється і стає більш актуальною. Її вирішення має стати одним із головних елементів реформування місцевих фінансів України, зорієнтованого на більш повне задоволення потреб та інтересів територіальних громад, підвищення ефективності фінансової діяльності органів місцевого самоврядування й активізацію економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати вплив видатків бюджету м. Дніпропетровськ на величину його планових доходів, використовуючи математичні методи.

III. Результати

Будь-який економічний процес, особливо якщо його всебічно можна виразити чи визначити через кількісні характеристики, часто піддається математичному моделюванню, тобто вираженню через рівняння регресії. При цьому під регресією розуміють залежність однієї випадкової величини від іншої випадкової величини [1, с. 68]. Для того, щоб вирішити основні питання формування та використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, варто пам'ятати основне правило – головним елементом фінансів місцевих органів влади є видатки, які, відображаючи завдання і функції місцевої влади, є причиною утворення доходів. При цьому можливість здійснення видатків прямо пропорційна обсягові наявних доходів.

Видатки місцевого бюджету певною мірою впливають на формування його майбутніх доходів, тому побудуємо економіко-математичну модель для виявлення залежності між статтями видатків місцевого бюджету м. Дніпропетровськ і величиною його майбутніх (планових) доходів.

Відповідно до другого закону Госсена, диференціація у структурі місцевих видатків є найважливішим фактором генерації майбутніх бюджетних надходжень [2, с. 275]. Для визначення щільності зв'язку між галузевими групами видатків і майбутніми надходженнями потрібно застосувати метод кореляційно-регресійного аналізу, основним показником якого є коефіцієнт кореляції, що показує щільність зв'язку між динамікою певних напрямів галузевих видатків місцевого бюджету м. Дніпропетровськ у 2007–2011 рр. і плануванням доходів бюджету міста на майбутній рік.

Кореляційно-регресійний аналіз передбачає побудову й аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії, що виражає залежність результативної ознаки від декількох ознак факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку. Кореляційно-регресійний аналіз, зокрема процес побудови моделі, дає змогу оцінити параметри економетричної моделі та здійснити її дисперсійний аналіз [1, с. 68].

Для побудови економіко-математичної моделі як залежну змінну у (результуюча ознака) використаємо сукупні заплановані доходи бюджету м. Дніпропетровськ на майбутній рік, а як незалежні змінні – такі показники: x_1 – обсяг здійснених видатків на виробничу сферу; x_2 – обсяг здійснених видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення; x_3 – обсяг здійснених видатків на соціально-культурну сферу; x_4 – обсяг здійснених видатків на управління за 2007–2011 рр.

За вибраними показниками побудуємо модель множинної лінійної регресії і знай-

демо оцінки її параметрів, використовуючи таку формулу:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

де y – розрахункові значення результативної ознаки-функції;

$a_0, \dots, a_n$ – коефіцієнти регресії (параметри рівняння, які треба визначити);

$x_1, \dots, x_n$ – факторні ознаки.

Вихідні дані результатуючої ознаки та незалежних змінних наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Показник				
	Обсяг доходів бюджету на плановий рік, тис. грн	Обсяг видатків на виробничу сферу, тис. грн	Обсяг видатків на соц. захист і соц. забезпеч., тис. грн	Обсяг видатків на соц.-культ. сферу, тис. грн	Обсяг видатків на упр-ня, тис. грн
	y	x_1	x_2	x_3	x_4
2007	2776902,800	366391,494	327160,197	821197,676	72881,443
2008	2795942,700	596925,126	376708,469	1189902,938	119093,354
2009	3091631,400	422470,570	478381,709	1244179,442	117193,397
2010	3792490,400	491506,263	602870,965	1516954,619	129132,923
2011	3617888,900	886950,821	724652,240	1641598,319	138022,647
Max	3792490,400	886950,821	724652,240	1641598,319	138022,647
Min	2776902,800	366391,494	327160,197	821197,676	72881,443
Середнє значення	3214971,240	552848,855	501954,716	1282766,599	115264,753
Відхилення (стандартне)	419183,161	183899,211	145995,691	285223,677	22472,075
Розмах варіації	1015587,600	520559,327	397492,043	820400,643	65141,204
Загальна дисперсія	219643153124,191	42273649903,559	26643427356,752	101690682722,181	631242674,579

Вихідні дані щодо y та вибраних незалежних змінних за період з 2007 до 2011 р. застосовуються для виявлення взаємозалежності й побудови економіко-математичної моделі. Для оцінки достовірності вибраної для аналізу інформації необхідно проаналізувати статистичні характеристики незалежних змінних, наведених у табл. 1. Як пока-

зують статистичні характеристики досліджуваних параметрів, найбільші відмінності у значеннях незалежних змінних спостерігаються в показниках x_3 (розмах варіації – 820400,643) та x_1 (розмах варіації – 520559,327).

Більш наглядно можемо побачити на рис. 1 розподіл даних спостережень.

Видатки бюджету (тис. грн)

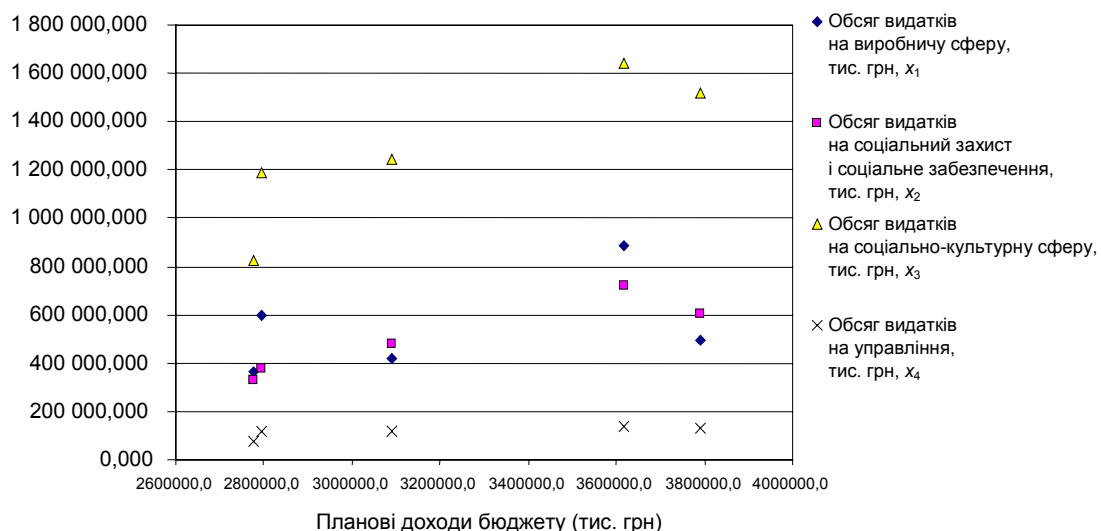


Рис. 1. Діаграма розподілу даних спостережень

Для оцінки щільності зв'язку між величиною доходів місцевого бюджету м. Дніпропетровськ і відібраними для дослідження показниками слід проаналізувати коефіцієнти парної кореляції, числові значення якої наведено в табл. 2. Важливою умовою є

відсутність функціонального зв'язку між факторами, тому необхідно обчислити парні коефіцієнти кореляції та дослідити модель на мультиколінеарність.

Як відомо, наближення абсолютного значення коефіцієнта кореляції до 1 свідчить

про наявність лінійного зв'язку між досліджуваними показниками, а наближення до 0 – про відсутність лінійного зв'язку між ними. При цьому більше значення коефіцієнта кореляції свідчить про збільшення лінійного взаємозв'язку між відповідними характеристиками, тобто при збільшенні (або зменшенні) значення одного показника значення

іншого в середньому збільшується (або зменшується). Аналогічно більше від'ємне значення коефіцієнта парної кореляції свідчить про зниження лінійної залежності між відповідними характеристиками. Результати розрахунку коефіцієнта парної кореляції між запропонованими нами для аналізу показниками наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти парної кореляції

	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
y	1				
x ₁	0,4631	1			
x ₂	0,9150	0,7327	1		
x ₃	0,8794	0,7341	0,9450	1	
x ₄	0,7198	0,7053	0,8139	0,9532	1

Як бачимо, між факторами x₃ та x₄ існує тісний кореляційний взаємозв'язок, тому виключаємо 4-й фактор, оскільки він має менший вплив на y. Крім того, існує значний лінійний зв'язок між факторами x₂ і x₃, тому відкидаємо 3-й фактор, адже він менше впливає на результуючу ознаку (y).

Крім щільності зв'язку, для оцінки адекватності рівняння реальному процесу розраховується середня помилка апроксимації за формулою:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{(y - \bar{y}_x)}{y} \right| \times 100. \quad (2)$$

Загальноприйнято, що якщо $\bar{\varepsilon} < 10\%$, то побудоване рівняння характеризується високим рівнем адекватності реальному процесу. В нашому випадку середня помилка апроксимації становить 2,8%, що свідчить про високий рівень адекватності побудованої моделі (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінки адекватності моделі

Рік	Обсяг доходів бюджету, тис. грн	Обсяг видатків на виробничу сферу, тис. грн	Обсяг видатків на соц. захист і соц. забезпеч., тис. грн	y (розр.)	Апроксимація
	y	x ₁	x ₂		
2007	2776902,8	366 391,494	327 160,197	2781430,1	0,2
2008	2795942,7	596925,126	376 708,469	2723043,8	2,6
2009	3091631,4	422470,57	478 381,709	3263868,5	5,6
2010	3792490,4	491506,263	602 870,965	3637690,1	4,1
2011	3617888,9	886 950,821	724 652,240	3668823,6	1,4
Усього	16 074 856,2	2 764 244,3	2 509 773,6	16 074 856,2	13,8
Середнє	3 214 971,2	552 848,9	501 954,7	3 214 971,2	2,8

Для розрахунку параметрів та статистики моделі скористуємося статистичною функ-

цією ЛИНЕЙН. Регресійна статистика в нашому випадку має вигляд:

	a ₂	a ₁	a ₀
R ² Fp.	3,568632994	-1,02026736	1987732,721
	0,789646817	0,626892482	286490,3897
	0,929934248	175439,2353	#Н/Д
	13,27230815	2	#Н/Д
	8,17015E+11	61557850568	#Н/Д

Значення коефіцієнта детермінації цієї моделі дорівнює:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{12} I_i^2}{\sum_{i=1}^{12} (y_i - \bar{y})^2} = 0,9299. \quad (3)$$

Це означає, що на 92,99% пояснюється залежність обсягу доходів бюджету м. Дніпропетровськ від обсягу видатків на виробничу сферу, соціальний захист і соціальне забезпечення.

Оцінимо адекватність математичної моделі за критерієм Фішера з надійністю 0,95. Розраховане значення F-критерію Фішера, відповідно, дорівнює:

$$F_p = \frac{R^2/m}{(1-R^2)/(n-m-1)} = 13,27. \quad (4)$$

За статистичними таблицями F-розподілу Фішера для 95%-го рівня значущості критичне значення: $F_{кр.} = 9,55$.

Оскільки $F_{розрах.} > F_{кр.}$, то прийнята математична модель є адекватною статистич-

ним даним за F-критерієм Фішера, її можна застосовувати для аналізу. А отже, можемо перевірити значущість параметрів за допомогою t -статистики:

$$t_{ai} = |a_i| / S_{a_i}. t_{kp} = 3,18;$$

$$t_{a1} = 1,63; t_{a2} = 4,52.$$

Порівнявши значення t -статистики параметрів з t -критеріальним, можна зробити висновок, що статистично значущим є параметр a_2 цієї моделі, оскільки він перевищує критичальне значення t_{kp} , а параметр a_1 не є статистично значущим, про що свідчить низьке розрахункове значення критерію Стюдента.

Отже, модель множинної регресії має вигляд:

$$y = 1987732,721 - 1,020 \times X_1 + 3,569 \times X_2.$$

Це свідчить про те, що якщо обсяг видатків на виробничу сферу зростає на 1 одиницю, то обсяг доходів бюджету м. Дніпропетровськ зменшиться на 1,020 одиниці, та навпаки, а із зростанням обсягу видатків на соціальний захист та соціальне забезпечен-

ня на 1 одиницю обсяг доходів бюджету збільшиться на 3,569 одиниці.

Розраховавши показники коефіцієнта еластичності, можемо зазначити, що збільшення фактора x_1 (обсяг видатків на виробничу сферу) на 1% при незмінному факторі x_2 (обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення) викликає зменшення обсягу планових доходів бюджету міста на наступний рік на 0,18%, та навпаки. Аналогічно зміна фактора x_2 на 1% при незмінному факторі x_1 викликає зміну обсягу планових доходів бюджету міста на наступний рік на 0,56%.

Оскільки модель є адекватною, то можемо використати її для прогнозування планових доходів бюджету м. Дніпропетровськ на 2013 та 2014 р.

Знаходимо прогнозні значення обсягу видатків на виробничу сферу та обсягу видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення освіти (x_{np}) на 2012 та 2013 р., використовуючи арифметичну зважену. Потім, підставивши отримані значення у побудоване рівняння множинної регресії, отримаємо прогнозні значення доходів бюджету м. Дніпропетровськ на 2013 та 2014 р., маємо (табл. 4).

Таблиця 4

Прогнозні значення доходів бюджету

Роки	Обсяг планових доходів бюджету на наступний рік, тис. грн	Обсяг видатків на виробничу сферу, тис. грн	Обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, тис. грн
	упр	x_1 пр	x_2 пр
2012	4021801,3	833558,8	808298,7
2013	4290744,6	927128,8	910413,3
2014	4559688,0	1020698,8	1012528,0

Лінію тренду та прогнозні значення доходів бюджету наведено на рис. 2. У результаті можемо зробити припущення, що при обсязі видатків у 2012 р. на виробничу сферу, соціаль-

ний захист і соціальне забезпечення у сумах 833558,8 та 808298,7 тис. грн, відповідно, обсяг доходів бюджету м. Дніпропетровськ у 2013 р. становитиме 4021801,3 тис. грн.

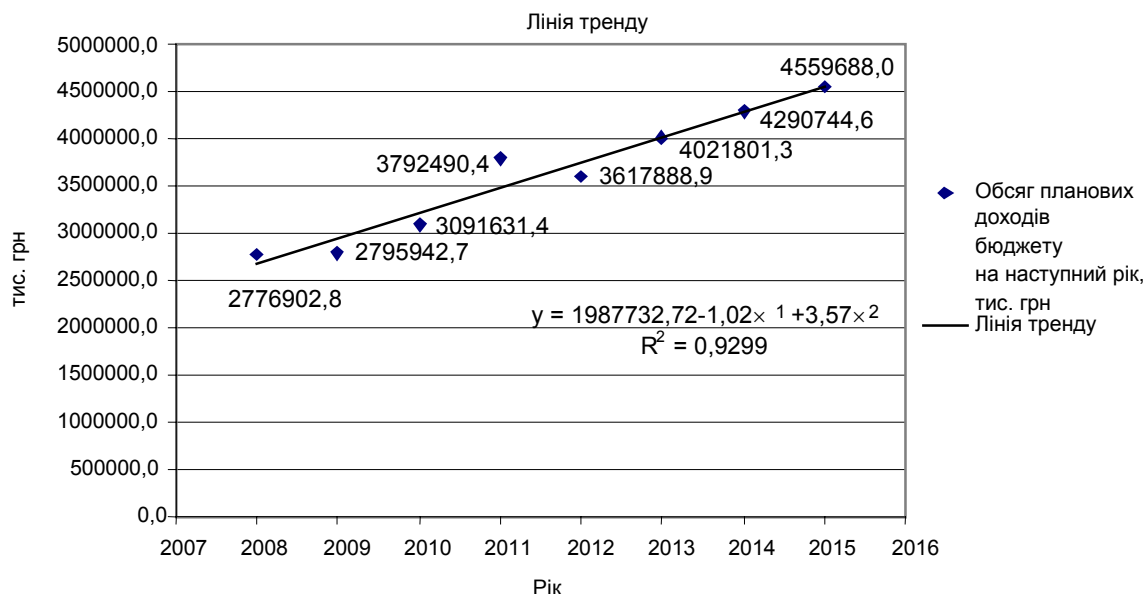


Рис. 2. Прогнозні значення доходів бюджету м. Дніпропетровськ

Стосовно прогнозу на 2014 р. можемо припустити, що якщо обсяг видатків на виробничу сферу, соціальний захист і соціальне забезпечення в 2013 р. становитиме 927128,8 та 910413,3 тис. грн, відповідно, то обсяг доходів бюджету м. Дніпропетровськ становитиме 4290744,6 тис. грн.

IV. Висновки

Використання бюджетних коштів є важливою проблемою, особливо в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. У цих умовах першочерговим завданням стає визначення пріоритетів при розподілі бюджетних коштів, їх оптимізації, використовуючи ефективні методи планування доходів та видатків. На наш погляд, математичні методи та моделі дають змогу упорядковувати систему фінансової інформації, виявляти недоліки в наявній інформації і виробляти вимоги до підготовки нової інформації чи її коригу-

вання. Розробка і застосування економіко-математичних моделей вказує шляхи вдосконалення певної системи завдань планування та управління. Перспективний розвиток планування доходів та видатків місцевих бюджетів – це використання економіко-математичних моделей, що спираються на технічні й програмні засоби інформатики, яка постійно розвивається.

Список використаної літератури

1. Бадида М.П. Економетричне моделювання та прогнозування податкових надходжень до місцевих бюджетів / М.П. Бадида // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4 (95). – С. 66–70.
2. Малярчук А. Організація виконання місцевих бюджетів / А. Малярчук // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 273–276.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Миронова Л.О., Перетятко А.В. Эконометрическое моделирование влияния расходов бюджета г. Днепропетровск на величину его плановых доходов

Статья посвящена эконометрическому моделированию влияния расходов бюджета г. Днепропетровск на величину его плановых доходов и их прогнозирование на перспективу.

Ключевые слова: расходы, местный бюджет, моделирование.

Mironova L., Peretyatko A. Ekonometric modeling influence of spending of the budget of the city of Dnepropetrovsk in the value of its planned revenue

The article is devoted to studying ekonometric modeling influence of spending of the budget of the city of Dnepropetrovsk in the value of its planned revenue to their forecasting in the future.

Key words: costs, local budget, modeling.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті висвітлено сутність понять “регіон” та “зовнішньоекономічна безпека”. Розглянуто роль зовнішньоекономічної безпеки регіону в забезпеченні національної безпеки держави, розкрито основні проблеми забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіонів. Запропоновано авторське визначення термінів “зовнішньоекономічна безпека держави” та “зовнішньоекономічна безпека регіону”.

Ключові слова: національна безпека, зовнішньоекономічна безпека, регіон, регіональні інтереси, загрози, зовнішньоекономічна безпека регіону.

I. Вступ

Велика частина суспільно-економічних проблем сьогодні формується на регіональному рівні. Національна безпека значною мірою зумовлюється проблемами та ситуацією в регіонах. Зростання ролі регіонів, їх впливу на макроекономічну ситуацію в державі пояснює актуальність дослідження цієї проблеми.

У період становлення України у світовому просторі як самостійної та незалежної держави проблема зовнішньоекономічної безпеки набуває особливої гостроти. Збільшення вагомості ролі регіонів у суспільно-економічному розвитку країни потребує посиленої уваги до забезпечення зовнішньоекономічної безпеки на регіональному рівні.

Концептуальні засади зовнішньоекономічної безпеки знаходимо у фундаментальних працях таких вітчизняних науковців і політологів: Я.Б. Базилюк, І.Ф. Бінька, В.А. Богомолова, З.С. Варналія, О.С. Власюка, А.С. Гальчинського, Б.В. Губського, Я.А. Жаліла, В.І. Кравченка, А.І. Мокія, В.І. Мунтіяна, С.В. Науменка, Г.А. Пастернак-Тарнаушенка, А.І. Сухорукова, А.В. Чеснокова, І.С. Чорнодіда, Г.Г. Шестопалова, В.Т. Шлемка та ін.

Дослідженням проблем економічного розвитку регіонів займалися економісти та держслужбовці, зокрема такі як: С.О. Біла, В.Є. Воротін, М.І. Долішній, С.М. Злупко, Н.А. Мікула, В.А. Поповкін, Д.К. Прейгер, О.І. Шаблій.

Проте проблема забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіону на сьогодні залишається недостатньо дослідженою. Окремі її аспекти розглядають такі вітчизняні фахівці, як: І.Г. Бабець, О.В. Баженова, Н.С. Вавдіук, З.В. Герасимчук, А.Д. Пілько, Р.В. Покотиленко, А.М. Сундук, Н.Л. Чернова, В.О. Шуршин, Л.А. Яремко та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення сутності зовнішньоекономічної безпеки регіону та проблем її забезпечення в сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання:

- дослідити запропоновані вченими визначення понять “регіон” та “зовнішньоекономічна безпека”;
- визначити загрози зовнішньоекономічній безпеці регіону;
- встановити принципи зовнішньоекономічної безпеки регіонів;
- надати власне визначення зовнішньоекономічної безпеки регіону та держави.

III. Результати

Забезпечення національної безпеки за сучасних умов децентралізації управління державним розвитком потребує виділення регіональної безпеки як окремої складової в системі національної безпеки. Поглиблене вивчення проблем регіонального розвитку та їх урахування в політиці національного розвитку, узгоджена взаємодія регіонів у міжрегіональних економічних зв'язках у перспективі приведе до зростання ролі регіонів в економічному розвитку країни.

З метою з'ясування сутності зовнішньоекономічної безпеки регіону спочатку розглянемо сутність таких понять, як “регіон” та “зовнішньоекономічна безпека”.

Згідно із Законом України “Про стимулювання розвитку регіонів” від 08.08.2005 р. № 2850-IV, регіон – це територія Автономної Республіки Крим, області, міст Київ та Севастополь [1]. Цим законом також визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій.

З погляду державного управління регіон – це частина території держави, виділена за сукупністю різноманітних ознак в адмініс-

тративну одиницю, яка керується для досягнення цілей суспільного розвитку рішеннями органів державної влади. Регіону притаманна наявність стійких соціально-економічних зв'язків і відносин між людьми, які виникають у процесі їх спільного проживання на визначеній території і використання природно-економічних ресурсів [2].

Основною складовою системи національної безпеки є поняття економічної безпеки, яке формується під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, системи загроз та інтересів держави, а її дотримання є основною метою реалізації державної політики із забезпечення економічної безпеки.

Науковці [3–5] виділяють такі види економічної безпеки: глобальну економічну безпеку, міжнародну економічну безпеку, національну економічну безпеку, економічну безпеку регіону, економічну безпеку фірми, економічну безпеку особистості.

Серед учених-економістів на сьогодні немає одностайної думки щодо необхідності включення до складу системи національної безпеки регіональної складової, однак фахівці тривалий час досліджують її як у глобальному, так і в локальному розумінні.

На глобальному (міжнародному) рівні регіональна безпека є складовою загальної (світової) безпеки, яка стосується того чи іншого регіону земної кулі. З цієї позиції регіональна безпека трактується як стан відносин між окремими державами (або групою держав) з одночасним додержанням вимог національної безпеки у взаємодії з ними і являє собою систему елементів, пов'язаних між собою як по вертикалі (національна, регіональна, міжнародна безпека), так і по горизонталі (воєнна, політична, економічна, екологічна та ін.). Визначення регіональної складової національної безпеки України на глобальному рівні тісно пов'язане з участю держави у світових інтеграційних процесах. Важливість забезпечення національної безпеки на міжнародному рівні визначено Законом України "Про основи національної безпеки України", де інтеграцію України в європейський політичний, економічний, правовий простір та в євроатлантичний безпековий простір, розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами світу в інтересах України включено до переліку пріоритетних національних інтересів держави [2, с. 266].

Згідно з локальними підходами, проблеми забезпечення усіх складових національної безпеки досліджуються на трьох основних рівнях: державному, регіональному та господарському. Сутність локального підходу у вирішенні проблем регіональної безпеки полягає в ефективному розв'язанні питань територіального розвитку країни засобами державної регіональної політики. На

локальному рівні регіональні аспекти економічної безпеки, передусім, охоплюють питання державної регіональної політики та вирішення проблем складових національної безпеки на рівні конкретного регіону [2, с. 267–269].

Інтеграція економіки України у глобальні та мегарегіональні економічні системи зумовила приділення більшої уваги безпеці держави на міжнародному рівні, як наслідок, виокремилась складова економічної безпеки – зовнішньоекономічна безпека держави. Під час відкривання економіки країни зовнішньому світу вона стає залежною від світового ринку, і чим вища залежність національного господарства від зовнішньоекономічних факторів, тим більш воно вразливе. Як наслідок, загострюється проблема зовнішньоекономічної безпеки, основним завданням якої є збереження балансу між залежністю національної економіки від зовнішніх умов та її самодостатністю.

Зростання ролі регіонів у суспільно-економічному розвитку країни потребує посиленої уваги до забезпечення зовнішньоекономічної безпеки на регіональному рівні [6].

На думку деяких учених [7–9], зовнішньоекономічна безпека полягає в мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

І.Ф. Бінько та В.Т. Шлемко у складі зовнішньоекономічної безпеки виділяють експортну та імпорتنу безпеку. Під експортною безпекою розуміють відповідність експорту національним інтересам України, забезпечення його раціональної товарної структури та географічної збалансованості, конкурентоспроможності, відсутності дискримінації на зовнішніх ринках та спрямованості на забезпечення високого рівня добробуту нації. Імпорتنу безпеку трактують як раціональну товарну та географічну збалансованість імпорту, що позитивно впливає на розвиток національної економіки, захищає внутрішній ринок і національного товаровиробника, сприяє зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та економічної незалежності України [8].

Аналогічне визначення наведено в методіці розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженій Наказом Міністерством економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [10].

Г.Г. Шестопапов стверджує, що зовнішньоекономічна безпека полягає у спроможності держави протистояти впливу екзогенних негативних факторів і мінімізувати завдані ними збитки, активно використовувати участь у світовому поділі праці для створен-

ня сприятливих умов розвитку національної економіки [11].

А.В. Чесноков, здійснивши теоретико-методологічний аналіз економічної літератури, дійшов висновку, що зовнішньоекономічна безпека – це здатність держави через комплекс заходів у зовнішньоекономічній сфері забезпечити сталий розвиток економічної системи держави та її стійкість до зовнішніх негативних факторів, проявів глобалізаційних перетворень у світогосподарській системі з метою реалізації національних економічних інтересів. Головним завданням у забезпеченні зовнішньоекономічної безпеки держави є проведення адекватної експортно-імпоротної політики та встановлення ефективного режиму інвестування [12].

Неможливо не погодитися з думкою С.В. Науменка про те, що зовнішньоекономічна безпека полягає в мінімізації збитків від дії негативних зовнішніх економічних і політичних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку і забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур шляхом їх активної участі у світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам [13].

У свою чергу, В.А. Богомолів дає таке визначення: “зовнішньоекономічна безпека досягається підвищенням конкурентоспроможності, пристосованістю національної економіки до умов світового ринку, забезпеченням управління та адаптаційної сприйнятливості її як до заходів протекціоністського захисту, так і до політики лібералізації в цілях забезпечення сталого економічного зростання” [14].

Аналіз наведених трактувань свідчить про різноманітність визначень категорії “зовнішньоекономічна безпека”, що перекоонує в її складності, багатогранності та різноплановості.

Останніми роками проблема зовнішньоекономічної безпеки розглядається доволі часто, проте досить однобічно та звужено. На нашу думку, зовнішньоекономічна безпека держави повинна трактуватися як цілісна, нероздільна та цілеспрямована система. Зовнішньоекономічна безпека держави – це спроможність національної економіки протистояти загрозам на світовому ринку, дієвість та ефективність експортно-імпоротної політики, стійкість національної грошової одиниці та фінансового стану держави до зовнішніх і внутрішніх негативних факторів, забезпечення належного рівня конкурентоспроможності держави на світовому ринку.

У контексті сучасних реалій об’єктивно виникає потреба оперувати не лише поняттям “зовнішньоекономічна безпека”, а й ввести в науковий обіг термін “зовнішньоекономічна безпека регіону”. Отже, зовніш-

ньоекономічна безпека регіону – це здатність економіки регіону протистояти деструктивним впливам світового ринку, збалансованість експортно-імпортних операцій, відповідність зовнішньоекономічної діяльності регіонів регіональним економічним інтересам.

Регіон є відкритою системою, більш залежною від зовнішніх факторів, ніж національна економіка, тому ефективне управління регіоном має орієнтуватися на забезпечення його конкурентних переваг з урахуванням вимог економічної безпеки. Надмірна зовнішня відкритість економіки регіону не повинна перевищувати певну межу, яка б означала загрозу регіональній та національній безпеці.

Крім цього, до основних загроз зовнішньоекономічній безпеці регіону належать:

- неефективна структура експорту та імпорту регіону;
- відсутність достатньої підтримки конкурентоспроможності вітчизняної експортної продукції;
- неврегульованість відносин регіонів із центральними органами влади;
- тінізація економіки;
- зростання економічної злочинності та криміналізації;
- значна боргова залежність та дотаційність регіонів;
- нерациональне використання коштів місцевих бюджетів та іноземних кредитів;
- технологічна відсталість промислових підприємств;
- низький рівень наукоємної продукції;
- неконтрольований вплив за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів;
- низька професійна компетенція управлінських кадрів регіональних органів управління.

Негативна дія цих загроз посилюється неефективною державною галузевою та регіональною політикою, що знижує міжнародну конкурентоспроможність регіонів, і недосконалим забезпеченням міжнародного співробітництва на регіональному рівні [15].

При забезпеченні зовнішньоекономічної безпеки регіонів особливої ваги набуває дотримання територіальних інтересів, до яких належать:

- відповідність рівня життя населення та способу життя населення, його окремих верств та груп державним і світовим стандартам;
- наявність регіональних бюджетно-фінансових та інших економічних засобів регулювання економіки;
- можливість використання наявних ресурсів (насамперед, трудових);
- функціонування інфраструктурно забезпечених внутрішніх та міжрегіональних зв’язків;

– стабільність суспільно-політичної та національно-етнічної ситуації тощо [4].

Забезпечення регіональної безпеки потребує вдосконалення територіальної організації суспільства, створення умов для динамічного, збалансованого, стабільного соціально-економічного розвитку регіонів країни, формування в них можливостей щодо саморозвитку, а також додержання гарантованих державою соціальних стандартів життєдіяльності населення, підвищення рівня його життя та забезпечення екологічної безпеки незалежно від місця проживання [2].

Проблемою забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіону є незбіг регіональних інтересів, які трансформуються в цілі державної політики зовнішньоекономічної безпеки, що є наслідком як міжнародних, так і внутрішніх непорозумінь у державі і спричиняє економічну нестабільність. Такі умови є сприятливими для появи різних загроз зовнішньоекономічній безпеці регіонів та держави в цілому.

Потрібно зазначити, що для підтримки належного рівня зовнішньоекономічної безпеки регіони повинні дотримуватися таких принципів:

- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;
- гарантований захист регіональних економічних інтересів;
- узгодженість економічних інтересів окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та економічних інтересів регіону;
- своєчасність і дієвість заходів щодо відвернення та нейтралізації загроз регіональним економічним інтересам;
- рівноправність відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- послідовне та координоване відкривання національної економіки;
- дотримання загальновизнаних норм і принципів міжнародного права в зовнішньоекономічній діяльності;
- вирішення торгових спорів шляхом консультацій і переговорів.

IV. Висновки

Отже, дотримання належного рівня зовнішньоекономічної безпеки регіонів неможливе без створення внутрішнього та зовнішнього захисту від деструктивних впливів, без конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках і стійкості фінансового становища.

Головною метою забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіону є захист регіональних інтересів, основними з яких є: максимальне використання потенціалу регіону, розвиток міжтериторіальних зв'язків, у тому числі й міжнародних, створення більш ефективних господарських об'єднань.

Підвищення безпеки регіону залежить від рівня державної підтримки і розробки дер-

жавних програм регіонального розвитку. Особливу роль відіграє участь центру у вагомих регіональних інвестиційних проектах та у створенні сприятливого клімату для розвитку економічного середовища в регіоні.

З метою забезпечення економічної безпеки територій економічна регіональна політика держави повинна вирішити подвійне завдання. З одного боку, вона має сприяти розвитку інтеграційних процесів, спрямованих на зміцнення державності, а з іншого – забезпечувати регіональну самостійність і належний рівень економічної безпеки регіонів.

Зовнішньоекономічна безпека регіону тісно пов'язана з рівнем його економічного розвитку, тому чим більш економічно розвинутий регіон, тим вищий рівень його зовнішньоекономічної безпеки.

Таким чином, забезпечення зовнішньоекономічної безпеки є гарантом державної незалежності, умовою сталого розвитку й основою підвищення рівня якості життя населення. Тому першочерговим завданням є запобігання загрозам зовнішньоекономічній безпеці регіонів та їх ліквідація.

Узагальнюючи, зазначимо, що для покращення стану економіки України та її регіонів, зокрема, потрібне створення надійної системи економічної безпеки, яка б забезпечила її захист від зовнішніх і внутрішніх негативних впливів та сприяла підвищенню рівня конкурентоспроможності.

Перспективи дослідження вбачаємо у визначенні оптимальних та порогових значень індикаторів зовнішньоекономічної безпеки регіонів.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 08.09.2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
2. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення : монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко ; НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – С. 269.
3. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарёв, О.М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
4. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : монография / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Х. : ИНЖЭК, 2004. – 364 с.
5. Чернявский А.Д. Антикризисное управление : учеб. пособ. / А.Д. Чернявский. – К. : МАУП, 2000. – 206 с. ; Механизмы управления экономической безопаснос-

- тью / под ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
6. Економічна безпека держави в умовах інтеграції до світового співтовариства : матер. міжнар. наук.-практ. конфер. – Дніпропетровськ : Академія митної служби Країни, 2005. – С. 215.
 7. Економічна безпека : навч. посіб. / за заг. ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
 8. Шлемко В.Т. Економічна безпека України : сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
 9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВШ, 1998. – 462 с.
 10. Наказ Міністерства економіки України “Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України” від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
 11. Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : матер. круглого столу (м. Київ, 1 листопада 2000 р.) / С.І. Пирожков та ін. (ред.) ; Рада національної безпеки та оборони України. Національний інститут українсько-російських відносин. – К., 2001. – С. 84.
 12. Чесноков А.В. Напрями зміцнення зовнішньоекономічної безпеки України за умов інтеграції до ЄС / А.В. Чесноков // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 120–126.
 13. Науменко С.В. Розвиток транскордонного співробітництва в системі забезпечення економічної безпеки України : дис. канд. екон. наук : спец. 21.04.01 / С.В. Науменко ; Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2007.
 14. Богомолов В.А. Экономическая безопасность : учеб. пособ. / В.А. Богомолов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
 15. Бабець І.Г. Науково-технологічна компонента зовнішньоекономічної безпеки регіонів України в умовах євроінтеграції / І.Г. Бабець // Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення : праці II-го наук.-практ. сем. з міжнар. участю (21–22 жовтня 2010 р.) / відпов. ред. Є.М. Письменний, Н.В. Караєва. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю.А., 2010. – С. 8.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Резник Н.А. Внешнеэкономическая безопасность региона: сущность и проблемы обеспечения

В статье раскрыта сущность понятий “регион” и “внешнеэкономическая безопасность”. Рассмотрена роль внешнеэкономической безопасности региона в обеспечении национальной безопасности государства, раскрыты основные проблемы обеспечения внешнеэкономической безопасности регионов. Предложено авторское определение терминов “внешнеэкономическая безопасность государства” и “внешнеэкономическая безопасность региона”.

Ключевые слова: национальная безопасность, внешнеэкономическая безопасность, регион, региональные интересы, угрозы, внешнеэкономическая безопасность региона.

Riznyk N. External economic safety of region: essence and problems of providing

In the article it is found out essence of concepts “region” and “external economic safety”. The role of external economic safety of region is considered in provided national safety of the state, the basic problems of providing of external economic safety of regions are exposed. It is offered authorial definitions “external economic safety of the state” and “external economic safety of region”.

Key words: national safety, external economic safety, region, regional interests, threats, external economic safety of region.

УДК 338.658

Г.А. Семенов

доктор економічних наук, професор

О.О. Плаксюкаспірант
Класичний приватний університет**АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ АВТОЗАПЧАСТИН В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто тенденції розвитку сучасного ринку автозапчастин в Україні, показано структуру автомобільного виробництва й ринку автомобілів у 2011 р. Аналіз сучасного ринку автозапчастин України свідчить, що для нього характерною є розробленість – домінує величезна кількість дрібних і напівлегальних операторів.

Ключові слова: ринок, автозапчастини, тенденції, аналіз, розвиток.

I. Вступ

Автомобільна промисловість (автомобілебудування) – галузь транспортного машинобудування, що виробляє моторизовані нерейкові транспортні засоби, зокрема легкові автомобілі, вантажні автомобілі, а також автобуси, тролейбуси, трактори тощо. До галузі входять підприємства, котрі займаються дизайном, конструюванням, виробництвом, маркетингом та продажем моторизованих засобів транспорту.

У більшості розвинутих країн світу провідне місце у структурі транспортного машинобудування посідає автомобілебудування. Україна має досить сприятливі передумови для розвитку автомобілебудування: достатнє виробництво металу, розвинута хімічна промисловість (у тому числі виробництво шин, пластмас і виробів з них), науково-дослідна база й достатня кількість кваліфікованих кадрів і, що дуже важливо, великий ринок збуту продукції.

Автомобілебудування – це відносно молода галузь машинобудування України, яка виникла в 1950–1960-ті рр. Автозаводи України випускають великовантажні (м. Кременчук), малолітражні легкові (м. Запоріжжя) автомобілі [1–3].

У м. Луцьк налагоджено виробництво легкових автомобілів для сільської місцевості. Львівській автобусний завод (ЛАЗ) є найбільшим у СНД. Автомобільна промисловість кооперується із заводами, які випускають двигуни, окремі вузли й агрегати автомобілів (міста Мелітополь, Полтава, Херсон, Чернігів, Синельникове, Кременчук), електрообладнання (міста Херсон, Сутиска Вінницької обл.), запасні частини (м. Чернігів).

Таке кооперування виробництва між підприємствами машинобудування, а також з

підприємствами інших галузей промисловості спричиняє внутрішньогалузеві і міжгалузеві зв'язки як усередині держави, так і за її межами.

Розвиток автомобілебудування в Україні не задовольняє потреби держави у власній продукції і значно відстає від розвинутих країн світу. За рахунок власного виробництва задовольняється менше ніж 10% потреб у автомобілях і автобусах.

Автомобільна промисловість України може виробляти всі типи транспортних засобів: легкові автомобілі ("ЗАЗ"), вантажівки, спецавтомобілі, військову автомобільну техніку ("КрАЗС"), міські і магістральні автобуси ("ЛАЗ"), автомобілі підвищеної прохідності ("ЛУАЗ"), мотоцикли ("КМЗ").

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути тенденції розвитку сучасного ринку автозапчастин в Україні.

III. Результати

Світова фінансово-економічна криза справила руйнівний вплив на автомобілебудування України. Особливого скорочення зазнало виробництво легкових автомобілів – у 2010 р. їх виробництво становило 18,7% від обсягів виробництва у передкризовому 2008 р. Аналогічний показник для автобусів становив 26,5%, вантажних автомобілів – 41,5%. Упродовж 2010–2011 рр. намітилась стійка позитивна динаміка. За підрахунками спеціалістів компанії "Укравтопром", у 2011 р. в Україні з конвеєрів вітчизняних автозаводів зійшло 104 тис. автомобілів. На рис. 1 наведено структуру автомобільного виробництва в 2011 р.: легкові автомобілі – 97585 шт. (+30%); комерційні автомобілі – 3330 шт. (–37%); автобуси – 3738 шт. (+36%). Однак, незважаючи на 26% зростання, рівень використання виробничих потужностей становив приблизно 20%.

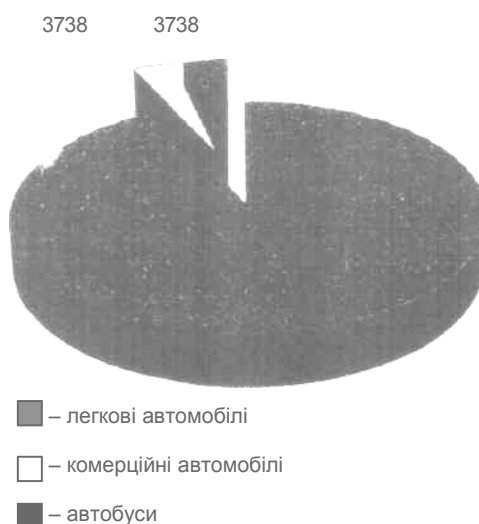


Рис. 1. Структура автомобільного виробництва в 2011 р.

У структурі ринку за останні три роки ситуація залишається незмінною. Частка імпортованих легкових автомобілів становить

71%, тоді як частка українського автовиробництва – лише 29% (рис. 2).

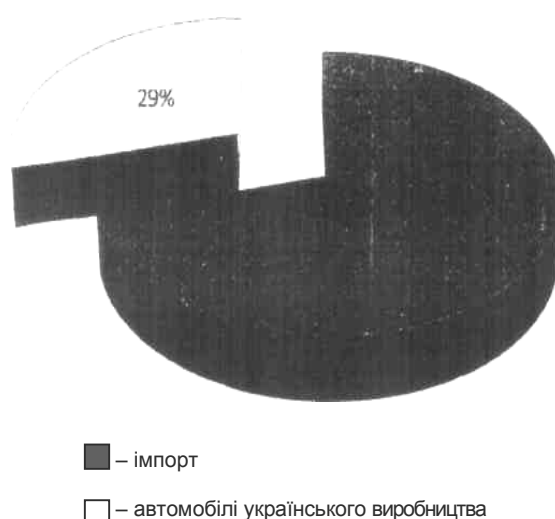


Рис. 2. Структура авторинку України в 2011 р.

Єдина частина авторинку, в якій є значна перевага українського виробництва стосовно імпорту, – це автобуси (70 і 30%, відповідно). На експорт за 9 місяців 2011 р. було поставлено 33749 од. транспортних засобів, з яких легкові автомобілі становлять 95% від загальної кількості, комерційні – 4% і автобуси – 1%. Негативний баланс експорту до імпорту становив –2,367 млрд дол. США. Порівняно з аналогічним періодом 2010 р. обсяги автоімпорту в Україну зросли на 83%, а експорту автотранспорту – тільки на 27%. За 2011 р. обсяг валового продукту з реалізації продукції становив більше ніж 12 млрд грн.

Автомобільна промисловість України представлена 11 підприємствами. Обсяги та динаміку виробництва автотранспортних засобів наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що порівняно з 2010 р. обсяги виробництва автотранспортних засобів збільшилися всього на 25,6%. Від'ємну динаміку мають лише обсяги виробництва вантажних автомобілів. Лідером виробництва на ринку автотранспортних засобів залишається ПАТ "ЗАЗ", на частку якого припадає 54% у 2010 р. і 58% у 2011 р. від загальної кількості вироблених автомобілів.

Таблиця 1

Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів за 2010–2011 рр., шт.

Назва	2010 р.	2011 р.	Відхилення	
			абс., шт.	відн., %
ПАТ "ЗАЗ"	45465	60862	15397	133,9
легкові	42266	59360	17094	140,4
вантажні	2855	1202	-1653	42,1
автобуси	344	300	-44	87,2
ХК "АвтоКрАЗ"	1092	1018	-74	93,2
вантажні	1092	1018	-74	93,2
ЗАТ "ЗКТ" / ТОВ "ЛАЗ"	89	97	8	109,0
автобуси	89	97	8	109,0
Корпорація "Богдан"	21317	21033	-284	98,7
легкові	19190	20240	1050	105,5
вантажні	1213	649	-564	53,5
автобуси	914	144	-770	15,8
ЗАТ "БАЗ"	845	1395	550	165,1
вантажні	147	232	85	157,8
автобуси	698	1163	465	166,6
ЗАТ "Чернігівський автозавод" (Корпорація "Еталон")	310	571	261	184,2
автобуси	310	571	261	184,2
ТОВ "ВО "КрАСЗ"	6341	6529	188	103,0
легкові	6341	6329	-12	99,8
вантажні	–	200	200	–
ПрАТ "Єврокар"	7464	11656	4192	156,2
легкові	7464	11656	4192	156,2
ТОВ "Автомобільний завод "АнтоРус"	66	84	18	127,3
автобуси	66	84	18	127,3
ПАТ "Завод "Часівоярські автобуси"	319	551	232	172,7
автобуси	319	551	232	172,7
ПАТ "Черкаський автобус"	846	857	11	101,3
вантажні	113	29	-84	25,7
автобуси	733	828	95	113,0
Легкові, усього	75261	97585	22324	129,7
Вантажні, усього	5307	3330	-1977	62,7
Автобуси, усього	2740	3738	998	136,4
Усього	83308	104653	21345	125,6

Вітчизняне автомобілебудування має відносно низький техніко-економічний рівень, слабо розвинуте виробництво комплектуючих. Лише 27,8% підприємств галузі застосовують технологічні процеси із середнім віком у межах 5 років. Рівень зношеності основних засобів в автомобілебудівній промисловості у 2011 р. сягав 69,3%, отже, здатність галузі щодо оперативного задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього споживача своєю продукцією в умовах існуючого зростання попиту є сумнівною. Заявки винахідників галузі до патентних відомств інших країн на видачу охоронних документів одиничні. Міжнародний трансфер технологій має односторонній характер (станом на 01.01.2010 р. у транспортному машинобудуванні країни дія-

ло 13 ліцензій та ліцензійних договорів на використання іноземних ОПІВ, за кордон передано лише 7 ліцензійних договорів).

Автомобільна промисловість України залежить від імпорту комплектуючих через відсутність власних виробників комплектуючих прийнятної ціни і якості. Розвинуту мережу мають лише ЗАТ "ЗАЗ" та корпорація "Богдан", які завдяки 50% локалізації виробництва в Україні і одержанню сертифіката СТ-1 нарощують безмитний експорт у Росію українських брендів – легкових авто Богдан-2110 та 2111 за ліцензією АвтоВАЗ, ЗАЗ Сенс. Обсяг і номенклатура імпорту комплектуючих у 2011 р. вказують на пріоритетні напрями організації відповідних імпортозаміщувальних виробництв в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

**Експорт/імпорт комплектуючих частин та агрегатів
для автопромисловості в Україні у 2011 р., млн дол. США**

Найменування	Експорт	Імпорт	Перевищення імпорту над експортом, рази
Кузови і кабіни	4,8	142,9	30
Коробки передач	3,5	28,0	8
Мости та їх частини	5,8	27,6	5
Колеса і їх частини	37,4	42,7	1
Амортизатори підвіски	2,9	43,8	15
Радіатори	4,5	13,4	3
Глушники та вихлопні труби	0,7	13,2	19
Зчеплення та їх частини	6,7	21,9	3
Рульові колеса, колонки	2,3	20,4	9
Накладки гальмові	7,0	12,2	2

За даними табл. 2 можна зробити висновок про відсутність власних виробників комплектуючих в Україні. Імпорт за багатьма позиціями перевищує обсяги експорту в десятки разів.

Діяльністю досліджуваного підприємства ТОВ "БОСАЛ-ЗАЗ" є виробництво вихлопних систем для автомобілів, що випускаються на ПАТ "ЗАЗ"; виробництво й експорт вихлопних систем для автомобілів у країни Європи для ринку запасних частин.

Основною продукцією підприємства є:

- глушники;
- резонатори;
- приймальні труби;
- каталітичні нейтралізатори.

Від самого початку діяльності у 2006 р. і до 2010 р. підприємство працювало виключно для конвеєра ПАТ "ЗАЗ", починаючи з 2010 р. підприємство виробляє глушники для ринку запасних частин Європи, що надходять у продаж через торгово-дистриб'юторську мережу групи Bosal Group. Було освоєно 9 виробів, які користуються найбільшим попитом. Надалі асортимент продукції для цього ринку розширювався і на сьогодні становить 23 види глушників і 4 види каталізаторів відпрацьованих газів. Загальна кількість виробів для цього ринку становить на сьогодні близько 50 тис. од. на рік. Надалі планується розширення виробництва готових виробів для цього ринку до 180 тис. од. на рік.

ТОВ "БОСАЛ-ЗАЗ" збільшує номенклатуру і кількість виробів для ПАТ "ЗАЗ" у зв'язку з постановкою на конвеєр автомобілів AVEO і CHERY A13.

З початку 2011 р. готові вироби постачаються на вторинний ринок України. Сьогодні асортимент цієї категорії продукції являє собою вузли для автомобілів сімейств Lanos і Таврія. Орієнтовний обсяг виробництва на сьогодні становить 35–40 тис. од. на рік. Надалі планується збільшити реалізацію цієї категорії продукції до 70–80 тис. од. на рік, у тому числі, за рахунок розширення асортименту продукції, включаючи вузли для автомобілів AVEO і CHERY A13 та автомобілів сімейства ВАЗ.

У зв'язку з тим, що в Україні ринок виробництва автозапчастин погано розвинутий, підприємство планує розширювати асортимент виробленої продукції для продажу стороннім автовиробникам, у тому числі корпорації "Богдан" і ПрАТ "Єврокар".

Ситуація на ринку автозапчастин відрізняється відносною стабільністю. Так, у період фінансово-економічної кризи 2008 р. продажі нових авто значно впали, а ринок комплектуючих звузився лише на 10–15%.

У цілому ринок автозапчастин ділять на чотири конкуруючих сегменти:

- оригінальні;

- оригінал-аналогічні (від рекомендованих виробником заводів);
- неоригінальні і додаткові (тюнінгові);
- підроблені.

Світова тенденція заміни дорогих, оригінальних запчастин дешевими набула особливого поширення в країнах СНД. Тут давно працює повноцінний (найчастіше – тінювий) ринок відновлених запчастин, тісно пов'язаний із СТО й розбірками. Останнім часом експерти (наприклад, від Jasticars) говорять про потік низькоякісних підробок з Китаю і Південної Кореї. Відзначається також зростання поставок деталей від західних компаній для українських і російських авто; цей бізнес особливо популярний в Угорщині, Польщі, Чехії та Словаччині.

У свою чергу, українські компанії налагодили випуск дешевших варіантів деталей для іномарок.

Різниця в цінах істотна. Неоригінальні деталі дешевші на 30–40%, а "тінювий" ринок пропонує їх у рази дешевше, ніж легальний.

Незважаючи на розвинуте в Україні дрібне й особливо тінюве виробництво автокомплектуючих до іномарок, основна роль на цьому ринку, очевидно, і далі буде належати імпорту.

Для українського ринку автозапчастин характерною є роздробленість – домінує величезна маса дрібних і напівлегальних операторів. Великі компанії з'явилися ще в 1990-ті рр., але дані про їх участь на ринку складно назвати точними. За даними кожної з них, це по 10–20% ринку. Для прикладу, один з лідерів – "Агро-Союз" – заявляє про зростання своєї частки на ринку автозапчастин до 20–22%. На істотні частки ринку офіційно претендують такі гіганти, як "Укравтозапчастина", АІС, TradeLine.

Масштаби цих компаній можна порівняти з розмірами агрохолдингів і меткомпаній.

"Агро-Союз" має близько 150 філій та представництв, постачає понад 50000 типів запчастин і до того ж – понад 1000 моделей авто.

АІС нещодавно уклав договори з російськими виробниками деталей і двигунів і, очевидно, стане монополістом їх дистрибуції.

Мова йде про понад 10000 типів популярної в Україні продукції заводів Групи ГАЗ – нижньоновгородського ГАЗ, ярославських ЯЗДА, Автодизель ЯМЗ.

На думку експертів "Автоконсалтинг", у 2012–2013 рр. відбудеться загострення конкуренції між операторами ринку, що приведе до консолідації, переділу і зникнення багатьох дрібних операторів. Крім кризового падіння попиту, істотний вплив на ринок і далі справлятимуть сезонності (до осені й зими продажі зростають), мита і тінювий сектор.

IV. Висновки

1. Аналіз сучасного ринку автозапчастин України свідчить, що для українського ринку автозапчастин характерною є роздробленість – домінує величезна маса дрібних і напівлегальних операторів.

2. Досліджуване підприємство ТОВ “БОСАЛ-ЗА3” виробляє вихлопні системи для автомобілів, що випускаються на ПАТ “ЗА3”; виробляє й експортує вихлопні системи для автомобілів у країни Європи для ринку запасних частин. Підприємство має широкий асортимент і номенклатуру виробів. Усього за 2011 р. підприємство реалізувало продукції на 85 317 827,35 грн.

3. Стабільний фінансовий стан підприємства, можливість інвестицій з боку іноземного інвестора, який зацікавлений у стабільній і продуктивній роботі підприємства, а також дефіцит якісної продукції на ринку автозапчастин України дає підприємству “БОСАЛ-

ЗА3” змогу впевнено почувати себе на ринку автозапчастин України і планувати освоєння нових ринків збуту, збільшуючи тим самим прибуток підприємства.

Список використаної літератури

1. Семенов Г.А. Современное состояние и тенденции развития автомобилестроительной промышленности / Г.А. Семенов, А.Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1 (59). – С. 86–92.
2. Семенов Г.А. Основні тенденції і напрями впровадження стратегічних програм на ЗАО “ЗА3” / Г.А. Семенов, А.Г. Семенов // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 1 (3). – С. 127–134.
3. Семенов А.Г. Резерви зниження собівартості продукції в автомобілебудівній компанії / А.Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 137–141.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2012 р.

Семенов Г.А., Плаксюк Е.А. Анализ тенденций развития современного рынка автозапчастей в Украине

В статье рассмотрены тенденции развития современного рынка автозапчастей в Украине, показана структура автомобильного производства и рынка автомобилей в 2011 г. Анализ современного рынка автозапчастей Украины свидетельствует, что для украинского рынка характерным есть разработанность – преобладает большая масса мелких и нелегальных операторов.

Ключевые слова: рынок, автозапчасти, тенденции, анализ, развитие.

Semenov G., Plaksyuk E. An analysis of trends in today's market of auto parts in Ukraine

Examined trends in today's market of auto parts in Ukraine, shows the structure of automobile production and automobile market in 2011. Analysis of the current aftermarket Ukraine shows that for the Ukrainian market has developed of a characteristic - dominated by a large mass of small and illegal operators.

Key words: market, auto parts, trends, analysis, development.

СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто методичні засади стратегічного планування регіонального розвитку в Україні, визначено недоліки та напрями вдосконалення системи стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів на основі аналізу затверджених регіональних стратегій.

Ключові слова: стратегічне планування, регіональний розвиток, регіональна стратегія.

I. Вступ

В умовах мінливого зовнішнього середовища постає необхідність усебічного впровадження стратегічного планування господарюючими суб'єктами на мікро-, мезо- та макрорівнях. Враховуючи підвищення значення регіонального розвитку в реалізації державної стратегії розвитку країни, система стратегічного прогнозування та планування розвитку регіонів потребує подальшого розвитку на основі аналізу загальноприйнятих методик та досвіду зарубіжних країн.

Питання щодо стратегічного планування та підвищення ефективності управління регіональним розвитком висвітлено в наукових працях О. Агафоненка, В. Артеменка, О. Білоруса, Т. Безверхнюк, В. Вакуленка, З. Варналія, Н. Вишневської, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Голикова, І. Гладія, Б. Данилишина, М. Долішнього, Г. Дробенка, М. Жука, В. Куценка, В. Мамонової, М. Миколайчука, О. Молодцова, С. Оборської, А. Панкрухина, В. Пили, С. Романюка, В. Симоненка, П. Семенченка, Д. Стеценка, Ю. Шарова, Л. Швайки та ін. Незважаючи певні напрацювання в цьому напрямі, слід відзначити необхідність удосконалення методичних рекомендацій щодо розробки стратегій розвитку регіонів в Україні.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити методичні засади стратегічного планування регіонального розвитку в Україні, виявити недоліки та перспективні напрями вдосконалення системи стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів на основі аналізу затверджених регіональних стратегій.

III. Результати

Стратегічне планування необхідно розглядати як систематичний процес визначення мети, завдань діяльності підприємства, організації, регіону, а також комплексу заходів з реалізації розробленої стратегії, який спрямований на забезпечення їх ефектив-

ного функціонування в майбутньому. Результатом стратегічного планування є розроблена стратегія, а її реалізація здійснюється в процесі стратегічного управління.

Методичні засади стратегічного планування розвивали зарубіжні та вітчизняні науковці, тому розглянемо основні з них. Перші підходи щодо стратегічного планування пов'язані з воєнними кампаніями. З 1950-х рр. дослідження в цьому напрямі зосереджені у сфері суспільних і корпоративних відносин, оскільки короткострокове планування не давало бажаних результатів, не враховуючи стратегічні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Більшість науковців розглядала процес стратегічного планування, віддаючи перевагу конкретному підходу щодо розробки стратегії. Як зазначає Г. Мінцберг [1], оскільки результатом усіх підходів щодо стратегічного планування є стратегія, то її необхідно визначати з таких позицій: це план поступових дій; принцип поведінки або модель поведінки; унікальна позиція на відповідному ринку; спосіб випередити конкурента; перспектива або основний напрям діяльності організації. Тому стратегію можна зафіксувати документально або на вербальному рівні. Класичний підхід щодо стратегічного планування представлений моделлю Дж. Брайсона "Цикл стратегічних змін", який включає такі етапи стратегічного планування [2]: початкова угода – від плану до плану; аналіз нормативної бази (які накази і нормативні документи містять важливі параметри?); оцінювання місії / цінностей групами споживачів; оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища (SWOT-аналіз); визначення стратегічних пріоритетів організації; формулювання стратегії; обговорення та прийняття стратегії та плану; опис організації в майбутньому ("бачення успіху"); реалізація стратегії; переоцінка стратегії та процесу планування. На сьогодні цей підхід використовується на мікро-, мезо- та макрорівнях у зв'язку з тим, що стратегічне плану-

вання може починатися з різних етапів. Для здійснення стратегічного планування за класичним підходом на різних етапах можуть застосовуватися такі методи, як метод Дельфі, метод аналізу ієрархій, сценарний підхід, аналіз трендів, альтернативні варіанти майбутнього тощо.

У європейських країнах усе частіше використовують форсайт у сфері державного управління, у тому числі на регіональному рівні. Варто розмежовувати форсайт та стратегічне планування. Форсайт використовують для визначення пріоритетів технологічного розвитку, що об'єднує три складових: бачення майбутнього (прогнозування, перспективи, передбачення); планування (стратегічний аналіз, визначення пріоритетів); мережі (спілкування, експертна оцінка). Як інструменти форсайт також використовує метод Дельфі, метод "мозкового штурму" тощо. Слід відзначити, що процес форсайтингу починався з формування пріоритетних напрямів розвитку, згодом трансформувалася у відшукування механізмів їх реалізації для досягнення стійкого економічного та технологічного розвитку, а завершився пошуком інструментів пришвидшення реагування на зміни в економічному та науковому середовищі. За даними UNIDO включають форсайт у розробку національних програм понад 40 країн світу [3].

Щодо стратегічного планування розвитку держави (регіону), то його слід розглядати як один з інструментів реалізації державної політики, у тому числі регіональної. Так, М. Долішній стверджує, що у XXI ст. "наріжними детермінантами процесу формування стратегії розвитку кожної країни, поряд із проблемами міждержавної інтеграції та глобалізації, стануть також питання регіоналізації" [4, с. 5]. Сутність стратегічного планування на регіональному рівні полягає в тому, що планування здійснюється "від майбутнього", а не "від досягнутого". Стратегічний підхід до регіонального розвитку допомагає усвідомити, що й навіщо робити, чого не треба робити; орієнтує на осмислення місцевого розвитку крізь призму головної мети; розглядає територію в контексті її зовнішнього середовища й концентрує увагу на зміцненні позицій у нестабільному оточенні; спрямовує щоденні рутинні дії на осмислений рух до заданої мети [5]. В. Осипов зазначає: "Стратегічний план соціально-економічного розвитку регіону – це документ, що передбачає постановку цілей розвитку регіону, визначення шляхів досягнення поставлених цілей, аналіз потенційних можливостей, реалізація яких дозволить досягти успіхів, розроблення методів організації руху за вибраними напрямками, обґрунтування раціональних способів використання ресурсів, а також дозволяє адмініст-

рації регіону й регіональному співтовариству діяти спільно. Це орієнтир, вироблений за участі всіх агентів економічної діяльності. Такий план передбачає зважені й погоджені дії всіх суб'єктів з рішенням наявних проблем" [6].

Стратегічне планування розвитку регіонів в Україні відбувається за принципом "зверху – донизу", що не відповідає сучасним тенденціям переходу від централізації до її децентралізації. Також причинами неефективності системи державного управління регіональним розвитком є незавершеність формування нормативно-правової бази з питань державної регіональної політики; відсутність ефективних та дієвих механізмів регулювання відносин центральних органів виконавчої влади з регіонами й регіонів між собою; відсутність єдиної системи стратегічного планування та механізму узгодження стратегічних пріоритетів розвитку держави й регіонів; недосконалість адміністративно-територіального устрою [7].

Проте необхідність удосконалення системи регіонального прогнозування та планування соціально-економічного розвитку визначена в Концепції державної регіональної політики: "для поліпшення державного регулювання передбачено удосконалення державного стратегічного регіонального планування, яке б дозволяло точніше та обґрунтованіше визначати основні довгострокові та поточні пріоритети регіонального розвитку на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях, враховувати їх під час розроблення відповідних розділів проектів загальнодержавних програм економічного і соціального розвитку України, регіональних та місцевих програм і планів" [8]. Крім цього, Постанова КМУ "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" від 21.07.2006 р. № 1001 [7] зобов'язала обласні державні адміністрації, Раду міністрів АР Крим, Київську та Севастопольську міські державні адміністрації розробити та подати проекти стратегій на затвердження обласними радами у тримісячний термін, враховуючи положення Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.

Крім цього, Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" [9] визначив механізм реалізації стратегій розвитку регіонів, які підлягають подальшій їх реалізації шляхом укладання угод щодо регіонального розвитку (Постанова КМУ "Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди" від 23.05.2007 р. № 751) [10]. Укладання таких угод зумовлено необхідністю узгодження дій центральних і регіональних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у

сфері державного стимулювання розвитку регіонів, виконання регіональних стратегій розвитку.

З метою впровадження Концепції державної регіональної політики, прискорення розробки регіональних стратегій Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України ще у 2002 р. розроблено й затверджено Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку, враховуючи загальноприйняті у світовій практиці методи розроблення стратегічних документів.

Відповідно до цих Методичних рекомендацій, регіональна стратегія розвитку є стратегічним планом, що визначає цілі, завдання, пріоритети, напрям сталого економічного і соціального розвитку регіону на середньостроковий (4–6 років) та довгостроковий (10–15 років) періоди [11]. У регіональних стратегіях розвитку з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, оцінки конкурентних переваг, обмежень, загроз і проблем розвитку кожного регіону визначаються пріоритетні завдання його розвитку, скоординовані дії центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямовані на реалізацію визначених завдань, та критерії їх розв'язання. Стратегічний план регіонального розвитку повинен включати:

- вступ з коротким обґрунтуванням мети та підстав розроблення документа;
- описово-аналітичну частину – детально викладений з географічними, історичними, демографічними, економічними, соціальними характеристиками документ, у якому подано аналіз та оцінку фактичного стану розвитку регіону;
- бачення майбутнього – відображення найбільш загальних та тривалих уявлень про краще майбутнє розвитку регіону й життя його населення, місію регіону;
- характеристику конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку регіону (SWOT-аналіз);
- стратегічні цілі (напрями) та поетапні плани дій – сукупність стратегічних цілей і поетапних планів дій щодо досягнення всіх стратегічних та оперативних цілей з детальним описом заходів, термінів виконання, відповідальних виконавців, джерел фінансування;
- механізми реалізації стратегічного плану [11].

Як встановлено у вищезазначених нормативних документах, розробка регіональних стратегій має спиратися на положення Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р., загальнодержавних програм економічного й соціального розвитку України тощо, тобто спостерігається принцип “зверху – донизу”. Це підтверджу-

ють результати опитування “Стратегічне планування регіонального розвитку: труднощі та досягнення”, проведеного в листопаді-грудні 2006 р. за сприяння Департаменту регіонального розвитку Міністерства економіки України в усіх регіонах країни.

Так, більшість експертів вважає, що в першу чергу має бути розроблена Національна стратегія розвитку країни (81,77%), у другу – Державна стратегія регіонального розвитку (74%), у третю – стратегії розвитку регіонів (70,3%), потім – стратегії розвитку районів (62,9%) та міст (населених пунктів) – 74%. Водночас існує думка, що розробка вищезгаданих документів повинна здійснюватись у протилежному порядку: спочатку – стратегії розвитку населених пунктів, потім – районів, регіонів і завершуватись розробкою Державної стратегії регіонального розвитку та Національної стратегії розвитку країни (14,8% – чотири регіони). Незважаючи на невелику питому вагу (7,4%), заслуговує на увагу думка експертів, що процес стратегічного планування повинен здійснюватись паралельно на всіх рівнях з відповідним взаємоузгодженням з інтересами та можливостями держави, з обов'язковим зворотним зв'язком [12].

За даними опитування про використання Методичних рекомендацій щодо розроблення регіональних стратегій розвитку, 92,6% під час розробки Стратегії розвитку регіону звертались до зазначених Методичних рекомендацій [12], а саме більшою мірою при визначенні структури стратегії; описово-аналітичної частини; характеристики конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку регіону; стратегічних цілей (напрямів) і формуванні плану дій щодо соціально-економічного розвитку регіону.

На сьогодні всі регіони розробили й затвердили стратегії розвитку, причому Дніпропетровська та Харківська області затвердили стратегії розвитку лише у 2011 р. й 2010 р. відповідно, а Херсонська, Житомирська, Луганська, Запорізька, Тернопільська області – у 2008 р. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, укладено шість угод щодо регіонального розвитку між Урядом та Донецькою, Львівською, Вінницькою, Волинською, Івано-Франківською, Херсонською обласними радами й підготовлено відповідні проекти угод щодо регіонального розвитку Сумської, Рівненської, Тернопільської, Луганської, Закарпатської, Кіровоградської областей.

Переваги та недоліки Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку можна визначити на основі аналізу затверджених регіональних стратегій розвитку, причому цей процес відбувався протягом 2002–2011 рр. По-перше, Методичні рекомендації, які розроблені й

затверджені центральним органом виконавчої влади, достатньо науково обґрунтовані, визначають єдиний підхід щодо розроблення регіональних стратегій, дотримання яких забезпечує розробку дієвої стратегії. По-друге, рівень розробленої стратегії залежить від рівня залучених фахівців та експертів, безумовно, висококваліфікованих з відповідною професійною підготовкою. Як недолік вкажемо таке: в рекомендаціях не визначено послідовність етапів розробки стратегії; використання методичних рекомендацій для розробки стратегій сіл, міст районного значення ускладнюється відсутністю відповідних фахівців; відсутність окремого розділу "Фінансування реалізації стратегії"; зміст розділу "Механізми та процедури реалізації стратегії" має декларативний характер. Це підтверджується тим, що у більшості затверджених регіональних стратегій визначено тільки джерела фінансування (переважно за рахунок коштів державного, обласного та інших місцевих бюджетів), але необхідні суми не встановлено. Крім того, механізм реалізації регіональної стратегії розвитку має описовий характер, або взагалі відсутній цей розділ.

IV. Висновки

Незважаючи на наявність затвердженої Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р., регіональних стратегій розвитку та створеної інституційної бази, зокрема агенцій регіонального розвитку, постає необхідність удосконалення методичних засад стратегічного планування регіонального розвитку в Україні. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку, які розроблені й затверджені Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, мають високий науковий рівень, визначають єдиний підхід щодо розроблення регіональних стратегій, дотримання яких забезпечує розробку науково обґрунтованої, дієвої стратегії розвитку регіону. Серед недоліків цих рекомендацій таке: не визначено послідовність етапів розробки стратегії; використання методичних рекомендацій для розробки стратегій сіл, міст районного значення ускладнюється відсутністю висококваліфікованих фахівців; відсутній у рекомендаціях розділ "Фінансування реалізації стратегії", а також зміст розділу "Механізми та процедури реалізації стратегії" має описовий характер. У результаті спостерігаємо декларативний характер більшості стратегій розвитку регіонів, які не знаходять практичної реалізації при обмеженості ресурсів державного та місцевих бюджетів. Зауважимо, що серед основних напрямів подальшого розвитку системи стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів є вне-

сення змін до Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку; прискорення підготовки та укладання угод щодо регіонального розвитку; активне залучення агенцій регіонального розвитку до реалізації регіональних стратегій розвитку.

Список використаної літератури

1. Минтцберг Г. 10 школ стратегического планирования [Электронный ресурс] / Генри Минтцберг // Инталев. – Режим доступа: <http://www.intalev.ru/index.php?id=737>.
2. Брайсон Дж.М. Стратегічне планування для державних та неприбуткових організацій / Дж.М. Брайсон ; [пер. з англ. А. Кам'янець]. – Л. : Літопис, 2004. – 352 с.
3. Осипов В.М. Роль форсайта в управлінні субрегіоном / В.М. Осипов, І.Л. Парасюк, О.О. Ворожейкін // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 197–205.
4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть. Нові пріоритети. – К. : Наук. думка, 2006. – 511 с.
5. Жовнірчик Я.Ф. Нормативно-правова база стратегічного планування регіонального розвитку / Я.Ф. Жовнірчик // Ефективність державного управління. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 263–269.
6. Осипов В.М. Стратегічне планування як ефективний інструмент управління регіональним розвитком / В.М. Осипов, І.Д. Пивоварчук, І.Л. Парасюк // Вісник Сумського державного університету. – 2011. – № 1. – С. 103–114.
7. Постанова КМУ "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
8. Концепція державної регіональної політики : затв. Указом Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
9. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 08.09.2005 р. № 2850-IV (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
10. Постанова КМУ "Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди" від 23.05.2007 р. № 751 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
11. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку : Наказ від 29.07.2002 р. № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.

12. Аналітичний звіт “Стратегічне планування розвитку регіонів України”: Проект партнерства Канада-Україна “Регіо-

нальне врядування та розвиток” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://derzhava.in.ua>.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2012 р.

Томарева-Патлахова В.В. Специфика стратегического планирования регионального развития в Украине и направления его усовершенствования

В статье рассмотрены методические основы стратегического планирования регионального развития в Украине, определены недостатки и направления усовершенствования системы стратегического планирования социально-экономического развития регионов на основе анализа утвержденных региональных стратегий.

Ключевые слова: стратегическое планирование, региональное развитие, региональная стратегия.

Tomareva-Patlahova V. The Specificity of strategic planning for regional development in Ukraine and ways of its improvement

The article deals with methodological principles of strategic planning for regional development in Ukraine. The author defines weaknesses and ways of improvement of the strategic planning process of socio-economic development according to approved regional strategies.

Key words: strategic planning, regional development, regional strategy.

УДК 336.145.2

Я.І. Чабан

аспірант
Класичний приватний університет**КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СТРУКТУРИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ**

У статті запропоновано концепцію оцінювання впливу структури податкових надходжень на соціально-економічний розвиток регіону, яка дає можливість обрати найбільш адекватну та відповідну стратегію розвитку соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: податкові надходження, соціально-економічний розвиток, прогнозування, сценарії, місцевий бюджет, доходи, видатки, фінансування.

I. Вступ

Сучасний стан економіки України формується під впливом рівня соціально-економічного розвитку кожного її регіону. Для найшвидшого подолання наслідків фінансової кризи у державі необхідно оцінити та проаналізувати соціально-економічний стан кожної територіальної одиниці для розробки ефективної стратегії розвитку як на місцевому, так і на державному рівні. Фундаментом стратегії розвитку є система забезпечення та фінансування місцевих бюджетів, основною часткою якої є податкові надходження. Як нестача, так і надлишок податкових надходжень до місцевих бюджетів є результатом соціально-економічного розвитку регіону, що зумовлює актуальність дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати концепцію оцінювання впливу структури податкових надходжень на соціально-економічний розвиток регіону.

III. Результати

Питання впливу фінансових ресурсів місцевих бюджетів на рівень соціально-економічного розвитку розглядали такі провідні вчені, як: І.О. Горленко, М.І. Долішній, О.П. Кириленко, В.С. Кравченко, І.О. Луніна, В.І. Павлов, Д.М. Стеченко, Л.Л. Тарангул. Проте неузгодженість соціально-економічного розвитку, специфіка регіонального фінансування та забезпечення потребують подальшого дослідження.

Соціально-економічний розвиток регіону передбачає взаємопов'язаний функціональний розвиток його складових з урахуванням оптимального використання його потенціалу, що дає змогу забезпечити досягнення поставлених державних і регіональних цілей. Концепція соціально-економічного розвитку заснована на інтегрованому, системному і комплексному погляді на процес функціонування соціально-економічної системи регіону на різних етапах її розвитку. На базі формалізації методів і моделей податково-бюджетної політики створено структурно-функ-

ціональну схему концепції оцінювання впливу структури податкових надходжень на соціально-економічний розвиток регіону, яка будується на ідеї інтегрованого підходу, забезпечивши таким чином можливість оцінити перспективи соціально-економічного розвитку регіону і зробити рекомендації щодо стратегічних напрямів його розвитку (див. рис.). У структурі запропонованої концепції виділено такі елементи: соціально-економічний розвиток регіону; місцевий бюджет; моделювання впливу структури податкових надходжень на рівень соціально-економічного розвитку регіону.

Першочерговим етапом розробки стратегії розвитку регіону є визначення стратегічних цілей, які відповідають існуючим ринковим умовам. Серед можливих цілей розвитку регіону автор виділяє економічне зростання регіону, підкріплене зростаючим соціальним добробутом населення. Визначимо економічні показники, що здійснюють вплив на формування рівня соціально-економічного розвитку регіону, на основі яких визначаються сценарії стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку регіону.

Поточний стан соціально-економічного розвитку регіонів характеризується за [1] 48 показниками, а за [2] 35 показниками, які згруповано за такими категоріями: інвестиційна та інноваційна активність, робочі місця, бюджетний і фінансовий результат, оплата праці та розвиток споживчого ринку, безпека життя, платіжна дисципліна, показники аналізу реагування місцевими органами виконавчої влади на звернення громадян.

На наш погляд, при формуванні системи показників впливу на рівень соціально-економічного розвитку регіону необхідно керуватись не їх кількістю та значенням, а узгодженістю, коректністю та ієрархічністю. Сучасні системи показників поєднують багато факторів, на які не можуть вплинути місцеві адміністрації та водночас обмежують характеристику соціального розвитку. Темпові показники не враховують структурних змін і міжрегіональні диспропорції соціальних та економічних систем.

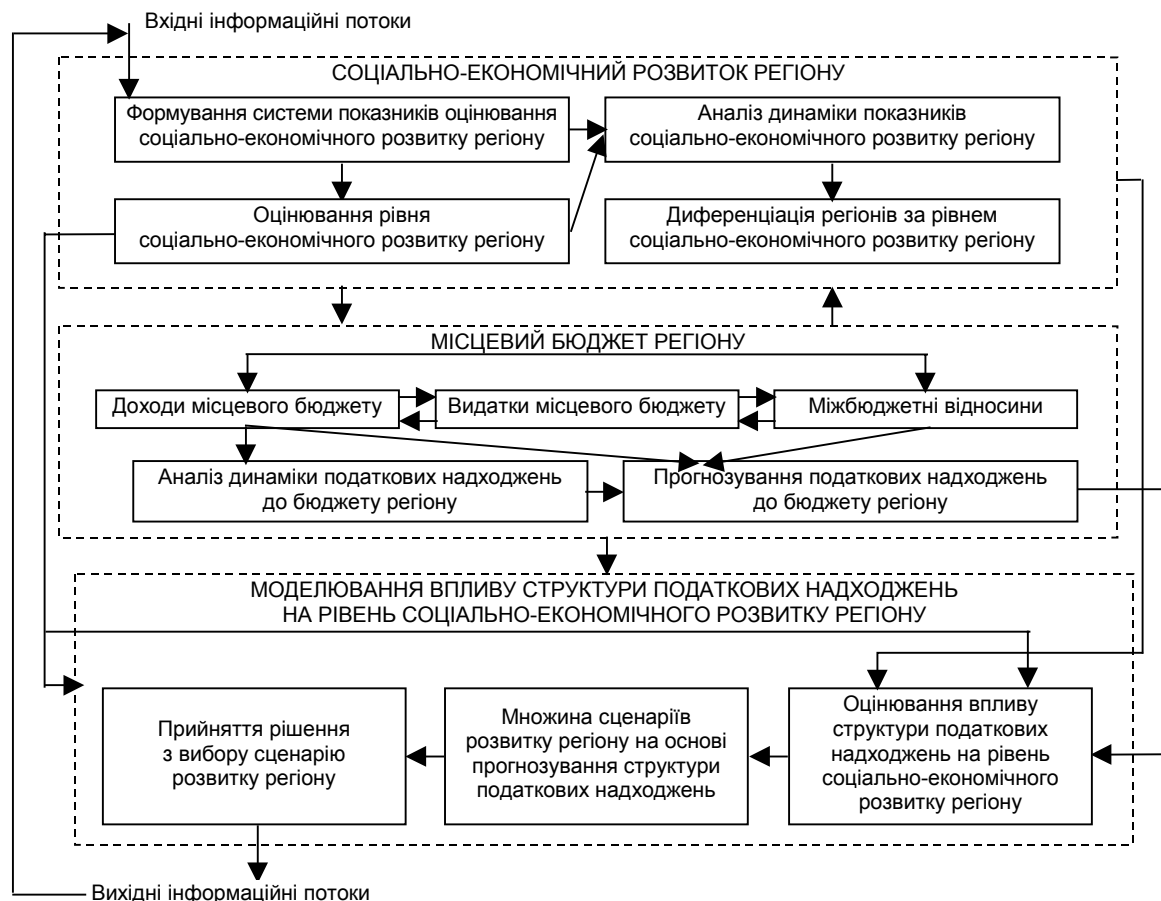


Рис. Концепція оцінювання впливу структури податкових надходжень на соціально-економічний розвиток регіону

Для формування інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіону Кабінетом Міністрів України розроблено методику визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів. Проте практика застосування цього підходу продемонструвала його невдалість, оскільки заміна навіть одного показника суттєво впливає на рейтинг підсумкової оцінки. Таким чином, запропонований підхід розрахунку комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів потребує вдосконалення.

На цій підставі запропоновано послідовність визначення інтегрального характеристичного показника соціально-економічного розвитку території на основі методики встановлення ієрархічності кількісних характеристик. Методика базується на встановленні кореляційних зв'язків між показниками і встановленні ієрархії за їх кількістю. Присвоєні вагові коефіцієнти кожному рівню ієрархії дають можливість визначити інтегральний характеристичний показник розвитку регіону. Цей показник формується для характеристики економічної та соціальної систем окремо, враховує специфічні ознаки, початковий рівень, темпи та напрями розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Стійкий розвиток соціально-економічної системи регіону неможливий без стабільного та своєчасного забезпечення і фінансування бюджетів регіону. Велике значення для розвитку регіонів мають місцеві бюджети, оскільки вони є джерелом фінансування освіти, культури, охорони здоров'я населення, ЗМІ, житлово-комунального господарства; з них здійснюються видатки на соціальний захист і забезпечення населення.

У Бюджетному кодексі України зазначені такі джерела доходів місцевих бюджетів: податкові та неподаткові надходження, трансферти та доходи від операцій з капіталом. Наказом Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 до цієї класифікації додаються цільові фонди як джерело доходів місцевих бюджетів. Значна частина доходів місцевих бюджетів припадає на податкові надходження, тому завдання прогнозування обсягу та структури податкових надходжень неодноразово ставилися такими вченими, як М.П. Яснопольський і В.М. Навроцький.

Визначити оптимальне співвідношення податкових надходжень у сенсі їх впливу на соціально-економічний розвиток території можливо за допомогою економетричного моделювання. Економетричне моделювання впливу справляння податків на соціаль-

но-економічний розвиток території буде по-
лягати у визначенні функціональної залеж-
ності [3, с. 174]:

$$Y(x_1, x_1, x_1, \dots x_n) = \\ = \alpha_0 + \alpha_1 \times x_1 + \alpha_2 \times x_2 + \\ + \alpha_3 \times x_3 + \dots + \alpha_n \times x_n + U, \quad (1)$$

де $Y(x_1, x_1, x_1, \dots x_n)$ – показник соціального (економічного) розвитку території, що залежить від питомої ваги $x_1, x_1, x_1, \dots x_n$ податків у загальній сумі податкових надходжень;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_n$ – лінійні коефіцієнти, що характеризують вплив $x_1, x_1, x_1, \dots x_n$ податків;

α_0 – вільний член, що характеризує вплив на обраний показник соціально-економічного розвитку території інших факторів;

U – випадкова складова моделі багатофакторної лінійної регресії, що відтворює вплив на обраний показник випадкових процесів і чинників.

Однак для порівняння впливу на параметр $Y(x_1, x_1, x_1, \dots x_n)$ тільки справляння податків достатньо трансформованої моделі багатофакторної лінійної регресії, де вплив α_0 та U розподілено між $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_n$, які набирають вигляду $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_n$ і рівняння (1) буде таким:

$$Y(x_1, x_1, x_1, \dots x_n) = \\ = \beta_1 \times x_1 + \beta_2 \times x_2 + \beta_3 \times x_3 + \dots \beta_n \times x_n. \quad (2)$$

Визначають параметри $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_n$ за рівняннями:

$$(x' \times x)^{-1} \times x' \times y = \beta, \quad (3)$$

де y – вектор значень показника соціального (економічного) розвитку в динаміці за періодами від 1 до k :

$$y = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ y_3 \\ \dots \\ y_n \end{pmatrix}; \quad (4)$$

x – матриця значень питомої ваги надходження податків $x_1, x_1, x_1, \dots x_n$ у загальному обсязі податкових надходжень у динаміці за періодами від 1 до k :

$$x = \begin{pmatrix} x1_1 & x1_2 & x1_3 & \dots & x1_k \\ x2_1 & x2_2 & x2_3 & \dots & x2_k \\ x3_1 & x3_2 & x3_3 & \dots & x3_k \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ xn_1 & xn_2 & xn_3 & \dots & xn_k \end{pmatrix}; \quad (5)$$

x' – транспонована матриця значень питомої ваги надходження податків $x_1, x_1, x_1, \dots x_n$ у загальному обсязі податкових надходжень у динаміці за періодами від 1 до k :

$$x' = \begin{pmatrix} x1_1 & x2_1 & x3_1 & \dots & xn_1 \\ x1_2 & x2_2 & x3_2 & \dots & xn_2 \\ x1_3 & x2_3 & x3_3 & \dots & xn_3 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x1_k & x2_k & x3_k & \dots & xn_k \end{pmatrix}; \quad (6)$$

β – матриця значень лінійних коефіцієнтів $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_n$:

$$\beta = \begin{pmatrix} \beta_1 \\ \beta_2 \\ \beta_3 \\ \dots \\ \beta_n \end{pmatrix}. \quad (7)$$

У пропонованій моделі $x1$ – питома вага надходжень від податку з доходів фізичних осіб; $x2$ – питома вага надходжень від плати за землю; $x3$ – питома вага надходжень від єдиного податку на підприємницьку діяльність; $x4$ – плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності; $x5$ – питома вага надходжень від місцевих податків і зборів.

Для визначення сценаріїв соціально-економічного розвитку території залежно від структури податкових надходжень пропонується застосовувати імітаційне моделювання наповнення місцевого бюджету за рахунок податкових надходжень. Для добору сценаріїв розвитку регіону залежно від структури податкових надходжень використовується імітаційне моделювання наповнення місцевого бюджету. На першому етапі моделювання добирається ряд факторів, що визначають економічний показник у вигляді динамічного ряду, для якого досліджується імовірність настання кожного окремого значення. На другому етапі досліджується розподіл імовірностей для кожної змінної. Знайшовши найбільше, найбільш імовірне та найменше значення, розробляються сценарії шляхом перебирання кожного аргументу та його значення. У результаті маємо множину сценаріїв, кількість яких залежить від особливостей моделі соціально-економічного розвитку регіону. Потім сценарії сортуються за ймовірністю їх виникнення, утворюючи дерево сценаріїв.

На останньому етапі визначають значення показників, що характеризують стан соціально-економічного розвитку регіону, властиві кожному сценарію, та аналізують дерево сценаріїв. Нове значення показника Y визначають відповідно до зміни аргументів з урахуванням коефіцієнтів еластичності. Такий підхід дає можливість обґрунтувати так-

тику управління структурним співвідношенням обсягів податкових надходжень від різних видів податків до бюджету території.

IV. Висновки

Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку регіону характеризується зростанням рівня залежності від податково-бюджетної політики держави. Значущим джерелом фінансування місцевих бюджетів є податкові надходження, оптимальний розподіл яких формує ефективну стратегію розвитку регіону. Використання методу сценарного моделювання дає змогу врахувати вплив невизначеності при управлінні соціально-економічним розвитком регіону. Структурне співвідношення обсягів податкових надходжень від різних видів податків і зборів приймається як повністю невизначене явище, а соціальний та економічний розвиток як явище частково визначене. Тоді виникає явище дихотомії стратегій управління структурним співвідношенням обсягів податкових надходжень з урахуванням іс-

нуючих тенденцій зміни структурного співвідношення до найбільш імовірного чи оптимального. Запропонована концепція дає змогу обрати найбільш адекватну та відповідну стратегію розвитку соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням впливу структури податкових надходжень до бюджету регіону.

Список використаної літератури

1. Харазішвілі Ю.М. Моделювання ефективності та інноваційності соціально-економічного розвитку Чернівецької області / Ю.М. Харазішвілі // Збірник наукових праць ПВНЗ Буковинського університету. – 2011. – № 7. – С. 5–23.
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів” від 04.02.2004 р.
3. Кулинич О.І. Економічна статистика / О.І. Кулинич. – Хмельницький : Поділля, 2000. – 286 с.

Стаття надійшла до редакції 03.05.2012 р.

Чабан Я.И. Концепция оценивания влияния структуры налоговых поступлений на социально-экономическое развитие региона

В статье предложено концепцию оценивания влияния структуры налоговых поступлений на социально-экономическое развитие региона, которая дает возможность выбрать наиболее адекватную и соответствующую стратегию развития социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: налоговые поступления, социально-экономическое развитие, прогнозирование, сценарии, местный бюджет, доходы, затраты, финансирование.

Chaban Y. The concept of evaluating the influence of the structure of tax revenues to the social development of the region

The concept of the influence estimation on tax revenues structure for social and economic development of the region, which makes it possible to choose the most adequate and appropriate strategy for socio-economic development.

Key words: tax revenues, social and economic development, forecasting, scenario, local budget revenues, costs, financing.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 338.001.8

В.В. Бирський

кандидат економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Статтю присвячено проблемі аналізу сучасного стану напрямів наукових досліджень економічних систем в умовах трансформаційної економіки України.

Ключові слова: державне управління, бюджетне регулювання, тіньовий сектор економіки, розвиток регіонів, бізнес-планування діяльності підприємств, антикризове управління, доходи домогосподарств.

I. Вступ

Сучасний розвиток економіки України відбувається на ринкових засадах. Традиційна наукова думка виходить з того, що ринкова економіка – це різновид організації взаємовідносин між економічними суб'єктами, за якого продукт виробляється з метою продажу його на ринку, тобто стає товаром. Важливою складовою ринкової економіки є сформований інститут ринку, який дає виробникам продукції можливість вступати у взаємодію зі споживачами. При цьому ціни на продукцію встановлюються вільно, лише під впливом попиту та пропозиції таким чином, щоб забезпечити реалізацію економічних інтересів усіх суб'єктів ринку. Отже, економічний інтерес є рушійною силою всіх суб'єктів ринку, будь-то окремих індивідів, домогосподарств, підприємств різних форм власності, територіальні економічні угруповання або держава в цілому. Процес становлення та розвитку ринкових економік світу привертає пильну увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити пріоритетні напрями розвитку методів економіко-математичного моделювання з означеної проблематики; обґрунтувати актуальність цих напрямів досліджень, з'ясувати їх рівень розробки та визначитись із колом нерозглянутих питань.

III. Результати

Наукові дослідження останнього десятиріччя [1–4] дають змогу виділити два основні напрями за ознакою економічного середовища: макроекономічний рівень, що вивчає проблеми моделювання ринкових перетворень на загальнодержавному рівні, та мік-

роекономічний рівень, який вивчає механізми адаптації суб'єктів господарювання та домогосподарств в умовах трансформаційних змін ринкового середовища. Кожний із зазначених напрямів представлений широким колом наукових праць та, відповідно, проблемних питань. Розглянемо їх детальніше.

1. Макроекономічний рівень з вивчення проблем моделювання ринкових перетворень на загальнодержавному рівні.

Одним з найголовніших питань макроекономічного моделювання є місце та роль державного управління в умовах ринкової економіки [1; 2]. Відомими представниками зарубіжної наукової думки з цього напрямку досліджень є Л. Абалкін, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Дж. Грейсон, Л. Ерхард, Б. Мільнер, Г. Мюрдаль, Б. Плишевський, Р. Солоу, Я. Тінберген, А. Хансен та ін. Ураховуючи специфіку українського досвіду побудови ринкових відносин, поряд із проблемою державного регулювання в науковій літературі одночасно обговорюється питання інституційних перетворень. Вагомий внесок у розробку загальнометодологічних принципів інституційного середовища належить ряду авторитетних українських учених: О. Алімовій, О. Амоші, О. Гальчинському, В. Гейцю, Б. Кваснюку, Ю. Палкіну, Б. Пасхаверу, В. Тарасевичу, М. Якубовському. Проте, незважаючи на значний обсяг нагромадженого досвіду, методів та моделей державного регулювання, до сьогодні невизначеними залишаються особливості дій стабілізаторів, притаманних трансформаційним економікам.

Одним з найбільш дієвих інструментів державного управління в умовах ринкової економіки є бюджетне регулювання як головний макроекономічний регулятор. До найбільш відомих зарубіжних учених, що є авто-

рами теоретико-методологічних основ з цього напрямку економіко-математичного моделювання, можна зарахувати Е. Аткинсона, Г. Брауна, Р. Дорнбуша, Дж. Кейнса, Г. Ламберта, В. Нордхауса, Дж. Стігліца, Ч. Тібу, С. Фішера, С. Хаджеса та ін. Сучасний стан бюджетного регулювання на Україні в рамках цієї проблематики не дає вітчизняним науковцям змоги розглядати його відокремлено від соціальної політики держави та економічних підстав її реалізації, а також податкової політики тощо.

Одним із критеріїв забезпечення ефективної бюджетної політики на рівні держави є інфляційні процеси в економіці [3]. Важливу роль у вивченні цього напрямку відіграють праці українських учених О. Барановського, О. Гальчинського, Н. Гребенюка, Б. Кваснюка, В. Міщенко, В. Найдьонова, С. Панчишина, В. Пинзеника, В. Федосова та ін. Дискусійною проблемою на сьогодні, згідно з проведеним аналізом, є питання щодо найбільш прийнятного рівня інфляції з погляду економічного зростання.

Іншим критерієм, за яким можна судити про якість бюджетного регулювання, є обсяг тіньового сектору економіки. Сама наявність тіньового сектору зменшує можливості уряду країни впливати на макроекономічну ситуацію. Належної уваги зазначена проблема здобула в працях зарубіжних учених Л. Абалкіна, Д. Блейдса, Ф. Глісіна, Б. Даллага, Л. Ебергара, М. Картера, М. Лакко, О. Осипенко, У. Тіссена, А. Шестакова, Ф. Шнайдера. Серед вітчизняних учених проблема існування тіньового сектору, хоча й не є такою поширеною, як інші напрями економіко-математичного моделювання, проте також набула гідного висвітлення у працях Н. Бокуна, Є. Воробйова, А. Гальчинського, Б. Губського, Г. Задорожного, В. Колота, В. Лисицького, В. Мандибури, Б. Пасхавера, Т. Приходько, С. Тютюнникова.

Шлях України до лібералізації торговельних відносин з іншими країнами світу, вступ до Світової організації торгівлі вказали на сучасні проблеми її промисловості, а саме: спрямованість на первинну обробку ресурсів, малу концентрацію високотехнологічного виробництва та низький рівень конкурентоспроможності продукції. Тому значна кількість наукових праць сучасності спрямована на забезпечення умов для створення режимів посиленої інвестиційної та інноваційної діяльності з використанням як внутрішніх, так і запозичених міжнародних ресурсів [1]. Так, висвітленню характерних особливостей державної інноваційної політики, а також інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств присвячено праці українських науковців О. Амоші, С. Архиреева, Ю. Бажала, В. Бакуменко, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишина, Я. Жа-

ліло, С. Злупки, Д. Карамішева, В. Мельника, А. Пересади, С. Салиги та М. Якубовського.

Важливу роль у забезпеченні бюджетної політики держави та активізації внутрішніх інвестиційних ресурсів як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники відводять фінансовому сектору економіки, зокрема банківській діяльності. Вагомий внесок у сфері економіко-математичного моделювання грошового обігу зробили Л. Абалкін, Дж. Гелбрейт, Е. Долан, Дж. Кейнс, О. Лаврушин, А. Лаффер, Ф. Неймарк, П. Роуз, А. Філіпс, Дж. Хікс. Вітчизняні дослідники у своїх працях активно вивчають особливості функціонування банківської системи в умовах трансформаційних економічних змін, проблеми інтегрованого підходу до управління банківськими активами та пасивами, кредитування суб'єктів господарювання та населення. Результати досліджень українських учених знайшли яскраве відображення у працях В. Вернадського, В. Вітлінського, А. Гальчинського, В. Гетьмана, А. Гриценка, Б. Губського, О. Заруби, М. Зібера, О. Пилипченка, Л. Сергєєвої, А. Сігала, В. Федосова, О. Черняка та В. Ющенка. Актуальність досліджуваної тематики в умовах України підтверджується недосконалістю існуючих систем банківського ризик-менеджменту, наявними проблемами адаптації банківських організаційних структур та банківської системи в цілому до умов глобальної фінансової кризи.

Поряд із розглянутими напрямками економіко-математичного моделювання, до сфери наукових інтересів вітчизняних фахівців на макrorівні входять також проблеми забезпечення розвитку окремих регіонів та галузей економіки [1; 4]. Особливо актуальним напрямом економіко-математичного моделювання є забезпечення економічного розвитку регіонів: забезпечення ефективності реалізації процесів регіональної ринкової трансформації; визначення теоретичних та практичних аспектів розвитку економіки регіонів з позиції їхніх економічних інтересів; оцінювання економічного потенціалу регіонів на основі уніфікації його окремих складових з метою розробки подальших стратегій регіонального розвитку; формування та реалізація програм розвитку різних галузей промисловості регіонів. Серед вітчизняних авторів найбільш відомими є наукові праці О. Алімова, О. Амоші, В. Андріанова, А. Бутенка, А. Гальчинського, Б. Данилишина, В. Гейця, М. Кизима, Т. Клебанової, Я. Олійника, В. Пономаренка, А. Чаусовського, А. Чухно, Л. Шевченка. Як зазначають самі дослідники, широке коло питань досі залишається не визначеним. По-перше, це стосується дієвих механізмів визначення економічних інтересів регіонів, методів їхньої реалізації та оцінювання впливу на функці-

онування національної економіки. По-друге, на сьогодні не існує загальновизнаного підходу до оцінювання потенціалу регіонів. Саме поняття потенціалу економічної системи трактується по-різному. Виключну роль серед різних галузей економіки вітчизняні науковці у своїх працях відводять сільському господарству.

Наступною актуальною проблемою сучасності в Україні, увагу на якій зосереджують вітчизняні науковці, є розвиток малого підприємництва. За даними Державного комітету статистики, у 2010 р. частка валового внутрішнього продукту, виробленого малими підприємствами, не перевищувала 18%. Сприяння державою розвитку малого підприємництва є дієвим механізмом, що може забезпечити економічне зростання навіть у середньо- та короткостроковому періоді. Позитивним аспектом розвитку малого підприємництва також є сприяння зайнятості населення та зменшення рівня безробіття. Важливий внесок у розвиток економіко-математичного моделювання з питань підтримки малого бізнесу належить українським ученим В. Базиливику, О. Бакаєву, І. Благу, В. Вітлінському, В. Вовку, А. Гальчинському, А. Гриценку, Ю. Єханурову, Т. Ковальчуку, І. Кузнєцовій, Ю. Лисенку, С. Мочерному та ін. Проте сучасний практичний рівень вирішення цієї проблеми не відповідає потребам економіки.

Проведений у рамках цього дослідження аналіз сучасних напрямів наукової думки вітчизняних учених дав змогу виділити ще одне проблемне коло питань, присвячених розвитку трудових ресурсів. До його складу увійшли: реформування системи освіти з метою підготовки кваліфікованих спеціалістів; вивчення трудової міграції як на внутрішньодержавному ринку, так і на світовому, розробка державної міграційної політики; вивчення трудових ресурсів з позиції людського та інтелектуального капіталу, зміщення акценту від трудових ресурсів до інноваційного ринку праці. Усі зазначені напрями досліджень вивчалися західними економістами в контексті вирішення проблеми економічного зростання. До найбільш відомих авторів належать Г. Беккер, Д. Бел, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Е. Денісон, Е. Еренберг, Дж. Кендрік, М. Портер, Д. Робінсон, Т. Стюарт, Т. Шульц. Серед вітчизняних фахівців слід відзначити праці Д. Богині, В. Гейця, М. Долішнього, І. Каленюка, В. Куценка, Е. Лібанової, М. Малика, В. Порохні, Г. Тітової, С. Трубича, А. Чухно, М. Шульги та ін.

Таким чином, нами було проведено аналіз найбільш актуальних на сьогодні проблем, пов'язаних з макроекономічним рівнем моделювання, які знайшли найбільше висвітлення у працях вітчизняних

учених. Наступним напрямом, на якому робиться особливий акцент, є мікроекономічний рівень, що вивчає механізми адаптації підприємств до нових ринкових умов.

2. Мікроекономічний рівень, що вивчає механізми адаптації суб'єктів господарювання та домогосподарств в умовах трансформаційних змін ринкового середовища. Аналізуючи праці українських науковців початку XXI ст., можна виділити два пріоритетні напрями – це бізнес-планування та антикризове управління сучасними підприємствами в умовах трансформаційних змін зовнішнього середовища.

Перший напрям з розробки методів та моделей бізнес-планування діяльності підприємств включає: розробку організаційних стратегій розвитку підприємств або вирішення завдань їхньої реструктуризації; розробку стратегій ринкової поведінки підприємств, у тому числі з урахуванням методів і моделей промислового маркетингу та фінансового менеджменту; вирішення проблеми аналізу збуту та прогнозування попиту на продукцію власного виробництва. Фундаментальні дослідження з цього приводу з використанням економіко-математичного моделювання наведено у працях В. Базиливику, В. Заруби, Т. Клебанової, В. Корінева, М. Лепи, Ю. Лисенка, С. Салиги, А. Семенова та ін.

Другий напрям з розробки методів та моделей антикризового управління підприємствами в умовах ринкової економіки базується на зарубіжному досвіді антикризового менеджменту. Найбільш повно цю проблематику висвітлено у працях І. Ансоффа, Р. Блейка, Дж. Грейсона, Е. Долана, Є. Зайделя, Р. Мертона, Т. Петерса, С. Росса, П. Хенсея та ін. Українські економічні реалії початку XXI ст. доповнили цей науковий напрям дослідженнями правового регулювання інституту банкрутства та розробкою кількісних методів оцінювання вірогідності його настання. Значний внесок у вирішення цих питань належить Д. Богині, М. Герасимчуку, С. Жилінському, Ю. Колісник, К. Сализі, О. Чувпило, Н. Шмиголь.

Мікроекономічний рівень моделювання у вітчизняному науковому просторі, як зазначалось раніше, також представлений працями, що визначають місце та роль домогосподарств у національній економіці. Проблемою національного масштабу України протягом останніх десятиріч є тотальна бідність населення. Економічні аспекти утворення доходів на рівні домогосподарств фундаментально досліджуються в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених: А. Базиліюка, Р. Барра, І. Бондара, В. Гейця, С. Коваленко, А. Колота, В. Куценка, Е. Лаврова, В. Лагутіна, Е. Лібанової, В. Ман-

дибури, О. Палія, С. Реверчука, Є. Слуцького, О. Сурінової, Ф. Хайєка, Д. Хікса, Ю. Чумаченко та ін. Незважаючи на велику кількість авторів, що займаються проблемами моделювання доходів домогосподарств, більшість сучасних розробок цього напрямку виконувались з урахуванням макроекономічного, або регіонального, рівня. Тому комплексного підходу до оцінювання

та моделювання життєздатності домогосподарств в умовах трансформаційної економіки на сьогодні не існує.

IV. Висновки

Таким чином, проведений аналіз дає змогу отримати комплексне уявлення про сучасні напрями наукових досліджень з розвитку економічних систем в умовах ринкової економіки (див. рис.).

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ МОДЕЛЮВАННЯ

Визначення місця та ролі державного управління в ринковій економіці
Механізм функціонування та масштаби діяльності державного сектору економіки
Бюджетне регулювання як головний макроекономічний фактор
Визначення природи інфляційних процесів. Розробка державної антиінфляційної політики
Непрямі методи оцінювання тіньової економіки
Активізація інвестиційної та інноваційної діяльності за рахунок внутрішніх та зовнішніх запозичених ресурсів
Зabezпечення стабільності функціонування фінансового сектору економіки: – розвиток систем банківського ризик-менеджменту; – адаптація банківських організаційних структур та банківської системи в цілому до умов глобальної фінансової кризи
Економічний розвиток регіонів: – забезпечення ефективності реалізації процесів регіональної ринкової трансформації; – регулювання регіональних економік та процесів їх адаптації до зовнішніх змін з позиції економічних інтересів самих регіонів; – оцінка економічного потенціалу регіонів на основі уніфікації його окремих складових з метою розробки подальших стратегій регіонального розвитку; – формування та реалізація програм розвитку різних галузей промисловості регіонів
Реформування механізмів та форм сільськогосподарських відносин
Трансформація систем внутрішньої та зовнішньої торгівлі, формування ринкової інфраструктури
Розвиток малого підприємництва
Розвиток трудових ресурсів: – реформування системи освіти з метою підготовки кваліфікованих спеціалістів; – вивчення трудової міграції як на внутрішньодержавному, так і на світовому ринку; – розробка державної міграційної політики; – вивчення трудових ресурсів з позиції людського та інтелектуального капіталу, зміщення акценту від трудових ресурсів до інноваційного ринку праці

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ МОДЕЛЮВАННЯ

Оптимізація діяльності підприємств різних форм власності та галузевої належності на основі бізнес-планування: – розробка організаційних стратегій розвитку підприємств або вирішення завдань їх реструктуризації; – розробка стратегій ринкової поведінки підприємств; – розробка державної міграційної політики; – моделювання збутової діяльності та прогнозування попиту на продукцію власного виробництва
Антикризове управління сучасними підприємствами (антикризовий менеджмент)
Моделювання доходів та життєспроможності домогосподарств в умовах трансформаційної економіки

Рис. Аналіз сучасних напрямів наукових досліджень

Отже, можна зробити висновок, що вітчизняна наукова школа, спираючись на світовий досвід, ставить перед собою досить широке коло різнопланових завдань, посилюючи роль економіко-математичного моделювання. Однак кожний з напрямів досліджень містить достатню кількість невиріше-

них питань, тому завдання моделювання стратегій сталого розвитку економічних систем є актуальним.

Список використаної літератури

1. Гейц В. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В. Гейц // Еко-

-
- номіка і прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54–69.
2. Бутко М. Державне регулювання, як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / М. Бутко // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 36–44.
3. Сухань В. Факторы современной инфляции в Украине / В. Сухань // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Карабіна. – 2007. – № 755. – С. 34–38.
4. Василенко В. Методологія економічної діагностики регіонів / В. Василенко // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 4–17.
-

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Бирский В.В. Современные направления исследований экономических систем

Статья посвящена проблеме анализа современного состояния направлений научных исследований экономических систем в условиях трансформационной экономики Украины.

Ключевые слова: государственное управление, бюджетное регулирование, теневой сектор экономики, развитие регионов, бизнес-планирование деятельности предприятий, антикризисное управление, доходы домохозяйств.

Birsky V. Advanced economic research systems

The article deals with analysis of current research directions economic systems in conditions economy of Ukraine.

Key words: public administration, budget control, shadow economy, regional development, small business, business planning companies, crisis management, household incomes.

УДК 368:519.876.5

Л.В. Рибальченко

кандидат економічних наук
Дніпропетровська державна фінансова академія

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті побудовано динамічну факторну модель діяльності страхових компаній України з використанням елементів теорії нечітких множин та досліджено стратегії діяльності страхових компаній у 2001–2010 рр.

Ключові слова: факторна модель, нечіткі множини, моделювання, головні фактори, страхові компанії.

I. Вступ

Попередні роки видалися дуже важкими для вітчизняної економіки. Знецінилися найбільш ризикові активи, у які вкладали грошові кошти клієнти. Це призвело до нездатності фінансових інститутів виконувати свої зобов'язання щодо повернення внесків, виплат страхових відшкодувань та підвищення ставок кредитування. Тому сучасний розвиток вітчизняного страхового ринку потребує поглибленого дослідження із застосуванням методів економіко-математичного моделювання.

Серед праць, у яких застосовано економіко-математичні моделі та методи дослідження діяльності страхових компаній, можна відзначити статтю А. Глущенко, Л. Шірінян [6], де розглянуто комплексну оцінку факторів, що впливають на фінансову стійкість страхових компаній, та статтю Н. Ковтун [3], у якій проаналізовано взаємозв'язок між динамікою окремих статей доходів і видатків страхових організацій та за методом k-середніх ідентифіковано регіони України залежно від рівня страхового потенціалу.

У попередніх дослідженнях [4] нами проаналізовано розвиток вітчизняного страхового ринку в регіональному аспекті та за допомогою методу модифікованої головної компоненти побудовано узагальнений показник розвитку страхування в регіонах країни.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження діяльності вітчизняних страхових компаній та моделювання їх стратегій на ринку страхових послуг з використанням елементів теорії нечітких множин.

III. Результати

Інтенсивний розвиток страхового ринку України, який спостерігався протягом 2000–2008 рр., відбувався за рахунок збільшення кількості страхових компаній (на 65,7%) та

високих темпів зростання основних показників діяльності страхових організацій.

З 2000 до 2010 р. надходження страхових платежів зросло більше ніж у 14 разів (з 2070 до 29224,9 млн грн), а обсяг середньодушових страхових платежів зріс більше ніж у 15 разів (з 41,8 до 635,8 грн). Та, незважаючи на стрімке зростання рівня середньодушового обсягу страхових премій на душу населення в Україні, він ще не досяг рівня країн з розвинутою економікою.

Розвиток страхового ринку країни характеризує частка надходжень страхових премій у валовому внутрішньому продукті. У 2004 р. вона досягла рівня 5,5%, а у 2010 р. становила більше ніж 3%.

Проаналізуємо основні показники діяльності окремих страхових компаній України [1] щодо страхування іншого, ніж страхування життя. У дослідженні використовуються не абсолютні значення показників діяльності окремих страхових компаній, а їх відношення до валюти балансу. Для дослідження стратегій страхових компаній на ринку страхових послуг нами було використано факторний аналіз. Конкретною моделлю факторного аналізу було обрано метод головних факторів [5]. Побудова головних факторів виконувалася за допомогою статистичного пакета Stata. Для подальшого дослідження було відібрано три головні фактори, що відображають основні стратегії діяльності страхових компаній України.

Вихідними ознаками в дослідженні були: співвідношення надходжень страхових премій до валюти балансу, X_1 ; частка власного капіталу у валюті балансу, X_2 ; частка основних засобів у валюті балансу, X_3 ; частка довгострокових фінансових інвестицій у валюті балансу, X_4 ; частка поточних фінансових інвестицій у валюті балансу, X_5 ; частка грошових коштів та їх еквівалентів у валюті балансу, X_6 ; частка виплачених страхових сум у страхових преміях, X_7 ; частка страхових платежів, які належать перестраховикам, X_8 ;

співвідношення власного капіталу до страхових резервів, X_9 ; частка страхових виплат у валюті балансу, X_{10} ; частка страхових резервів у валюті балансу, X_{11} .

У табл. 1 наведено матрицю навантажень A , отриману в результаті розрахунків за 2009–2010 рр.

Таблиця 1

Матриця навантажень A

Вихідні ознаки	Головні фактори					
	2009 р.			2010 р.		
	F_1	F_2	F_3	F_1	F_2	F_3
X_1	0,92	-0,01	0,06	0,93	-0,01	0,07
X_2	-0,47	-0,56	0,21	0,48	-0,58	0,22
X_3	0,09	0,52	0,11	0,12	0,53	0,12
X_4	-0,35	-0,33	0,65	-0,38	-0,35	0,69
X_5	-0,27	-0,06	-0,76	-0,29	-0,08	-0,77
X_6	0,54	0,38	-0,05	0,55	0,42	-0,11
X_7	0,09	0,88	-0,10	0,09	0,86	-0,1
X_8	0,28	-0,67	0,15	0,29	-0,68	0,17
X_9	-0,42	-0,32	0,05	-0,42	-0,29	0,06
X_{10}	0,43	0,79	0,05	0,44	0,82	0,04
X_{11}	0,91	0,23	-0,02	0,92	0,24	-0,02

У результаті проведених розрахунків вдалося виділити та класифікувати за суттєвістю впливу на розвиток страхового ринку України три основні узагальнені інтегровані фактори.

Перший узагальнений фактор F_1 було названо “активна діяльність щодо залучення страхових премій”. Фактор F_1 додатньо корелює з такими вихідними ознаками, безпосередньо пов’язаними зі страховою діяльністю, як частка у валюті балансу: страхових премій X_1 , грошових коштів X_6 , страхових резервів X_{11} і, як наслідок, від’ємно корелює з показником X_2 – частка власного капіталу у валюті балансу. Дослідження показало наявність додатного лінійного статистичного зв’язку між названими складовими активів та показниками X_1 і X_{11} , які також характеризують активну страхову діяльність компаній.

Другий узагальнений фактор F_2 було названо “активна діяльність щодо надання послуг на страховому ринку”. Активну участь у формуванні цього інтегрального фактора брали такі вихідні ознаки, як X_7 та X_{10} . Цей фактор додатньо корелює з показником частки страхових виплат у страхових преміях X_7 і, як наслідок, з показником частки страхових виплат у валюті балансу X_{10} . Цей фактор від’ємно навантажував показник X_8 , який визначає участь страхової компанії у перестрахованні ризиків.

Третій узагальнений фактор F_3 було названо “активна діяльність щодо довгострокового інвестування”. На його формування суттєво впливали такі вихідні ознаки, як частка довгострокових фінансових інвестицій X_4 та поточних фінансових інвестицій X_5 у валюті балансу, що характеризують структуру активів страхових компаній. Інтегральний фактор F_3 додатньо навантажує показник X_4 , який відображає частку довгострокових фінансових інвестицій в активах балансу,

що можуть бути вільно реалізовані у період більше ніж один рік, та які найбільш необхідні для розвитку національної економіки. Водночас, фактор F_3 від’ємно навантажує показник X_5 – частку поточних фінансових інвестицій у валюті балансу.

Для більшої адекватності факторної моделі реальному процесу та об’єктивності інтерпретації побудовано динамічну факторну модель [2] з використанням елементів теорії нечітких множин. Для побудови динамічної факторної моделі використовувались матриці навантажень A за 2001–2010 рр. Функцію належності ознаки X_j підмножині Z_β ($\beta = \overline{1,4}$) за ряд років можна подати у виді:

$$\mu_{Z_\beta}(X_j) = \frac{\sum_{p=1}^q t_p^\alpha}{\sum_{i=1}^s t_i^\alpha}, \quad (1)$$

де $q(q \leq s)$ – кількість років, у яких $X_j \in Z_\beta$ або $a_{jr}^i \in W_\beta$;

p – індекс року, в якому $a_{jr}^i \in W_\beta$;

α – параметр, за допомогою якого можна “настроювати” функцію належності для роботи з короткими або довгими економічними часовими рядами.

Розрахунок функцій належності $\mu_{Z_\beta}(X_j)$ вихідних ознак X_j до нечітких підмножин Z_β ($\beta = \overline{1,4}$) для трьох узагальнених факторів F_r ($r = 1, 2, 3$) наведено у табл. 2.

Розглядався часовий ряд за 10 років, тому значення α було обрано близьким до 2: $\alpha = 1,9$. Значення a_{kp1} , що відповідає нижній межі значущості коефіцієнтів ваги, було обрано таким: $a_{kp1} = 0,33$, а значення верхньої межі $a_{kp2} = 0,45$.

Значення функції належності $\mu_{Z_j}(X_j)$ ознак $X_j(j = 1 \dots 11)$ нечітким підмножинам $Z_\beta (\beta = 1, 2, 3, 4)$

Ознаки	Узагальнені фактори											
	F_1				F_2				F_3			
	$\mu_{Z_1}(X_j)$	$\mu_{Z_2}(X_j)$	$\mu_{Z_3}(X_j)$	$\mu_{Z_4}(X_j)$	$\mu_{Z_1}(X_j)$	$\mu_{Z_2}(X_j)$	$\mu_{Z_3}(X_j)$	$\mu_{Z_4}(X_j)$	$\mu_{Z_1}(X_j)$	$\mu_{Z_2}(X_j)$	$\mu_{Z_3}(X_j)$	$\mu_{Z_4}(X_j)$
X_1	0	1	1	0	1	0,03	0	0,03	1	0	0	0
X_2	0	1	0,87	0,13	0,1	0,93	0,92	0,01	1	0,01	0	0,01
X_3	1	0	0	0	0,2	0,78	0,61	0,17	1	0	0	0
X_4	0,2	0,79	0,04	0,75	0,7	0,25	0	0,25	0	1	1	0
X_5	0,9	0,07	0	0,07	1	0,04	0	0,04	0	1	1	0
X_6	0	1	0,79	0,21	0,4	0,62	0	0,62	0,9	0,07	0	0,07
X_7	0,9	0,07	0	0,07	0	1	1	0	1	0	0	0
X_8	1	0	0	0	0	0,97	0,97	0	0,9	0,12	0,03	0,1
X_9	0,1	0,89	0,17	0,72	0,9	0,13	0	0,13	0,9	0,11	0	0,11
X_{10}	0	0,96	0,16	0,8	0	1	1	0	1	0	0	0
X_{11}	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0

Часова факторна модель дає змогу більш об'єктивно оцінити фактори й ознаки за певний період часу і мати додаткову інформацію, яку неможливо отримати з факторної моделі за один період часу. У табл. 3

наведено зведені узагальнені фактори та вихідні ознаки, що суттєво впливали на фактори протягом усього періоду часу $\mu_{Z_3}(X_j) = 1$ та епізодично $\mu_{Z_3}(X_j) < 1$.

Таблиця 3

Аналіз ознак у нечіткій підмножині Z_3 , $a_{kp2} = 0,45$

Функція належності	Ознаки		
	F_1	F_2	F_3
$\mu_{Z_3}(X_j) = 1$	X_1, X_{11}	X_7, X_{10}	X_4, X_5
$\mu_{Z_3}(X_j) < 1$	$\frac{(X_2 0,87)}{1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10}, \frac{(X_4 0,04)}{1, 2, 3},$ $\frac{(X_6 0,79)}{1, 2, 3, 5, 6, 7, 9, 10}, \frac{(X_9 0,17)}{1, 2, 3, 7},$ $\frac{(X_{10} 0,16)}{5, 6}$	$\frac{(X_2 0,92)}{5, 6, 7, 8, 9, 10}, \frac{(X_3 0,61)}{1, 2, 3, 4, 5, 9, 10},$ $\frac{(X_8 0,97)}{1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10}$	$\frac{(X_8 0,03)}{3}$

У першому рядку табл. 3 наведено вихідні ознаки, які постійно впливали на відповідний узагальнений фактор, у другому – ознаки, що протягом чотирьох розглянутих років впливали періодично. Для вихідних ознак X_j , що справляли періодичний вплив на узагальнені фактори, під рисою зазначено роки, коли ці ознаки належали до Z_3 .

Виконаємо аналіз стратегій страхових компаній України, які були виявлені в результаті дослідження.

За даними табл. 2, 3, перший головний фактор протягом усього періоду мав значущу додатну кореляцію з показниками X_1 та X_{11} , безпосередньо пов'язаними зі страховою діяльністю. Ознака X_{10} – частка страхових виплат у валюті балансу – потрапила до нечіткої підмножини Z_3 вихідних ознак, які мають значущі коефіцієнти ваги та беруть участь у формуванні головного фактора F_1 , тільки у 2005 та 2006 р. Тобто, у 2005 та 2006 р. стратегія страхових компаній щодо активного залучення страхових коштів корелювала з показником X_{10} – частка страхових виплат у валюті балансу. Вихідна ознака X_7 – частка виплачених страхових сум у страхових преміях протягом усього розглянутого періоду потрапляла до нечіткої під-

множини Z_1 вихідних ознак, які мають не значущі коефіцієнти ваги. Тобто протягом тривалого періоду стратегія страхових компаній із залучення страхових премій супроводжувалась завищенням страхових тарифів і не завжди була спрямована на захист майнових інтересів громадян.

У формуванні другого узагальненого фактора брали участь вихідні ознаки X_7 та X_{10} (табл. 2, 3). Частка страхових платежів, яка належить перестраховикам X_8 , мала від'ємну кореляцію з другим узагальненим фактором з 2001 до 2010 р., крім 2006 р. У 2003 і 2004 р. ця вихідна ознака потрапляла до нечіткої підмножини Z_3 вихідних ознак, які мають значущі коефіцієнти ваги та беруть участь у формуванні головного фактора.

Третій узагальнений фактор мав високу значущу від'ємну кореляцію з вихідною ознакою X_5 та високу значущу додатну кореляцію з вихідною ознакою X_4 у 2001–2010 рр. (табл. 3), які брали активну участь у формуванні цього фактора.

IV. Висновки

Проведений аналіз агрегованих показників розвитку страхування в Україні у 2001–2010 рр. показав, що характерною тенденцією розвитку страхового ринку в

Україні до 2005 р. були високі темпи зростання надходжень страхових платежів і незначні частки страхових виплат. Лише з 2005 р. на ринку страхування спостерігається зменшення частки страхових платежів, що передана у перестраховання, та зростання рівня страхових виплат.

Отримані узагальнені фактори за допомогою методу головних факторів дали змогу виявити основні стратегії страхових компаній України, а побудована динамічна факторна модель діяльності страхових компаній з використанням елементів теорії нечітких множин показала наявні зміни, які відбуваються у стратегіях компаній під впливом законодавчих змін, що регулюють страхову діяльність. Крім того, проведене дослідження допомогло у виявленні прихованих факторів, які визначають основні тенденції розвитку страхового ринку країни.

Список використаної літератури

1. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
2. Дубров А.М. Многомерные статистические методы : учебник / А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Грошин // Финансы и статистика. – М., 2003. – 352 с.
3. Ковтун Н. Статистична оцінка діяльності страхових компаній в Україні: макроекономічний і регіональний аспект / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка. – 2007. – Вип. 94–95. – С. 25–30.
4. Рибальченко Л.В. Моделювання розвитку страхового ринку в регіонах України / Л.В. Рибальченко, О.А. Рядно, О.В. Піскунова // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 106–114.
5. Сошникова Л.А. Многомерный статистический анализ в экономике : учеб. пособ. для вузов / Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер ; [под ред. проф. В.Н. Тамашевича]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
6. Шірінян Л.В. Комплексна оцінка факторів фінансової стійкості страхових компаній / Л.В. Шірінян, А.С. Глущенко // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 31–38.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Рыбальченко Л.В. Моделирование стратегий деятельности страховых компаний Украины

В статье построена динамическая факторная модель деятельности страховых компаний Украины с использованием элементов теории нечетких множеств и исследована стратегия деятельности страховых компаний в 2001–2010 гг.

Ключевые слова: факторная модель, нечеткие множества, моделирование, главные факторы, страховые компании.

Rybalchenko L. Modeling strategies of insurance companies in Ukraine

We construct a dynamic factor model of insurance companies in Ukraine with the elements of the theory of fuzzy sets and investigated the strategy of insurance companies in 2001–2010.

Key words: factor model, fuzzy sets, modeling, the main factors, the insurance company.

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті запропоновано концепцію моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища з періодом змінної тривалості, що побудована на основі моделі прибутку підприємства, моделі попиту та моделі темпу приросту капіталу в зовнішньому середовищі й забезпечує максимізацію прибутку підприємства за рахунок прийняття управлінських рішень щодо обсягу виробництва продукції, ціни реалізації та доцільності впровадження інноваційної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: концепція моделювання, циклічні зміни зовнішнього середовища, максимізація прибутку.

I. Вступ

Традиційні методи управління діяльністю підприємства для досягнення певної мети передбачають пошук оптимального рішення з фіксованого переліку альтернативних рішень. При цьому питанню ідентифікації проблеми, формування цілей та множини альтернатив їх досягнення увага не приділяється. Натомість часто виникають ситуації, які вимагають не обрання альтернативного рішення, а аналізу ситуації для виявлення проблем та причин їх появи.

Розуміння проблеми є обов'язковою умовою знаходження прийнятного рішення, особливо коли проблему важко виділити з досліджуваної ситуації, що обмежує можливості застосування традиційних методів пошуку оптимального або задовільного рішення. Однією з причин є нестача інформації про стан підприємства в умовах змін зовнішнього середовища. Проаналізувати структуру складної системи, побачити й усвідомити логіку розвитку подій при великій кількості взаємопов'язаних факторів дає можливість когнітивне моделювання [1, с. 27; 3].

Високий рівень впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства зумовлює актуальність проблеми його дослідження, адже своєчасно одержані дані дають змогу адекватно реагувати на зміни, приймати певні рішення, спрямовані на зменшення негативного впливу.

II. Постановка завдання

Мета статті – висвітлити суть концепції моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища.

III. Результати

Концепція моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища полягає в тому, що

управління діяльністю підприємства здійснюється на основі прогнозування впливу циклічних змін зовнішнього середовища на діяльність підприємства із застосуванням комплексу економіко-математичних моделей, а саме: моделі максимізації прибутку підприємства [4, с. 375], моделі попиту на продукцію підприємства та моделі темпу приросту капіталу в зовнішньому середовищі підприємства [5, с. 25].

Схематично концепцію моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища подано на рисунку.

Запропонована концепція включає п'ять етапів:

I. Аналіз поточного стану підприємства.

II. Моделювання попиту на продукцію підприємства.

III. Визначення параметрів виробничої діяльності підприємства.

IV. Оптимізація виробничої діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища.

V. Формування управляючих рішень.

Зважаючи, що на діяльність підприємства впливає цілий комплекс різноманітних факторів, на першому етапі доцільно провести аналіз внутрішнього (керовані фактори) та зовнішнього (некеровані фактори) середовища підприємства. Аналіз внутрішнього середовища підприємства, тобто, відповідно до системного підходу, елементів з яких воно формується, згідно із концепцією передбачає аналіз основних показників діяльності підприємства за минулий рік, аналіз фінансового стану та ліквідності підприємства, аналіз маркетингової діяльності підприємства.

У свою чергу, аналіз зовнішнього середовища підприємства передбачає визначення поточної фази економічного циклу, темпу приросту капіталу для досліджуваного періоду.

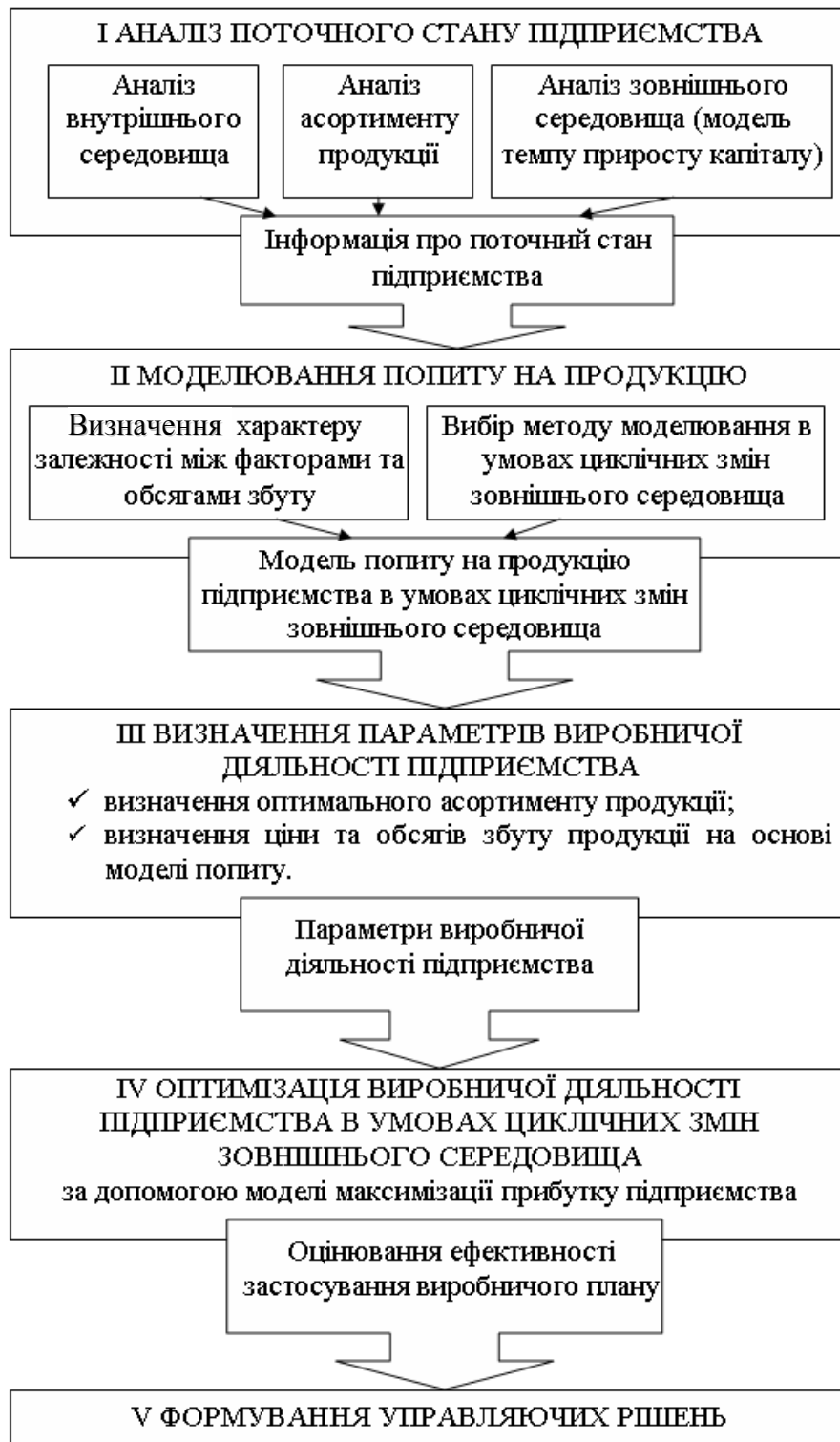


Рис. Концепція моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища

Також на першому етапі проводиться аналіз асортименту продукції, що виробляється, за такими напрямками:

- прибутковість за видами продукції;
- аналіз попиту на продукцію підприємства, визначення факторів, що мають найвагоміший вплив на обсяги збуту продукції підприємства.

Результатом виконання першого етапу є такий перелік параметрів:

- показники якості та прибутковості продукції;
- інтенсивність маркетингової діяльності підприємства;
- перелік факторів, що впливають на обсяги збуту продукції підприємства;

– темп приросту капіталу для прогнозованого періоду, розрахований за допомогою відповідної моделі.

Другий етап – моделювання попиту на продукцію в умовах циклічних змін зовнішнього середовища підприємства.

Складність дослідження процесів формування попиту на продукцію зумовлює необхідність побудови адекватних моделей попиту, які забезпечать можливість врахування істотних чинників формування попиту на основі експериментів з моделями і побудови прогнозу розвитку процесів у часі.

Актуальним на сучасному етапі є питання про вибір методів та моделей, які найбільш адекватно відображатимуть динаміку попиту на продукцію підприємства. Для більшості випадків час, що розглядається, вважається дискретним з кроком в один місяць, що зумовлено специфікою об'єкта моделювання, можливою наявністю (сезонних) циклічних коливань попиту на продукцію підприємства.

Одним з основних факторів, що визначає попит на продукцію підприємства, є ціна. Запропоновано також обов'язково враховувати вплив на попит такого фактора, як циклічні зміни в зовнішньому середовищі. Такий показник відображає платоспроможність споживачів товарів, є індикатором ділової активності тощо. Таким чином, модель попиту враховуватиме дві складові – керовану (ціна, якісні характеристики товару, маркетингова діяльність) та некеровану (циклічні зміни в зовнішньому середовищі). Інші фактори, що справляють значний вплив на обсяги споживання продукції підприємства, визначаються індивідуально для кожного конкретного випадку.

Таким чином, у результаті другого етапу одержимо модель попиту на продукцію підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища з відповідними параметрами.

На третьому етапі визначаються параметри виробничої діяльності підприємства. Спочатку визначається оптимальний асортимент продукції. На основі проведеного на першому етапі аналізу приймається рішення про припинення виробництва тих видів продукції, які мають низький рівень рентабельності, виробництво яких є недоцільним. При цьому особливу увагу слід приділити так званім “супутнім” товарам, які мають низький рівень рентабельності, проте стимулюють збут іншої продукції.

Після цього за допомогою моделі попиту для обраних з певним кроком значень обсягів виробництва продукції визначається відповідна ціна. Діапазон визначається мінімальним (точка беззбитковості) та максимальним (обсяг виробництва, за якого граничний дохід рівний граничним витратам) ефективними обсягами виробництва.

На основі одержаних параметрів виробничої діяльності підприємства на четвертому етапі відбувається оптимізація виробничої діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища за допомогою моделі максимізації прибутку підприємства. Для цього за допомогою моделі максимізації прибутку та відповідного програмного продукту, який ґрунтується на методі динамічного програмування, визначаємо для кожного виду продукції оптимальний обсяг виробництва продукції, за якого підприємство одержуватиме максимальний розмір прибутку. В результаті моделювання одержуємо прогнозні дані стосовно обсягів виробництва продукції, ціни реалізації та прибутку підприємства.

На п'ятому етапі проводиться оцінювання діяльності підприємства за відповідними критеріями ефективності на тактичному та стратегічному рівнях.

Раніше було вдосконалено критерій ефективності роботи торговельних мереж з позицій стратегічного і тактичного аспектів [2, с. 48]. О.Ф. Яременко [6, с. 36] обґрунтовує важливість зосередження уваги не лише на ефективності виробництва, а й функціонуванні підприємства взагалі. Відповідно до цього, результати діяльності підприємства доцільно розглядати з позицій тактичного та стратегічного аспектів, що дасть змогу прийняти обґрунтоване рішення. Стратегія підприємства визначає загальний напрям його діяльності, довгострокову мету. Стратегічна ефективність відображає отримання ефекту від досягнення мети в довгостроковій перспективі. У свою чергу, тактика – це заходи щодо реалізації стратегії (стратегічної мети), а тактична ефективність відображає отримання ефекту від реалізації певних заходів у короткостроковій перспективі. Для досягнення стратегічних цілей підприємства розробляються виробнича, маркетингова та фінансова стратегії підприємства, які повинні узгоджуватись між собою. Згідно з обраною стратегічною метою визначаються конкретні показники (критерії) ефективності, які відображають основні характеристики результатів для кожного виду стратегії.

Для аналізу альтернативних стратегій розвитку підприємства, зважаючи, що види стратегій підприємства взаємопов'язані, доцільно порівнювати показники ефективності як на стратегічному, так і на тактичному рівнях.

За умови, що результати моделювання не задовольняють керівництво підприємства, розглядається можливість здійснення управляючого впливу з метою покращення прогнозних результатів діяльності. Відбувається формування управляючих рішень, які полягають у прийнятті за-

ходів для досягнення бажаного рівня прибутку. На основі даних про прогнозований розмір прибутку, одержаний за допомогою моделі максимізації прибутку підприємства, керівництво підприємства приймає рішення про вжиття заходів, спрямованих на покращення характеристик прибутку.

При цьому підприємство може змінювати як об'єктивні характеристики продукції (традиційне управління), так і уявлення споживачів продукції про значущі характеристики відповідної категорії товарів (рефлексивне управління). Традиційні важелі управління можуть використовуватись для оперативного управління і розроблятися на основі моделі максимізації прибутку. Рефлексивне ж управління доцільно застосовувати для стратегічного управління.

IV. Висновки

Таким чином, було запропоновано концепцію моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища з періодом змінної тривалості, що побудована на основі моделі прибутку підприємства, моделі попиту та моделі темпу приросту капіталу в зовнішньому середовищі й забезпечує максимізацію прибутку підприємства за рахунок прийняття управлінських рішень щодо обсягу виробництва продукції, ціни реалізації та доцільності впровадження інноваційної діяльності на підприємстві. Також запропоновано критерії оцінювання ефективності діяльності підприємства з позиції стратегічного й тактичного аспектів.

Список використаної літератури

1. Авдеева З.К. Когнитивное моделирование для решения задач управления

слабоструктурированными системами (ситуациями) / З.К. Авдеева, С.В. Коврига, Д.И. Макаренко // Управление большими системами: сборник трудов. – 2007. – № 16. – С. 26–39.

2. Дериведмідь О.С. Визначення критеріїв ефективності розвитку торгових мереж / О.С. Дериведмідь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 1. – С. 46–50.
3. Огаренко Т.Ю. Концепція моделювання динаміки попиту на послуги вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Т.Ю. Огаренко // Ефективна економіка. – 2010. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=350>.
4. Яковенко О.Г. Механізми прибуткової інноваційної діяльності підприємства в умовах циклічних змін ринкового середовища / О.Г. Яковенко, Т.Ю. Сидора // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 374–379.
5. Яковенко О.Г. Моделювання прибуткової діяльності підприємства в умовах циклічних змін / О.Г. Яковенко, Т.Ю. Сидора // Економічна кібернетика: міжнародний науковий журнал. – 2009. – № 1–2 (55–56). – С. 24–30.
6. Яременко О.Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства / О.Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 5. – Т. 1. – С. 35–37.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2012 р.

Сидора Т.Ю. Концепция моделирования деятельности предприятия в условиях циклических изменений внешней среды

В статье предложена концепция моделирования деятельности предприятия в условиях циклических изменений внешней среды с периодом переменной длительности, которая основывается на модели прибыли предприятия, модели спроса и модели темпа прироста капитала во внешней среде и дает возможность максимизировать прибыль предприятия за счет принятия решений относительно объема производства продукции, цены реализации и целесообразности внедрения инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: концепция моделирования, циклические изменения внешней среды, максимизация прибыли.

Sydora T. The concept of modelling of the enterprise's activity in the conditions of external environment's cycling

The concept of modelling of the enterprise's activity in the conditions of external environment's cycling with the period of variable duration was offered. It was based on model of the enterprise's profit, model of demand and model of the capital's gain rate in an external environment. The concept gives the chance to maximise enterprise's profit at the expense of decision-making concerning volume of production, the price of realisation and expediency of introduction of innovative activity at the enterprise.

Key words: the modelling concept, environment's cycling, profit maximisation.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 339.92:330.322(477.72)

О.М. Білоусовдоктор економічних наук, доцент
Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗАРУБІЖНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Статтю присвячено залученню інвестицій із закордону в економіку України. Проаналізовано теоретичні засади управління цими проектами. Важливе значення мають структури та виконання, принципи і методи визначення ефективності проектів. Проблема залучення інвестицій на підприємства та їх ефективного використання є актуальною, тому проектний менеджмент – це важлива складова залучення зарубіжних інвестицій.

Ключові слова: міжнародні інвестиції, міжнародне співробітництво, проектний менеджмент, структура бізнес-планів.

I. Вступ

Українська економіка переживає складні часи. Ринкові трансформації пробуксовують, кількість і складність проблем в економіці не зменшується, що призводить до депресивного розвитку. Отже, необхідний пошук "надійних передумов сталого зростання" економіки в цілому, насамперед, підприємств. Іншим моментом, який підсилює актуальність дослідження, є те, що існуючі наукові дослідження проблем інвестицій та інновацій практично не охоплюють сферу розвитку підприємництва, котрі є надзвичайно важливим для української економіки. Дослідження доводять, що за кількістю малих підприємств, що припадають на 10 тис. населення, Україна в кілька разів відстає від Бельгії та Росії, у 10 разів – від Румунії та Словенії, у 50 разів від Польщі, Угорщини, Чехії. Лише кожне п'яте мале підприємство в Україні відноситься до виробничої сфери, тоді як трансформація промислового комплексу неможлива без розвинутого підприємництва.

Значний імпульс посиленню роботи в галузі розвитку інновацій надають закони України та постанови, які допомагають робити залучення інвестицій в економіку держави більш реалістичними, але, на жаль, також гострою залишається проблема конкурентоспроможності нашої економіки. За цим показником наша країна посідає 56 місце серед 59 країн, за якими веде спостереження Світовий економічний форум. Вищевикладене визначило вибір і напрям

дослідження. Очікувані результати можна розглядати як методичне підґрунтя використання зарубіжних інвестицій для вирішення проблем підприємств шляхом залучення засад інвестиційного менеджменту силами теорій управління проектами.

Проведені дослідження й аналіз наукових публікацій доводять, що надійних передумов залучення інвестицій та управління проектами на належному рівні поки що немає, і це не дає підстав для аналітичного оцінювання. Надійні передумови сталого зростання економіки потрібно ще створити. Деякі дослідники взагалі вважають обраний Україною курс ринкових трансформацій нав'язаним нам західними політиками та економістами, і хибним. Але більшість науковців, в тому числі В.Дж. Стівенсон, вважають, що інвестиційний підхід до проектів дає організації змогу сфокусувати увагу та сконцентрувати зусилля на виконанні обмеженого комплексу завдань у чітко обмежених часових і бюджетних рамках.

Таку точку зору підтримує значна кількість вітчизняних і зарубіжних дослідників, в тому числі В.Н. Бурков, С.Д. Бушуєв, В.М. Верба, В.І. Воронцов, Х.М. Мескон, Д.А. Новіков та ін.

II. Постановка завдання

Метою дослідження теоретико-практичних засад управління зарубіжними інвестиційними проектами на українських підприємствах, викладених у статті, є авторські напрацювання щодо напрямів залучення зарубіжних інвестицій до реалізації інноваційних проектів для розвитку українських підприємств усіх видів і форм власності.

III. Результати

У сучасній економіці прискорення, розробка, пошук інвестицій і впровадження цих проектів на підприємстві розглянуто, як важливий фактор реструктуризації відновлення цих підприємств. Методологічні засади управління інвестиційними проектами базуються на принципах управління проектами як окремого наукового напрямку в сучасному менеджменті. Сьогодні управління проектами є визнаною в усіх розвинутих країнах методологією інвестиційної діяльності. Компанії й експерти, які працюють у цій галузі, утворили необхідні професійні структури та створили Світ управління інвестиційними проектами, куди входять національні та міжнародні організації – інвестиційні, промислові, будівельні, консалтингові та інженерингові фірми, також проводяться конгреси, симпозиуми, видаються журнали, книги, підручники із цієї тематики, де є свій ринок програмного забезпечення.

Найвідомішою міжнародною організацією в галузі управління є Міжнародна асоціація управління проектами, що об'єднує понад 20 національних товариств Європи, а також інших країн. З 1995 р. в Україні діє Асоціація управління проектами. Як показують дослідження з кінця ХХ ст., кількість проектів та їх складність почали зростати, що посилює вплив на проекти таких факторів:

- складність пошуку зарубіжного чи вітчизняного інвестора;
- зростання вимог замовника та збільшення його компетентності;
- зростання складності кінцевих продуктів проектів;
- ускладнення відносин з різними факторами зовнішнього середовища: з економічними, політичними, екологічними, соціальними, культурними та ін.;
- зростання ступеня невизначеності та ризику;
- збільшення організаційних перебудов;
- зростання частоти змін технологій;
- помилки планування та постановки завдання;
- посилення впливу людського фактора на успіх проекту.

Вищеперераховані фактори привели до виникнення сучасної методології управління проектами, хоча вона є переважно практичною, прикладною дисципліною.

Найбільш раціональною формою управління міжнародними інвестиційними проектами є професійне управління, що являє собою вищу стадію спеціалізації управлінської діяльності та концентрації функцій управління конкретним проектом. При зростанні масштабів, вартості та кількості здійснюваних проектів керівнику фірми може бути важко орієнтуватися та бути компетентним у всіх питаннях, що пов'язані з підготов-

кою та реалізацією проектів. Тому типовим стає положення керівника підприємства доручити ці роботи спеціалізованій структурі, що професійно володіє методами та засобами управління проектами, має доступ до всієї необхідної інформації й приймає основні управлінські рішення. Створення такої структури є вимогою часу, а її завданнями є: участь у розробці концепції проекту та надання консультативної допомоги; вибір проєктувальника, підрядників та інших учасників проекту; організація і координація виконання робіт з реалізації проекту; організація та координація зусиль із забезпечення фінансування через пошук інвестора; задоволення інформаційних потреб усіх учасників проекту; контроль, аналіз і регулювання стану проекту на всіх етапах його реалізації. Структури професійного управління проектом є результатом безперервного пошуку найбільш прогресивних форм, організації й управління інвестиційною діяльністю, які дають змогу поєднувати жорсткі вимоги замовників, інвесторів до технічного рівня та якості проектів із досягненням рівня вартості та строків їх реалізації. Виконання таких високих вимог до великомасштабних і складних інвестиційних проектів вимагає не тільки спеціалізації та професіоналізації управлінської діяльності, а й розробки спеціальних організаційних форм, методології та техніки управління проектами, що базуються на широкому використанні комп'ютерних систем обробки даних.

Об'єктом управління в інвестиційних проектах, як свідчить аналіз сучасних напрацювань та практики [2, с. 15; 3, с. 8–9; 5, с. 19–22], можуть бути найрізноманітніші: соціально-економічні, господарські виробничі системи, будь-які процеси, що протікають, та явища, котрі відбуваються в реальному економічному житті. Можна звернути увагу і на більш категоричну точку зору, яка точніше відповідає принципу безперервного розвитку системи, а саме: будь-якої системи за участю людей, процеси і відносини, які існують і відбуваються між людьми й організаціями та впливають на їх стан, підготовку, поведінку, умови виробництва та життєдіяльності тощо, є об'єктом управління.

Об'єкт управління в проектах у підприємстві подано на (рис. 1).

Для успішного виконання проекту треба вміти управляти ризиками, які відбуваються як через помилки в проекті, так і через форс-мажорні обставини. Управління ризиками все більше стає обов'язковою складовою розробки та впровадження міжнародного інвестиційного проекту. Першочерговими завданнями, вирішення яких є складовими управління ризиками і які мають обговорюватися на фазі проектування, є ідентифікація, моделювання й аналіз ризику.

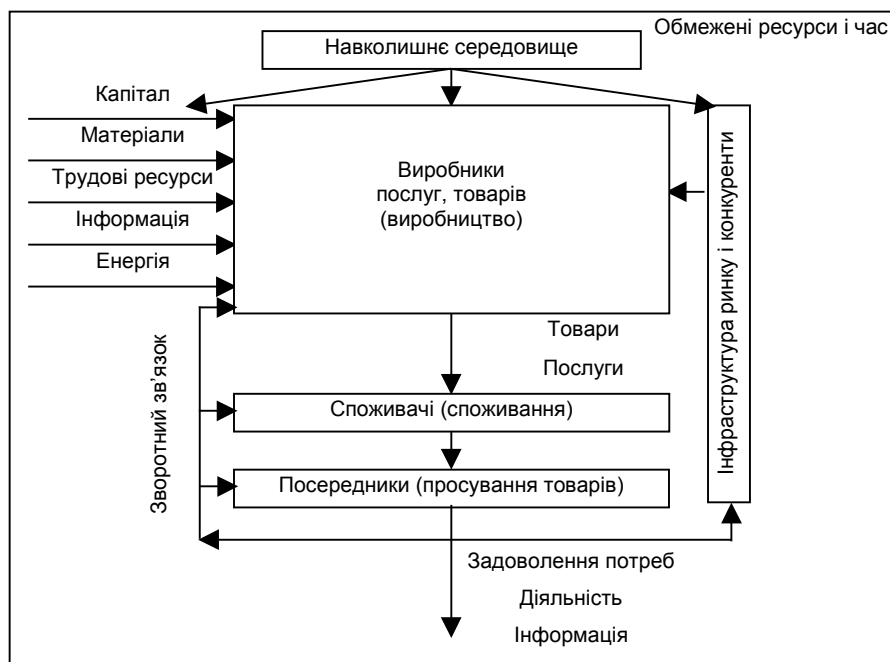


Рис. 1. Об'єкт управління в підприємстві як система

Складання повного переліку ризиків – справа безнадійна. Достатньо зрозуміти те, що причинами ризику можуть бути найрізноманітніші події й обставини, пов'язані як із внутрішнім, так і зовнішнім середовищем. У наукових працях розрізняють більше ніж 40 різноманітних типів і видів ризиків: динамічні, статичні, глобальні та локальні; політичні, соціальні, економічні, юридичні та конкуруючі; податкові, валютно-фінансові, виробничі, інвестиційні, ринкові, портфельні, природні та

інші впливи, зміни чи катастрофи [1, с. 218–238; 3, с. 87–181]. Для міжнародних інвестиційних проектів в економіці найбільшими і значущими є ризики розробки та планування проекту: ринковий, виробничий, фінансовий, юридичний, технічний, технологічний, екологічний, організаційно-управлінський.

Про це свідчать результати анкетування підприємців-керівників та виконавців різноманітних проектів (див. табл.).

Таблиця

Значущість проектних ризиків для підприємств

№ з/п	Ризик (1–10), форс-мажорний ризик (11–15)	Оцінка значущості для всіх респондентів			Оцінка для респондентів зі значущістю 4,5–5	
		Коеф. варіації	Середнє	Ранг	Частка респондентів	Ранг
1	Розробки проекту	0,25	4,05	5	0,41	5
2	Планування проекту	0,23	4,06	4	0,44	4
3	Організаційно-управлінський	0,29	3,95	6	0,40	6
4	Ринковий	0,18	4,38	1	0,63	1
5	Виробничий	0,25	4,12	3	0,53	3
6	Фінансовий	0,23	4,26	2	0,58	2
7	Юридичний	0,25	3,78	7	0,30	10
8	Технічний	0,32	3,75	9	0,39	7
9	Технологічний	0,31	3,71	8	0,38	8
10	Екологічний	0,27	3,61	12	0,23	14
11	Політичний	0,33	3,51	14	0,27	12
12	Соціальний	0,27	3,54	13	0,21	15
13	Податковий	0,24	3,72	10	0,25	13
14	Валютно-фінансовий	0,29	3,62	11	0,29	11
15	Природний	0,37	3,49	15	0,32	9

Цікаву думку щодо обмеженості кількісних оцінок ризиків висловив Дж. Кейнс, який стверджував, що наші пізнання про фактори, які будуть визначати прибуток від інвестицій через кілька років, звичайно, дуже слабкі, а частіше всього – мізерні. Однією з основних причин обмеженості методик оцінювання ризиків слід вважати вплив особистості на ринкові процеси. Це підкреслює і

позиція відомого фінансиста Дж. Сороса: "...коли в подіях діють учасники, які мислять, предмет дослідження більше обмежується фактами, але включає, також, і сприйняття учасників". Надійність проекту залежить від складу, кількості та якості його складових і від способів їх об'єднання в єдину систему (моди, організації, обладнання) (рис. 2).

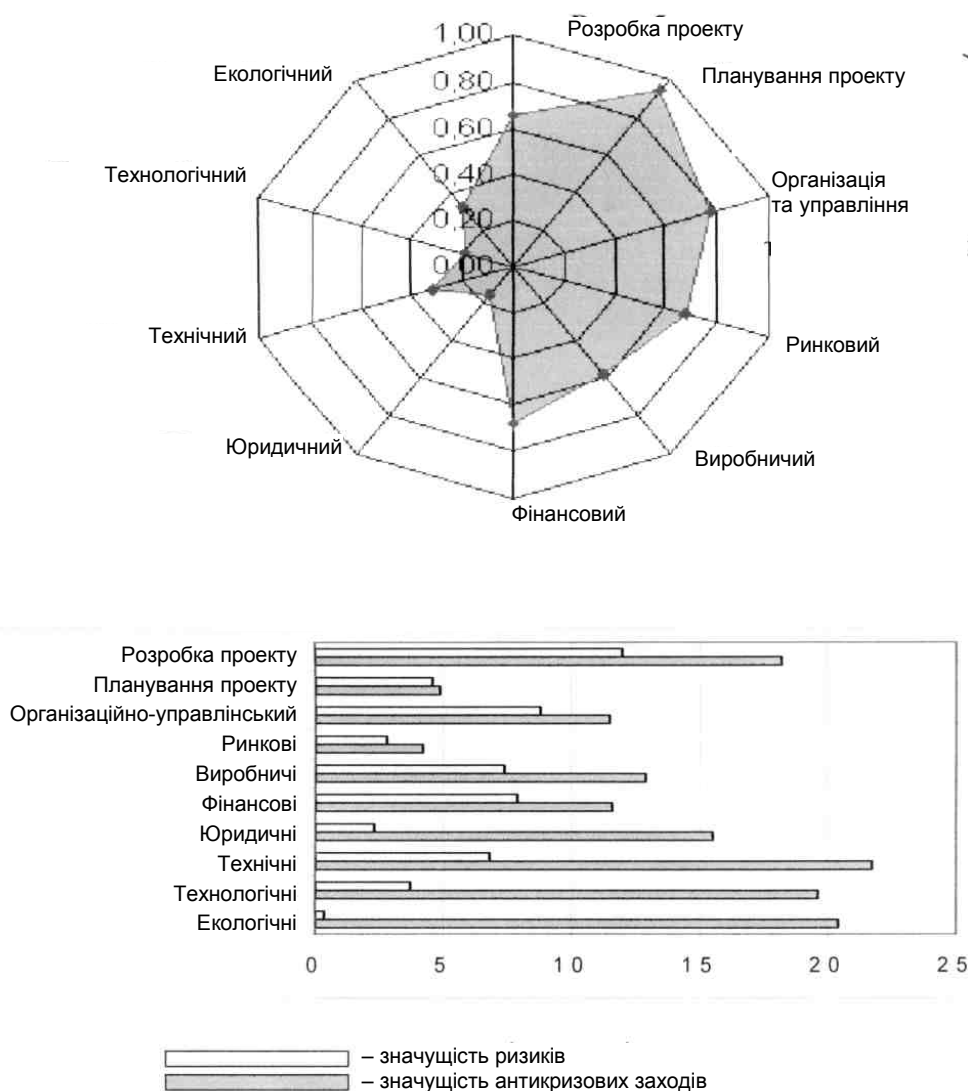


Рис. 2. Значущість ризиків і антиризикових заходів

IV. Висновки

Отже, вищерозглянута проблема сьогодні отримує широке значення для розвитку методології управління проектами в економіці. Автором запропоновано такі принципи вдосконалення методів оцінювання ефективності інвестицій, в основу яких покладено економічні та фінансові підходи:

- результати розрахунків економічної ефективності забезпечують вибір найбільш ефективного варіанта впровадження інвестицій;
- розрахунок економічної ефективності треба проводити на всіх етапах вкладання;
- порівняння результатів і витрат здійснювати з урахуванням фактора часу;
- при оцінювання економічної ефективності всі показники повинні розглядатися в динаміці та з урахуванням факторів, що на них впливають (інфляція, ризик, кон'юнктура ринку).

Враховуючи нестабільність економіки нашої країни та недосконалість ринкових відносин, методи, які застосовують промис-

лово-розвинуті країни, не повинні бути механічно запозиченими. Тому на їх підставі мають розроблятися більш досконалі методичні підходи та методи щодо оцінювання ефективності інвестиційних проектів і результатів підприємницької діяльності.

Ми запропонували вдосконалити методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів, надали рекомендації щодо покращення розрахунків економічної ефективності інновацій і нової техніки, визначення комерційної ефективності інвестиційних проектів. Якщо за часів централізовано-керуваної економіки критеріями економічної ефективності вважався коефіцієнт E_n , визначений як 0,15, тобто 6,6 років на окупність капітальних вкладів, то відповідно до виконаних розрахунків у статті критерієм ефективності вважаються обсяги отриманих доходів і скорочення потенційних економічних ризиків. Саме це і є принциповим положенням запропонованого підходу до визначення економічної ефективності інвестиційних проектів, яке повністю співвідноситься з

вимогами сучасних європейських економічних рекомендацій.

Спираючись на досвід світової та вітчизняної практики, можемо констатувати, що забезпечення стабільного розвитку економіки залежить, переважно, від фінансового забезпечення інвестицій. Проте, як показали результати дослідження цієї проблеми, в Україні не створено механізму ефективного формування джерел інвестування, що пов'язано з наявністю таких проблем: не-правильне застосування цінової політики в країні, знецінення амортизаційних відрахувань; відсутність механізму стимулювання підприємств на саморозвиток в умовах скорочення витрат державного бюджету на матеріальне виробництво; низький рівень розвитку фінансово-кредитної системи, фондового ринку; нестабільність нормативно-правових і законодавчих актів; зменшення частки валового накопичення основного капіталу у ВВП; надмірний обсяг незавершеного виробництва; неефективність механізму стимулювання і залучення одного з найвагоміших джерел інвестиційних ресурсів – грошових доходів і коштів населення.

На рівні суб'єктів господарювання основною умовою широкого залучення інвестицій є розвиток і впровадження методології проектного підходу. Постійна розробка та реалізація проектів можуть і повинні стати важливим методом та складовою роботи підприємств й організацій. На цьому напрямі необхідно зосередити увагу як підприємців, так і установ та організацій, які мають на меті сприяння розвитку підприємництва в Україні.

Список використаної літератури

1. Агафонова Л.Г. Підготовка бізнес-плану: практикум / Л.Г. Агафонова. – К.: Знання, 2007.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 246 с.
3. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик / В. Андрійчук, Л. Бауер. – К.: КНЕУ, 2005. – 316 с.
4. Белоусова С.В. Опыт исследования операций в оценке конъюнктуры экономических рисков: монография / С.В. Белоусова. – МУБиП, 2004. – 350 с.
5. Хучек М. Інновації на підприємствах та їх впровадження / М. Хучек. – М.: Луч, 2009. – 187 с.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2012 р.

Белоусов А.М. Теоретико-практические основы управления иностранными инвестиционными проектами на украинских предприятиях

Статья посвящена привлечению инвестиций из-за рубежа в экономику Украины. Анализируются теоретические основы управления этими проектами. Важное значение имеет структура и выполнение, принципы и методы определения управления проектами и определение их эффективности. Проблема привлечения инвестиций на предприятия и их эффективного использования есть актуальной, поэтому проектный менеджмент – это важная составляющая привлечения зарубежных инвестиций.

Ключевые слова: международные инвестиции, международное сотрудничество, проектный менеджмент, структура бизнес-планов.

Belousov A. Theoretical and practical bases of management by foreign investment projects in ukrainian enterprises

The article is devoted to the attracting of investments from abroad in the Ukrainian economy, explores the theoretical basis of the management of these projects. The important meaning has the structure and implementation, principles and methods for managing projects and determination of their effectiveness. The problem of investments attracting for enterprises and their effective use is relevant. That's why project management is an important part of attracting foreign investment.

Key words: international investment, international cooperation, project management, the structure of the business plans.

УДК 338:658.152

Г.В. Власюккандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

У статті розглянуто склад витрат виробництва, які включаються у собівартість продукції. Визначено особливості аудиту витрат і калькуляції в системі управлінського обліку. Проаналізовано вплив на прибуток правильності групування витрат виробництва.

Ключові слова: витрати, аудит, собівартість, калькуляція, система управлінського обліку, прибуток.

I. Вступ

Практично головне місце в економіці будь-якого підприємства займають витрати. Адже сума витрат підприємства є ціноутворювальним фактором, що спричиняє суттєвий вплив на прибутковість його діяльності, є носієм задоволення соціальних потреб (заробітна плата, пенсійне забезпечення, соціальне страхування). Витрати – це найважливіша частина фінансової діяльності підприємства, тому з порядком їх здійснення, обліку і розподілу повинно бути все зрозуміло. Методологію обліку і порядок розкриття витрат у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, що є по суті переліком умов визнання, складною номенклатурою витрат за статтями й елементами, а також методикою їх розподілу [4].

У розробку теоретичних і методичних проблем управлінського обліку й аналізу витрат виробництва зробили внесок такі українські вчені-економісти: М.А. Вахрушина, А.П. Завгородній, О.Д. Каверіна, Т.П. Карпова, О.В. Лишиленко. Проблеми управлінського обліку й аналізу виробничих витрат розглядали в своїх працях Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.С. Лень, Л.В. Нападковська.

Однієї із найбільш актуальних проблем методології й практики вітчизняного бухгалтерського обліку є проблема складу поточних витрат виробництва, обліку й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), порядку формування фінансових результатів діяльності організацій. Кілька років тому вітчизняна система бухгалтерського обліку витрат на виробництво забезпечувала одержання інформації про всі фактичні витрати виробничого процесу, а також калькулювання повної фактичної собівартості продукції, робіт або послуг переважно для цілей державного централізованого ціноутворення. Система одержання інформації про собівартість була добре налагоджена на підпри-

ємствах. Інша справа, що більша частина її не затребувалася, тому що не було глобального стимулу для зниження витрат на виробництво. У цьому, наприклад, одна із причин того, що на практиці не знайшов широкого застосування детально розроблений теоретично-нормативний метод обліку витрат і калькулювання, аналог західної системи “стандарт-кост”.

Проте у підходах учених існують відмінності стосовно класифікації та визначення витрат виробництва. Отже, проблему розробки методології обліку й аудиту виробничих витрат вважати завершеною не можна, тим більше, що умови господарювання динамічно змінюються і висувають нові вимоги щодо визначення і розрахунку собівартості продукції.

II. Постановка завдання:

- розглянути склад витрат, які включаються в собівартість продукції;
- визначити особливості аудиту витрат виробництва і калькуляції в системі управлінського обліку;
- проаналізувати вплив на прибуток правильності групування витрат виробництва.

III. Результати

Проведення аудиту витрат на виробництво та собівартості продукції складається з декількох етапів: ознайомлювальний етап (загальне ознайомлення з веденням бухгалтерського обліку витрат на виробництво, з нормативними документами підприємства), основний етап (безпосереднє проведення перевірки), заключний етап (складання та надання аудиторського висновку, оформлення інших документів) [5].

При аудиті витрат на виробництво встановлюється наявність норм витрачання сировини та матеріалів, калькуляцій (планових і звітних). Необхідно перевірити правильність складання звітів по собівартості продукції, записи в бухгалтерських документах для виявлення необґрунтованих списань різних витрат на виробництво. Крім того, звітні калькуляції підприємства звіряють з пер-

винними документами та записами в облікових регістрах. При проведенні перевірки аудитор потрібно перевірити дотримання встановленого порядку обліку і калькулювання собівартості продукції за окремими виробами. Аудит калькуляції має важливе значення, тому що підприємства іноді встановлюють на продукцію ціни без відповідного обґрунтування. Вивчаючи обґрунтованість складеної калькуляції собівартості продукції звіряють її дані з даними первинних документів, записами в облікових регістрах, що дає можливість визначити правильність облікових даних і повноту відображення фактичної собівартості окремих видів продукції.

У ході перевірки аудитор повинен вивчати причини браку, повноту відшкодування витрат від браку, правильність оцінювання і відображення витрат по виправленню браку, оприбуткування браку тощо. Ця перевірка проводиться за даними актів про брак і даними по рахунку 24 "Брак у виробництві". Якщо підприємство здійснює відпуск відходів на сторону, то аудитор досліджує економічну ефективність цих операцій порівняно з переробкою відходів на підприємстві, перевіряє правильність оцінювання відходів.

Аудитор звертає увагу на правомірність віднесення витрат до загальновиробничих та їх розподіл, правильність групування витрат за місцями їх виникнення (виробництво, цех, дільниця, робоче місце), оцінювання незавершеного виробництва, правильність розподілу витрат між готовою продукцією та незавершеним виробництвом, інвентаризації незавершеного виробництва та відображення її результатів. При здійсненні облікового процесу можливе порушення різноманітних правил. Порушення можуть бути як простою помилкою з боку посадових осіб, так і шахрайством. При цьому здійснення порушення може відбутися на будь-якому етапі облікового процесу – при заповненні первинних документів, проведенні різноманітних розрахунків, перенесенні даних у регістри обліку, заповненні звітності тощо. Крім того, відображення в обліку фактів господарських процесів може взагалі не проводитися або проводитися в неповному обсязі. Аудитор може до початку перевірки розробити класифікацію можливих порушень і помилок, що виникають при обліку витрат на виробництво. Це сприятиме більш ефективному проведенню аудиту [6].

Достовірність інформації управлінського обліку поступається у своїй актуальності іншій властивості – швидкості надання інформації. Проте недостовірною інформація може стати прийняттям заздалегідь неправильного рішення, що призведе до негативних наслідків господарювання.

Основним показником господарської діяльності, що ставиться у кут досліджень управлінського обліку, є собівартість. Визначення собівартості досягається в результаті калькуляційного процесу, від правильної організації якого залежить точність і достовірність обчисленого показника.

Точність калькулювання постійно ставилась під сумнів багатьма дослідниками в цій галузі. Основними причинами цього більшість з них вважає те, що крім прямих витрат, які займають незначну питому вагу в собівартості, до неї включається частина накладних витрат, котрі потребують розподілу. Неможливість точного та справедливого розподілу накладних витрат між об'єктами калькулювання через відсутність єдиної бази розподілу робить величину собівартості ймовірною. Проте для цілей управлінського обліку, що на відміну від фінансового оперує наближеними даними, корисними для управлінських цілей, калькулювання собівартості має велике значення.

Цілі аудиту калькуляції розрізняються залежно від того, на якій стадії процесу відтворення проводиться калькулювання.

1. При аудиті результатів процесу заготівлі – собівартість виробничих запасів (у промисловості) або товарів (в торгівлі), значна увага повинна приділятися перевірці первинних документів, що підтверджують надходження запасів на підприємстві, відповідності даних складського обліку запасів фактичній їх наявності. Крім того, повинна бути детально вивчена правильність розподілу транспортно-заготівельних витрат між видами запасів. Значення аудиту калькулювання на стадії процесу заготівлі полягає в тому, що виявлені на цій стадії відхилення відбиваються на показниках виробничої собівартості (у промисловості) та собівартості реалізації товарів (в торгівлі), а отже змінюють суму фінансового результату.

2. Калькулювання собівартості виробленої продукції – це складний об'єкт аудиту, оскільки при цьому необхідно визначити сукупність витрат на виробництво продукції, зокрема правильність їх розподілу між готовою продукцією та незавершеним виробництвом, а також відхилення за статтями калькуляції собівартості продукції.

Облік витрат на виробництво продукції (робіт, послуг), що включаються до собівартості, базуються на складеній у встановленому порядку первинній документації, якою формуються всі операції по випуску продукції (робіт, послуг). Первинні документи повинні мати обов'язкові реквізити: найменування документа форми; код форми; дату складання; зміст господарської операції; вимірники господарської операції (в кількісному і вартісному виразі); найменування посадових осіб, що відповідальні за здійснен-

ня господарської операції та правильність її оформлення; особисті підписи і їх розшифровки.

Перевіряючи, чи правильно затрати віднесені на собівартість продукції, аудитор повинен знати, що вони залежно від способу включення у собівартість поділяються на прямі та непрямі, а за характером реагування на зміни обсягів виробництва – змінні та постійні.

До прямих витрат відносяться витрати матеріалів і палива, на оплату праці за виготовлення продукції, відрахування єдиного соціального внеску, тобто затрати обмовлені технологічним процесом виробництва, і які можна на підставі первинних документів списати на собівартість конкретних виробів економічно можливим шляхом. До непрямих витрат переважно відносяться загальновиробничі витрати, тобто витрати на організацію управління виробництвом, які списуються на собівартість пропорційно певній базі розподілу. Чим більше прямих витрат у структурі собівартості, тим точніше її можна обчислити, тому завданням аудитора є підтвердження правильності прямих витрат, а також вибору обґрунтованої бази для розподілу непрямих витрат.

Змінні витрати залежать від обсягу виробництва, а тому підлягають нормуванню; постійні, як правило, не змінюються і в основному не залежать від обсягу виробництва (амортизація), а отже величина повинна бути сталою при будь-якому обсязі виробництва і може бути запланована [3].

Методика перевірки правильності віднесення витрати на собівартість продукції багато в чому залежить від варіанта ведення управлінського обліку.

На практиці застосовуються два основних методи:

1) обчислення скороченої (часткової) собівартості;

2) обчислення повної собівартості.

Згідно із першим методом уся сума постійних витрат кожний місяць відноситься на фінансові результати від реалізації продукції (дебет рахунку 701). Виробнича собівартість формується лише на основі прямих виробничих витрат, що є змінними. Відповідно до другого, традиційного та вітчизняного методу, всі виробничі витрати як змінні, так і постійні, відносяться на собівартість продукції.

3. На стадії збуту калькулюється не тільки комерційна (повна) собівартість, а й фінансовий результат, а також встановлюються ціни на продукцію, товари. Аудитор повинен розрахувати суму доходу (прибутку) від завищення цін на продукцію для внесення до бюджету, перевірити калькуляції собівар-

тості продукції, що складаються підприємствами для встановлення цін на продукцію [2].

При проведенні аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, визначених відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, першочергово необхідно вивчити облікову політику підприємства, і встановити чи всі необхідні за стандартами положення знайшли в ній відображення. Основними моментами, які повинні бути відображені в обліковій політиці підприємства і дотримуватись при веденні бухгалтерського обліку є:

1) вимога П(С)БУ 9 “Запаси” – про оцінювання запасів за найменшою з оцінок – купівельної вартості або чистої вартості реалізації;

2) вимога стандарту 10 “Дебіторська заборгованість” – про створення резервів сумнівних боргів;

3) визначення підприємством нормальної потужності, оцінювання аудитором її величини;

4) незмінність принципу послідовності методів, що застосовуються при обліку витрат запасів і методів амортизації;

5) оцінювання правильності групування витрат на прямі та накладні, змінні та постійні.

Одним з основних факторів, які впливають на прибуток підприємства, є правильність групування загальновиробничих витрат на змінні та постійні, а також їх розподілення на основі встановленої в обліковій політиці нормальної потужності. Для оцінювання впливу загальновиробничих витрат на величину прибутку розглянемо формування прибутку в бухгалтерському обліку відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку.

Прибуток від реалізації відносно нового Плану рахунків формується на рахунку 791 “Фінансовий результат від основної діяльності”, по дебету якого відображається собівартість реалізованої продукції, а по кредиту чистий прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг. До собівартості реалізованої продукції зараховують: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Для визначення складу витрат пропонується така послідовність:

1) визначити адміністративні затрати, затрати на збут;

2) виробничі затрати поділити на прямі та загальновиробничі;

3) виділити зі складу загальновиробничих витрат перемінні та постійні.

На рисунку показано групування витрат і процес їх участі у формуванні фінансового результату.

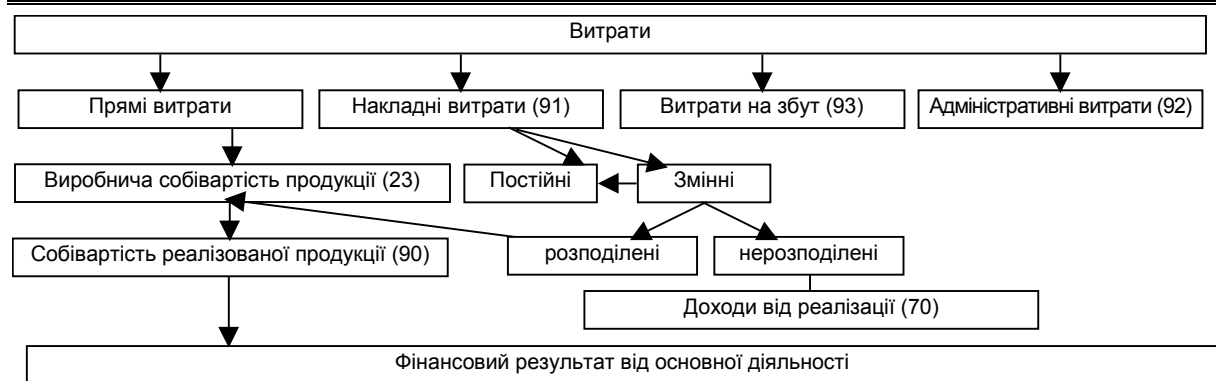


Рис. Формування фінансового результату

Як видно зі схеми, адміністративні витрати і витрати на збут відносяться до витрат періоду й не залежать ні від обсягу виробництва, ні від обсягу реалізованої продукції.

Особливу увагу приділяють загальновиробничим витратам, групування яких на постійні та змінні залишається на розсуд підприємства, і затверджується указом на підприємстві.

Змінні та розподілені загальновиробничі витрати відносяться по закінченню звітного періоду на собівартість виробленої продукції, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються у собівартість реалізованої продукції. Чим вища частка змінних витрат у складі загальновиробничих, тим вищий прибуток підприємства, діяльність якого відрізняється великими залишками на рахунках "Готової продукції", "Незавершеного виробництва" і навпаки. Аналогічне твердження відноситься до розподілених постійних витрат, чим вище розподілені постійні витрати, тим вищий прибуток підприємства. Таким чином, змінні та розподілені постійні загальновиробничі витрати збільшують вартість готової продукції і незавершеного виробництва, і беруть участь у формуванні фінансового результату тільки в тому звітному періоді, у якому була здійснена реалізація продукції.

Розподілення постійних загальновиробничих витрат проводиться залежно від фактичного обсягу виробництва і вибраної базової потужності. Якщо фактичні обсяги виробництва досягли або перевищили очікуваний середній рівень виробництва, то всі постійні загальновиробничі витрати списуються на рахунок 23 "Виробництво". Якщо ж фактичні обсяги виробництва не досягли очікуваного середнього рівня виробництва, то в собівартість буде відноситись лише частина виробничих накладних витрат, а решта будуть відноситись на рахунок реалізованої продукції.

Наведений вище метод оцінювання обліку затрат на виробництво продукції у міжнародній практиці отримав назву абсорпшен-костінг. Також у міжнародній практиці вико-

ристовують метод директ-костінг, за яким всі витрати, за винятком адміністративних і витрат на збут, поділяються на змінні та постійні. Змінні відносяться на виробничу собівартість, а постійні на собівартість реалізованої продукції. Однак директ-костінг є предметом суперечок про теоретичну законність. Тому у зв'язку із цією обставиною в Україні був введений метод звіту витрат на виробництво продукції – абсорпшен-костінг. Вплив групування витрат на оподаткований прибуток здійснюється згідно з Податковим кодексом України, яким передбачається проведення розрахунку прибутку-збитку товарів, матеріалів, готової продукції та незавершеного виробництва.

У Податковому кодексі України визначено, що з метою корегування залишків готової продукції та незавершеного виробництва використовується вартість матеріальних цінностей у залишках готової продукції і незавершеного виробництва, яка визначається множенням залишку готової продукції та незавершеного виробництва на частку матеріальних цінностей на виробництво. Таким чином, чим вище розподілені витрати на виробництво продукції, тим нижча частка ТМЦ у витратах на виробництво і відповідно нижче вартість ТМЦ у залишках готової продукції на кінець періоду, що призведе до меншої величини оподаткованого прибутку [1].

IV. Висновки

Аудит обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) проводиться з метою упорядкування виробничої діяльності та виявлення резервів для збільшення випуску продукції, поліпшення її якості в обліку затрат за звітний період. З метою вдосконалення якості перевірки пропонуємо аудиторі скласти класифікацію порушень і помилок. Залежно від системи калькулювання, яку використовує підприємство, змінюються цілі аудиту калькуляції. З метою досконалого проведення аудиту його слід починати з вивчення орієнтації виробничого процесу, технології виробництва, собівартості, необхідно звернути увагу на

облік витрат у виробництві. Результати проведення аудиту калькуляції собівартості продукції мають велике значення для прийняття і розробки стратегії та тактики в управлінні підприємством.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.infodisk.com.ua.
2. Котенко Л.И. Ціноутворення та калькуляція на промислових підприємствах / Л.И. Котенко // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 17. – С. 2–5.
3. Коршикова Р. Калькулювання та облік готової продукції / Р. Коршикова // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – № 53. – С. 15–17.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” затв. наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ihfodisk.com.ua.
5. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: підручник / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравелла, 2009. – 544 с.
6. Іванова Н.А. Організація і методика аудиту: навч. посіб. / Н.А. Іванова, О.В. Ролінський. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 216 с.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2012 р.

Власюк Г.В. Особенности аудита затрат производства и себестоимости продукции

В статье рассмотрено состав затрат на производство, которые включаются в себестоимость продукции. Определены особенности аудита затрат и калькуляции в системе управленческого учета. Проанализировано влияние на прибыль правильности группировки производственных затрат.

Ключевые слова: *затраты, аудит, себестоимость, калькуляция, система управленческого учета, прибыль.*

Vlasyuk G. Features of audit costs and production unit cost

It is considered structure of expenses of manufacture which join in the cost prise of production. Features of audit of expenses of manufacture and calculation in system of administrative account are certain. Influence on profit of correctness of grouping of expenses of manufacture is analysed, on item in this work.

Key words: *costs, audit, own costs, costing, management accounting system, profit.*

УДК 657.37

О.В. Гудима

кандидат економічних наук, доцент

Л.О. Жилінськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ПЕРЕВАГИ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ

У статті розглянуто сучасні переваги складання фінансової звітності за сегментами, розкрито основні аспекти сегментарної звітності. Запропоновано шляхи впровадження складання звітності за сегментами окремими підприємствами, узагальнено головну мету визначення сегментів, яка полягає у досягненні необхідного рівня зіставності з іншими компаніями, покращенні дохідливості загальної інформації й задоволенні потреб інвесторів, кредиторів та інших користувачів фінансової звітності.

Ключові слова: сегмент, сегментарна звітність, господарський сегмент, географічний сегмент.

I. Вступ

Для успішного розвитку будь-якого підприємства важливим є рівень інформаційного забезпечення його окремих підрозділів та служб. У зв'язку з цим для оперативного управління й аналізу діяльності досить гостро постають питання щодо використання даних бухгалтерського обліку.

Система управління будь-яким підприємством потребує достовірної комплексної інформації про обсяги виробництва, виконання робіт, надання послуг, наявність і використання фінансових, матеріальних, трудових ресурсів та інших показників господарської діяльності. Основним джерелом такої інформації є фінансова звітність підприємства. На сьогодні складання фінансової звітності є складним та суперечливим питанням.

Надання користувачам повної, об'єктивної інформації про фінансовий стан та фінансові результати діяльності підприємства для прийняття ними виважених управлінських рішень є метою складання фінансової звітності. Зважаючи на це, інформація, в якій зацікавлені всі користувачі, повинна давати можливість оцінити спроможність підприємства стабільно функціонувати, відтворювати грошові кошти та інші активи, генерувати прибуток, а також порівнювати інформацію за різні звітні періоди з метою визначення тенденцій у змінах окремих показників, що цікавлять користувачів, та фінансового стану в цілому.

В умовах зближення України з європейськими країнами питання складання фінансової звітності, зокрема за сегментами, стає більш актуальними та складним, що підтверджують й останні публікації таких авторів, як: Л. Волинець, В. Терехова, Т. Ткаченко та ін.

Цьому питанню присвятили свої праці: Л. Бернштейн, В. Гливенко, Т. Карлен, І. Крупка, Л. Лахтіонова, А. Мейн, Є. Скорина, А. Шеремет та ін. Українські вчені Ф. Бутинець, Т. Давидюк, Н. Малюга та Л. Чижевська не лише розглядали проблеми подання фінансової звітності, а й показали потребу в управлінні бухгалтерською звітністю. А. Загородній та Г. Партин справедливо стверджують, що ця звітність має бути достовірною, систематизованою, відповідно згрупованою та по можливості наочною і зручною для використання [1]. В умовах гармонізації бухгалтерського обліку постає питання про доцільність гармонізації фінансової звітності українських підприємств. Щоб вирішити його, перш за все, необхідно розглянути фінансову звітність, складену за національними стандартами, та порівняти її з формами звітності, які складаються за міжнародними стандартами. Актуальним у цьому разі є розгляд запровадженого у 2005 р. П(С)БО 29 "Фінансова звітність за сегментами" та ефективність його використання на вітчизняних підприємствах.

II. Постановка завдання:

- визначити переваги складання звітності за сегментами;
- розкрити основні вимоги щодо сегментарної звітності;
- розглянути можливість складання сегментарної звітності іншими підприємствами.

III. Результати

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 "Фінансова звітність за сегментами" – це перший з нових стандартів, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 19.05.2005 р. № 412 та зареєстрований у Міністерстві юстиції України

03.06.2005 р. за № 621/10901 (далі – П(С)БО 29). Його зміст визначає методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності. Тобто затвердження П(С)БО 29 зобов'язало вітчизняні підприємства подавати у складі фінансової звітності нову форму № 6 “Додаток до Приміток до річної фінансової звітності “Інформація за сегментами” (далі – форма № 6).

Сегментарна звітність забезпечить користувачів адже надає найбільш актуальну інформацію про стан підприємства, його розвиток, інформацію про фінансові показники діяльності, а також про ризики та перспективи розвитку окремих сегментів бізнесу.

Дані звітності за сегментами дають змогу оцінити якість роботи кожного сегмента бізнесу. Для адміністрації фірми це означає можливість контролювати діяльність центрів відповідальності та об'єктивно характеризувати якість роботи менеджерів, що їх очолюють. На її основі складають висновки щодо професійної придатності кожного конкретного менеджера, формується система матеріального і морального стимулювання персоналу підприємства.

Стосовно зовнішньої звітності, то тут стає зрозумілою нагальна необхідність прийняття П(С)БО 29, оскільки сегментарна звітність, поряд з іншою фінансовою інформацією, міжнародними стандартами розглядається як необхідна для задоволення потреб сторонніх користувачів фінансової звітності. Мета такої інформації, згідно з міжнародним стандартом фінансової звітності 14 “Звітність за сегментами”, допомогти зовнішнім користувачам фінансових звітів краще зрозуміти показники роботи компанії в попередніх періодах, точніше оцінити її можливі ризики і прибутки, а отже, допомогти прийняти

більш обґрунтовані рішення щодо компанії в цілому та її окремих підрозділів. Крім того, українські підприємства, котрі мають філіали, представництва, дочірні та залежні товариства, таким чином виявляються розбитими на окремі сегменти, чиї внески у формування остаточного фінансового результату організації неоднакові. Відповідно, з'являється необхідність в аналізі доходів і витрат кожного сегмента. Вирішення цього завдання є вже прерогативою системи бухгалтерського управлінського обліку.

У результаті обробки інформації управлінського обліку бухгалтером-аналітиком складаються внутрішні (сегментарні) звіти, які надаються як адміністрації підприємства, так і менеджерам усіх рівнів управління. Основна мета їх складання – забезпечення необхідною інформацією лише внутрішніх користувачів.

Головним призначенням сегментарного звіту є оприлюднення даних про активи, зобов'язання, доходи, витрати, фінансові результати та інші показники звітних сегментів для зовнішніх користувачів фінансової звітності [2]. Саме з цього моменту і починається коло питань, вирішенням яких на практиці займаються вже не міністерства та відомства, а безпосередньо робітники бухгалтерії, бухгалтерські служби конкретних підприємств і їх керівники чи навіть власники. Так, головною проблемою став той факт, що інформація за сегментами на той час уже була складовою внутрішньої звітності (наводилася у статистичних формах), і при цьому не перший рік. А, як відомо, інформація статистичної звітності не може бути оприлюднена окремим підприємством без його дозволу, тобто доступ зовнішніх користувачів до неї обмежений, майже виключений.

Згідно з П(С)БО 29 “Фінансова звітність за сегментами” звітні сегменти можуть бути господарськими або географічними (див. рис.).



Рис. Класифікація звітних сегментів

Вимогами П(С)БО 29 передбачено формування інформації в бухгалтерському обліку за господарськими та географічними сегментами, які визначаються підприємством на основі його організаційної структури. Якщо розглядати цю вимогу в аспекті консолідованої групи підприємств, можна ще раз переконатися в необхідності ведення окремого консолідованого обліку з метою забез-

печення інформацією для складання консолідованої фінансової звітності, у тому числі в розрізі звітних сегментів.

Зовнішньоорганізаційний сегмент діяльності – це відокремлений компонент діяльності підприємства з виробництва і (або) продажу окремих видів (чи груп) продукції (товарів, робіт, послуг), який відрізняється від інших різними чинниками (характером

продукції або послуг, характером виробничого процесу, способом отримання доходів, характерними для діяльності ризиками, категорією покуців) [5].

Кількість сегментів може бути довільною і визначається підприємством відповідно до критеріїв, встановлених П(С)БО 29 "Фінансова звітність за сегментами" [3]. У разі, якщо показники сформованих сегментів не відповідають критеріям, необхідно проводити подальше об'єднання двох або кількох подібних сегментів. Сегменти (географічні або господарські), які не відповідають встановленим критеріям і які не можна включити до складу будь-якого звітного сегмента, вважаються неподібними сегментами. Показники неподібних сегментів включаються до складу нерозподіленої статті.

Унаслідок зміни господарської діяльності (розширення) підприємство у звітному році може виділяти нові звітні сегменти. За цими звітними сегментами наводяться відповідні порівняльні показники за попередній звітний період або надається обґрунтоване пояснення причин неможливості достовірного визначення показників.

При виділенні господарських і географічних сегментів діяльності підприємство самостійно визначає міру їхньої деталізації виходячи з необхідності розкриття істотної інформації. При цьому необхідно враховувати, що чим більше виділено сегментів, тим значнішою повинна бути деталізація аналітичного обліку доходів і витрат, а також активів і зобов'язань. Деякою мірою вирішенню цього завдання може сприяти введення на підприємстві внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. Однак у цьому разі необхідно враховувати той факт, що інформація, відображена у фінансовій звітності, – це облікові дані підприємства, які стають загальновідомими не тільки державним органам, а й конкурентам. У свою чергу, інформація, що циркулює в управлінському обліку, – це відомості, які становлять найчастіше комерційну таємницю, розголошення котрої небажане для підприємства.

З погляду завдань формування і подання бухгалтерської звітності можна виділити сегменти організації, за якими:

- 1) згідно з правилами бухгалтерського обліку необхідне складання зовнішньої звітності – зовнішньоорганізаційна інтерпретація;
- 2) в системі бухгалтерського управлінського обліку складається внутрішня (сегментна) звітність – внутрішньоорганізаційна інтерпретація.

Внутрішньо- та зовнішньоорганізаційний бік складання звітності за сегментами мають дві кардинально різних цілі. Зокрема, головним завданням зовнішньоорганізаційної інтерпретації є надання повної та неупередженої інформації стосовно сегментів ді-

яльності підприємства зовнішнім користувачам. Внутрішньоорганізаційний аспект ґрунтується на важливості та необхідності забезпечення відповідною інформацією лише внутрішніх користувачів. Це означає, що підприємство при складанні звітності за сегментами повинно наводити в ній показники лише тих сегментів діяльності, котрі визнані звітними у певний період. Процедура визнання проводиться згідно з нормами П(С)БО 29 і потребує попереднього проведення складного економічного аналізу. Проте сегмент може бути визнаний звітним і на основі того, має він важливе значення для підприємства в цілому чи ні, тобто подання інформації зовнішнім користувачам, хоча й надає значно більший обсяг інформації про підприємство в цілому, однак все ж не розкриває всіх позитивних та негативних аспектів його діяльності, що є дуже важливим моментом, оскільки в такому разі вірогідність натиску конкурентів значно знижується.

На останок треба зазначити, що розмежування внутрішньо- та зовнішньоорганізаційної інтерпретації подання звітності за сегментами існує, і його необхідність беззаперечна, оскільки жодне підприємство не допустить, щоб сторонні особи володіли абсолютно всією інформацією про його діяльність. Проте баланс між внутрішньо- та зовнішньоорганізаційним тлумаченням існує. Це підтверджується тим, що формування звітності за сегментами необхідне як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам, оскільки, з одного боку, вона повинна входити до складу фінансової звітності, а з іншого – лежить в основі прийняття різноманітних управлінських рішень за сегментами бізнесу.

До кола підприємств, які мають подавати форму № 6, входять лише підприємства:

- 1) зобов'язані оприлюднювати свої фінансові звіти;
- 2) які займають монопольне (домінуюче) становище на ринку продукції (товарів, робіт, послуг);
- 3) чия цінова політика підлягає державному регулюванню.

Але, незважаючи на це, на сучасному етапі багато підприємств добровільно переходять на цю форму подання фінансової звітності. До причин, які спонукають до цього, можна зарахувати такі:

- 1) дані звітності за сегментами дають змогу оцінити якість роботи кожного сегмента бізнесу. Для адміністрації фірми це означає можливість контролювати діяльність центрів відповідальності та об'єктивно характеризувати якість роботи менеджерів, що їх очолюють;

- 2) на її основі складають висновки щодо професійної придатності кожного конкретно-го менеджера, формується система матері-

ального і морального стимулювання персоналу підприємства;

3) виділення сегментів дає користувачам можливість краще зрозуміти результати діяльності підприємства в минулому та оцінити ризики і прибутковість, робити більш обґрунтовані судження про підприємство;

4) до переваг фінансової звітності за сегментами можна зарахувати подання результатів за окремими сегментами компанії.

Наприклад, на сільськогосподарських підприємствах, виходячи зі специфіки галузі, практикується виділення господарських сегментів, оскільки підрозділи підприємств розміщені, як правило, в одному географічному районі. Сегменти можна виділити як на основі центрів відповідальності, так і на основі видів виробництв.

Крім того, важливим моментом є часткове визначення і виділення центрів технологічних витрат (виробництво продукції), центрів доходу (продажу продукції) і центрів прибутку (виробництво і продаж продукції). Але відразу ж у такому документі робиться зауваження, що сегмент є звітним, якщо більше ніж 50% продажу здійснюється зовнішнім покупцям, а його активи, виручка від продажу, фінансові результати становлять менше ніж 10% відповідних показників усіх сегментів.

Для визначення сегментів аналізується структура підприємства, внутрішньогосподарська звітність, а також чинна система обліку витрат на виробництво продукції (робіт, послуг). Тобто підтверджується думка про те, що виділення як центрів відповідальності, так і сегментів є внутрішньою справою підприємства і проводиться з урахуванням специфіки його структури і діяльності.

Виділення господарського або географічного сегмента залежить від галузі та виду діяльності підприємства. Наприклад, у туризмі більш доцільним є виділення географічного сегмента, тоді як у сільському господарстві – господарського, на промислових підприємствах можлива комбінація вибору між господарським та географічним сегментом.

IV. Висновки

Формуючи загальний висновок про позитивні результати досягненні впровадженням П(С)БО29, можна виділити такі:

1) акцент уваги на діяльність підприємства в розрізі підрозділів;

2) спроба розробити схему розподілу підприємства для більш якісного аналізу його діяльності.

Організаційну структуру стандарту необхідно удосконалювати.

Ринок у сучасний період надзвичайно динамічний. Тому ставиться завдання стати більш мобільними, ніж конкуренти. Якщо до складу головного підприємства входять до-

чірні підприємства, що працюють на різних ринках, кожний з яких має свої особливості, то централізація управління означає уповільнення прийняття управлінських рішень, а інформація з часом стає неактуальною. Тому децентралізація управління дасть можливість стати більш динамічними, ніж інші підприємства.

Якщо підприємство не має дочірніх підприємств, а складається з декількох структурних підрозділів, то необхідно закріпити доходи й витрати за останніми. Наступним кроком має стати виділення в межах підприємства центрів фінансової відповідальності, які самостійно будуть приймати управлінські рішення залежно від рівня управління й типів завдань, які вони вирішують.

Головна мета визначення сегментів полягає в досягненні необхідного рівня зіставності з іншими компаніями, покращенні дохідливості загальної інформації й задоволенні потреб інвесторів, кредиторів та інших користувачів фінансової звітності про ризики та прибутки, пов'язані з товарами/послугами та географічним розташуванням фірми. Серед тих, хто зацікавлений в отриманні інформації для прийняття управлінських рішень можна виділити такі групи: кредитори, банки, власники підприємства, держава в особі місцевих органів влади, конкуренти фірми.

Звісно, складання звітності за сегментами ще має багато аспектів для удосконалення, але є досить актуальним та необхідним у сучасних умовах ведення бізнесу.

Список використаної літератури

1. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 43–58.
2. Лучко М.П. Фінансова звітність за сегментами: теоретична концептуалізація побудови в процесі консолідації підприємств / М.П. Лучко // Наукові записки. Серія: Економіка. – 2010. – С. 205–208.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 “Звітність за сегментами”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 19.05.2005 р. № 412 // Бухгалтерський учет. Сборник систематизированного законодательства : Хрестоматия. – 2006. – Вып. 7. – С. 85–89.
4. Семенишена Н.В. Відмінності національних облікових систем як перешкоди на шляху до міжнародної стандартизації / Н.В. Семенишена // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні : зб. всеукр. наук.-практ. конфер. – 2009. – С. 327–328.
5. Сторожук Т.М. Звітність підприємств : навч. посіб. / Т.М. Сторожук. – Ірпінь : Національна академія ДПС, 2005. – 412 с.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2012 р.

Гудима О.В., Жилинская Л.А. Преимущества составления отчетности по сегментам

В статье рассмотрены современные преимущества составления финансовой отчетности по сегментам, раскрыты основные аспекты сегментарной отчетности. Предложены пути внедрения составления отчетности по сегментам отдельными предприятиями, обобщена главная цель определения сегментов – достижение необходимой степени сопоставимости с другими компаниями, улучшение ясности общей информации и удовлетворение потребностей инвесторов, кредиторов и других пользователей финансовой отчетности.

Ключевые слова: сегмент, сегментарная отчетность, хозяйственный сегмент, географический сегмент.

Gudyma O., Zhilinskaya L. Benefits reporting by segments

The paper considers modern advantages of financial reporting for segments. Furthermore, the article revealed the main aspects of segmental reporting. The article suggests ways to implement reporting for segments of individual companies, summarized the main purpose of defining segments, which is to achieve an adequate degree of comparability with other companies, improving the clarity and general information needs of investors, creditors and other users of financial statements.

Key words: segment, segmental reporting, economic segment, geographic segment.

УДК 657.37/006032

М.М. Іванов

доктор економічних наук, професор

І.В. Бугайкандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ПЕРЕХІД УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МСФЗ ЗГІДНО З IFRS 1**

У статті розглянуто й проаналізовано процес переходу на міжнародні стандарти МСФЗ відповідно до вимог стандарту IFRS 1 "Перше застосування МСФЗ", який набув чинності 01.01.2004 р. Він є обов'язковим для усіх компаній, які складають фінансову звітність по МСФЗ уперше.

Ключові слова: стандарт, МСФЗ, звітність, активи, капітал, зобов'язання, доходи, витрати, прибуток, інвестори.

I. Вступ

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ (IFRS)) прийняті Правлінням Комітету з Міжнародних стандартів фінансової звітності (Правління КМСФЗ) і складаються з:

- міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS – International Financial Reporting Standards);
- міжнародних стандартів фінансової звітності (бухгалтерського обліку) (IAS – International Accounting Standards);
- роз'яснень, підготовлених Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності (далі – КТМФЗ);
- роз'яснень, підготовлених колишнім Постійним комітетом з тлумачень (далі – ПКТ).

IFRS та IAS – це ідентичні за значущістю стандарти, але прийняті в різний час, тобто історична ретроспектива назви одного й того самого документа. IFRS – новіші стандарти, а IAS – чинні, але прийняті до 2001 р. Щоб уникнути плутанини вказують або англійську аббревіатуру перед номером стандарту, або IAS перекладають як МСБО.

Із 1973 до 2001 рр. стандарти розробляв Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності (Board of the International Accounting Standards Committee) (IASC) і випускав їх під назвою International Accounting Standards (IAS). У 2001 р. IASC був реорганізований у Раду з Міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB). У квітні 2001 р. IASB прийняв IAS, що існували на той час, і почав випускати новостворювані стандарти під назвою IFRS. Відповідно, роз'яснення бувають двох типів:

1) КТМФЗ (IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee) –

роз'яснення від Комітету з роз'яснення міжнародної фінансової звітності;

2) ПКР (SIC) – роз'яснення від раніше діючого Постійного комітету з тлумачень.

II. Постановка завдання:

- проаналізувати можливість використання в обліковій практиці українських підприємств МСФЗ;
- проаналізувати причини, що зумовили необхідність використання IFRS 1 та IAS 1;
- проаналізувати варіанти консолідації балансу й звіту про повний (сукупний) прибуток.

III. Результати

На відміну від деяких національних правил складання звітності, МСФЗ являють собою стандарти, засновані на принципах, а не на чітких правилах. Мета МСФЗ полягає в тому, щоб у будь-якій практичній ситуації укладачі звітності могли дотримуватись цих принципів, а не намагатися знайти у чітких правилах шляхи, які б дали змогу обійти базові положення IFRS 1 – Перше застосування МСФЗ.

Компанія, що переходить з національних стандартів на МСФЗ, повинна дотримуватись норм IFRS 1. Основною вимогою міжнародних стандартів є повне ретроспективне застосування усіх МСФЗ, що діють на звітну дату першої звітності за МСФЗ.

Процес переходу на міжнародні стандарти досить складний, тому Рада з МСФЗ і розробила стандарт IFRS 1 "Перше застосування МСФЗ" (набрав чинності 01.01.2004 р.). Він є обов'язковим для всіх компаній, які складають фінансову звітність за МСФЗ вперше. Він містить визначення і чіткий алгоритм підготовки першої фінансової звітності компанії за МСФЗ, під якою розуміється перша річна фінансова звітність, у якій підприємство приймає МСФЗ і робить чітку заяву про їх повне дотримання. Фінансова зві-

тність буде вважатися вперше підготовленою за МСФЗ, якщо компанія:

- надала свою останню попередню фінансову звітність;
- підготувала фінансову звітність відповідно до МСФЗ тільки для внутрішнього користування, не подаючи її власникам компанії чи зовнішнім користувачам;
- підготувала комплект звітності відповідно до МСФЗ з метою консолідації без підготовки повного комплексу фінансової звітності;
- не подавала фінансову звітність за попередні періоди.

IFRS 1 не застосовується, якщо компанія:

- припиняє надавати фінансову звітність відповідно до національних вимог (якщо раніше надавала її), а також другий комплект фінансової звітності, що містить чітке та беззастережне висловлювання про відповідність МСФЗ;
- у попередньому році подала фінансову звітність відповідно до національних вимог і фінансову звітність, що містить чітку та беззастережну заяву про відповідність МСФЗ;
- у попередньому році надала фінансову звітність, що містить чітку та беззастережну заяву про відповідність МСФЗ, навіть якщо аудитори підготували свій звіт на цій фінансовій звітності із застереженнями.

Підприємство зобов'язане використовувати єдину облікову політику при підготовці як початкового звіту про фінансовий стан за МСФЗ, так і всіх наступних. Облікова політика підприємства повинна відповідати всім МСФЗ, чинним на кінець першого звітного періоду, за яким підприємство складає звітність за МСФЗ. У початковому звіті про фінансовий стан за МСФЗ (IFRS) підприємству необхідно:

- визнати всі активи та зобов'язання, визнання яких потрібно за МСФЗ;
- не визнавати статті активів і зобов'язань, якщо МСФЗ не дозволяють такого визнання;
- рекласифікувати статті, визнані згідно з попередніми П(С)БО як один вид активів, зобов'язань або компонентів капіталу, але які є іншим видом активів, зобов'язань або компонентів капіталу згідно з МСФЗ;
- застосовувати МСФЗ при оцінюванні всіх визнаних активів і зобов'язань.

Згідно зі спільним листом НБУ, Мінфіну і Держкомстату від 07.12.2011 р. № 12-208/1757-14830, 31-08410-06-5/30523, 04/4-07/702 підприємство може вибрати датою переходу на МСФЗ 01.01.2011 р. або 01.01.2012 р. (за винятком банків).

Якщо підприємство вирішило перейти на МСФЗ 01.01.2011 р., то воно повинно підготувати:

- баланс (інформація на 01.01.2011 р., 31.12.2011 р., 31.12.2012 р.);
- звіт про фінансові результати, звіт про обіг грошових коштів, звіт про зміни у власному капіталі, примітки до річної фінансової звітності за 2011 і 2012 рр.

Якщо підприємство вирішило перейти на МСФЗ 01.01.2012 р., то воно повинно підготувати:

- баланс (інформація на 01.01.2012 р., 31.12.2012 р., 31.12.2013 р.);
- звіт про фінансові результати, звіт про обіг грошових коштів, звіт про зміни у власному капіталі, примітки до річної фінансової звітності за 2012 і 2013 рр.

ДКЦПФР оприлюднила роз'яснення від 09.02.2012 р. № 1, згідно з яким публічні акціонерні товариства (далі – ПАТ) можуть не розкривати інформацію про свою діяльність за 2011 р. на основі МСФЗ, але за 2012 р. вони зобов'язані розкривати інформацію за міжнародними стандартами. Водночас ПАТ, які відповідно до законодавства складають проміжну фінансову звітність і, відповідно, розкривають інформацію про свою діяльність, починаючи з фінансової звітності за перший квартал 2012 р. зобов'язані застосовувати МСФЗ.

Таким чином, професійні учасники фондового ринку, крім ПАТ, складають фінансову звітність і консолідовану фінансову звітність, а також розкривають інформацію про свою діяльність за МСФЗ починаючи з 01.01.2013 р.

IAS 1 встановлює вимоги щодо надання фінансової звітності, містить вказівки про її склад, а також визначає мінімальні вимоги до змісту звітності.

Фінансова звітність – це структуроване надання інформації про фінансовий стан і фінансові результати діяльності організації. Суть надання фінансової звітності полягає у розкритті інформації про фінансовий стан, фінансові результати й обіг грошових коштів, що може виявитися корисною для широкого кола осіб.

У фінансовій звітності також відображаються результати діяльності керівництва з управління ресурсами організації. Для вирішення зазначеного завдання у ній вказується така інформація про організацію: активи; зобов'язання; власний капітал; доходи і витрати, включаючи прибутки та збитки; внески та виплати власникам; грошові потоки.

Разом з інформацією, наведеною в примітках до звітності, зазначені відомості допомагають прогнозувати рух грошових коштів організації, визначати терміни виникнення і ступінь визначеності грошових потоків. Повний перелік фінансової звітності включає:

- 1) звіт про фінансовий стан (бухгалтерський баланс) станом на кінець періоду;

2) звіт про сукупний прибуток за період (звіт про прибутки і збитки);

3) звіт про зміни у власному капіталі за період;

4) звіт про рух грошових коштів за період;

5) примітки, у яких викладено основні положення облікової політики, а також наведено додаткові пояснення;

6) звіт про фінансовий стан за станом на початок найбільш раннього порівняльного періоду, коли підприємство або почало застосовувати облікову політику ретроспективно, або підготувало новий ретроспективний звіт за статтями своєї фінансової звітності, або рекласифікувало статті у своїй фінансовій звітності.

Разом із назвами звітів, що застосовуються в IAS 1, можна використовувати й інші назви.

Крім фінансової звітності багато організацій подають фінансовий огляд, у якому презентується характеристика основних фінансових результатів діяльності організації, її фінансового стану, а також факторів невизначеності, які доводиться брати до уваги при формуванні звітності. Такий звіт може містити огляд:

- основних факторів, що визначають фінансові результати (у тому числі зміна умов господарювання та їх наслідків), а також інвестиційної та дивідендної політики, спрямованої на підтримання досягнутого рівня та подальше підвищення ефективності роботи;
- джерел фінансування та співвідношення власних і залучених коштів;
- ресурсів, які не були відображені у звіті про фінансовий стан відповідно до МСФЗ.

Основні принципи складання звітності за МСФЗ – достовірність і відповідність. Фінансова звітність повинна достовірно відображати фінансовий стан, фінансові результати й обіг грошових коштів організації. Достовірне надання звітності вимагає правдивого опису впливу господарських операцій на активи, зобов'язання, доходи та витрати відповідно до визначень (і критеріїв визнання). Передбачається, що достовірне надання фінансової звітності забезпечується за дотриманням вимог МСФЗ (з урахуванням розкриття додаткової інформації, якщо це необхідно). Фінансова звітність, складена відповідно до МСФЗ, повинна містити чітку і однозначну вказівку на таку відповідність. Якщо в ній не дотримуються вимоги всіх застосованих МСФЗ, вона не може вважатися такою, що відповідає МСФЗ.

Достовірність звітності також передбачає, що:

- облікова політика підприємства відповідає принципам МСФЗ (IAS) 8 “Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки”;

- інформація, в тому числі про облікову політику, яка відображається у звітності, доречна, надійна, порівнянна і доступна для розуміння;
- додаткові відомості розкриваються у звітності в тих випадках, коли виконання певних вимог МСФЗ виявляється недостатньо для того, щоб користувачі могли зрозуміти вплив конкретної операції на фінансовий стан і фінансові результати діяльності організації.

Невідповідність облікової політики МСФЗ не може бути компенсована ні розкриттям інформації про неї, ні додатковими роз'ясненнями в примітках або інших матеріалах.

При складанні фінансової звітності на основі принципу безперервної діяльності керівництво має оцінити здатність організації продовжувати свою діяльність. Фінансова звітність повинна складатися виходячи з принципу безперервності діяльності, за винятком випадків, коли керівництво має намір або ліквідувати організацію, або істотно скоротити її обсяги, або не має реальної можливості уникнути цього. Якщо реалізація принципу безперервності піддається сумніву, інформація про невизначеність положення організації повинна бути розкрита в звітності. Інформація про те, що фінансова звітність складена на основі принципу безперервності, повинна бути розкрита в ній разом із роз'ясненням підстав, що використовуються для її складання, а також причин, котрі пояснюють, чому діяльність організації не може розглядатися як безперервна. При оцінюванні безперервності діяльності керівництво враховує всю наявну інформацію про події, які можуть статися з компанією протягом як мінімум 12 місяців з дати закінчення звітного періоду.

Організація повинна складати фінансову звітність (за винятком звіту про обіг грошових коштів) з використанням методу нарахувань. Метод нарахувань припускає, що об'єкти відображаються у звітності як активи, зобов'язання, капітал, доходи та витрати (елементи фінансової звітності), якщо вони відповідають визначенням (і критеріям визнання) зазначених елементів.

У фінансовій звітності кожен суттєвий клас аналогічних об'єктів слід подавати окремо. Об'єкти аналогічного характеру (або призначення) подаються окремо, за винятком несуттєвих випадків. Фінансова звітність формується на основі обробки великої кількості фактів господарської діяльності, які групуються в класи за характером або функціональним призначенням. На завершальній стадії групування і класифікації звітної інформації подаються агреговані та структуровані дані, що формують статті бухгалтерського балансу у фінансовій звітності.

Якщо стаття не суттєва, її об'єднують з іншими статтями вищезазначених звітів або

подають у примітках. Будь-який об'єкт, який не є досить суттєвим для окремого подання у вищезазначених звітах, може виявитися вартим уваги для того, щоб розповісти про нього окремо в примітках. Якщо інформація несуттєва, подавати її не обов'язково.

Активи і зобов'язання, а також доходи і витрати не повинні взаємно зараховуватися за винятком випадків, коли взаємозалік потрібний (або дозволяється) МСФЗ.

Таким чином, активи і зобов'язання, доходи і витрати відображаються у звітності окремо. Взаємозалік статей звітності про прибутки та збитки або звіту про фінансовий стан (за винятком випадків, коли в ньому відбивається суть операції) звузить можливості аналізу здійснених операцій і прогнозування обігу грошових коштів.

Розрахунок вартості активів шляхом вирахування резерву (наприклад, під знецінення запасів або за сумнівними боргами) не є взаємозаліком статей активу і зобов'язань.

Підприємство, що розкриває порівняльну інформацію, повинне надати мінімум два звіти про фінансовий стан і відповідні примітки. Якщо ж воно застосовує облікову політику ретроспективно, подає ретроспективний перегляд позицій у своїй фінансовій звітності або рекласифікує позиції у фінансовій звітності, надається мінімум три звіти про фінансовий стан відповідні примітки.

Підприємство подає звіти про фінансовий стан за станом на:

- 1) кінець поточного періоду;
- 2) кінець попереднього періоду (що збігається з початком поточного періоду);
- 3) початок найбільш раннього порівняльного періоду.

Якщо фінансова звітність подається в одному документі з іншою інформацією, вона повинна бути чітко відокремлена. Крім того, користувачам звітності слід залишити можливість розмежовувати інформацію, що відповідає вимогам МСФЗ, від іншої інформації. Кожен компонент фінансової звітності повинен чітко ідентифікуватися. Крім того, з метою формування адекватного розуміння звітних даних необхідно подавати (і за необхідності повторювати) таку інформацію:

- найменування організації, що склала фінансову звітність, а також всі зміни, котрі відбулися з кінця попереднього звітного періоду;
- вказівка на характер звітності – окрема чи консолідована;
- дата закінчення звітного періоду або період, який відображений у фінансовій звітності, залежно від того, що більш прийнятне для цього компонента фінансової звітності;
- валюта звітності;
- ступінь округлення показників фінансової звітності.

Ця інформація зазвичай вказується на титульному аркуші звітності й повторюється у скорочених назвах граф на наступних сторінках. Для вибору найкращого формату подачі інформації необхідна консультація професіонала. При наданні фінансової звітності в електронній формі поділ на окремі сторінки використовується не завжди. У такому разі для забезпечення належного розуміння інформації вищевказані відомості наводяться в заголовках.

Іноді фінансова звітність стає більш наочною, якщо її показники подані в тисячах (або мільйонах) одиниць відповідної валюти. Це припустимо, якщо одночасно наводяться відомості про ступінь округлення, а істотна інформація не береться.

Фінансова звітність повинна надаватися як мінімум один раз на рік.

При зміні дати закінчення звітного періоду, а також у разі подання щорічної фінансової звітності за триваліший або коротший період, ніж один рік, організація зобов'язана розкривати таку інформацію (на додаток до охопленого періоду):

- причини використання тривалішого чи коротшого періоду;
- вказівка на той факт, що порівняльна інформація у фінансовій звітності не є повністю зіставною.

Об'єкти, що подаються безпосередньо у звіті про фінансовий стан, повинні бути класифіковані як оборотні та необоротні активи, короткострокові й довгострокові зобов'язання, за винятком випадків, коли структура звіту на основі ліквідності більш доречна. У ситуації, коли застосовується цей виняток, всі активи і зобов'язання повинні надаватися у порядку їх ліквідності.

Безпосередньо в складі звіту про фінансовий стан повинні бути подані як мінімум такі статті: основні засоби; інвестиційна нерухомість; нематеріальні активи; фінансові активи; інвестиції, відображені за методом пайової участі; біологічні активи; запаси; торговельна та інша дебіторська заборгованість; грошові кошти й еквіваленти грошових коштів; активи, класифіковані як утримувані для продажу, та активи, включені до групи вибуття, класифіковані як утримувані для продажу; торговельна та інша кредиторська заборгованість; резерви; фінансові зобов'язання; зобов'язання й активи за поточними податками (відповідно до МСФЗ (IAS) 12 "Податки на прибуток"); активи та зобов'язання по відкладених податках (відповідно до МСФЗ (IAS) 12); зобов'язання, включені до групи вибуття, класифіковані як утримувані для продажу (відповідно до МСФЗ (IFRS) 5); частка меншості, подана в капіталі; акціонерний капітал, випущений компанією, а також фонди (резервний капітал), що належать власникам материнської компанії.

Додаткові статті, розділи та проміжні підсумки повинні вводитися безпосередньо в склад звіту про фінансовий стан у тому випадку, коли їх подання сприяє кращому розумінню фінансового стану організації.

Професійне судження про доцільність введення додаткових статей будується на основі аналізу: характеру і ліквідності активів; функціонального призначення активів; величини, характеру та термінів виконання зобов'язань.

Використання різних методів оцінювання для різних класів активів передбачає, що їх характер (або функція) розрізняються і, відповідно, їх слід подавати як окремі статті.

Підприємство повинно врахувати всі позиції прибутків і збитків, визнаних за період або в одному звіті про прибутки та збитки, або в двох звітах:

1) звіті, що відбиває компоненти прибутку чи збитку (окремий звіт про прибутки і збитки);

2) звіті, який починається з прибутку і збитків, і відбиває компоненти іншого сукупного прибутку (звіт про сукупні прибутки).

У звіті про прибутки та збитки повинні бути подані як мінімум такі статті: виручка; витрати на фінансування; частка прибутку асоційованих компаній і спільних підприємств, визначена на основі дольового методу; витрати з податків; єдина сума (включає

в себе: прибуток або збиток після вирахування податків від припиненої діяльності та прибуток (збиток) після вирахування податків, визнаний за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж або з вибуття активів або груп вибуття, що входять до складу припиненої діяльності); прибуток або збиток; кожен компонент іншого сукупного доходу (класифікується за характером операцій); частка іншого сукупного прибутку асоційованих компаній і спільних підприємств, врахована за методом пайової участі; загальний сукупний прибуток.

Для наочності компоненти фінансового результату, які можуть розрізнятися за частотою, прибутковістю і прогнозованістю, поділяються на підкласи. Аналітична класифікація видається в одному з двох форматів.

Перший формат передбачає класифікацію витрат на основі їх характеру. Витрати у звіті про прибутки і збитки групуються залежно від їх природи (наприклад, витрати на амортизацію, придбання матеріалів, транспортування, винагорода працівникам або реклама) і не структуруються за функціональним призначенням всередині організації. Розподіляти витрати за функціональним призначенням не обов'язково. Приклад класифікації на основі характеру витрат наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація витрат на основі їх характеру

Виручка	X
Інші доходи	X
Зміна запасів готової продукції та незавершеного виробництва	X
Сировина та витратні матеріали	X
Витрати на оплату праці	X
Амортизаційні витрати	X
Інші витрати	X
Сукупні витрати	X
Прибуток до оподаткування	X

Другий формат передбачає класифікацію витрат за функціональним призначенням або на основі собівартості. При цьому витрати поділяються на власне собівартість, витрати на збут (комерційні) й адміністративні (управлінські) витрати.

Інформацію про собівартість продажів розкривають окремо від інших витрат. Цей

метод дає змогу надати користувачам більш узагальнену інформацію, ніж метод класифікації витрат на основі їх характеру, однак структурування витрат за функціональним призначенням може потребувати довільного розподілу витрат і професійного судження. Приклад класифікації витрат за функціональним призначенням наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація витрат за функціональним призначенням

Виручка	X
Собівартість продажів	(X)
Валовий прибуток	X
Інші доходи	X
Комерційні витрати	(X)
Управлінські витрати	(X)
Інші витрати	(X)
Прибуток до оподаткування	X

Організації, що класифікують витрати за функціями, зобов'язані розкривати додаткову інформацію про характер витрат, включаючи витрати на амортизацію й оплату праці робітникам.

Вибір формату подання залежить від історичних і галузевих чинників, а також характеру діяльності організації. Обидва формати дають можливість продемонструвати витрати, які прямо чи побічно змінюються за-

лежно від обсягу продажів (або виробництва).

Найбільш прийнятний формат надання обирає керівництво організації. Якщо відомості про характер витрат корисні для прогнозування руху грошових коштів, то при використанні класифікації видатків за функціональним призначенням буде потрібно додаткове розкриття інформації.

Організація зобов'язана подавати звіт про зміни у власному капіталі, відбиваючи в ньому:

- загальний сукупний прибуток за період, окремо вказуючи підсумкові суми, зараховані на власників материнського підприємства і на неконтрольні частки;
- кожний компонент капіталу – вплив ретроспективного застосування або ретроспективного виправлення показників звітності, визнаних відповідно до МСФЗ (IAS) 8; вивірку між балансовою вартістю на початок і кінець періоду, окремо розкриваючи кожну зміну.

Підприємство також має подати суму дивідендів, визнаних як розподіл власникам протягом періоду, або в звіті про зміни капіталу, або в примітках.

Звіт про рух грошових коштів дає змогу оцінити здатність організації генерувати грошові кошти й оцінити її потреби в грошових коштах. Вимоги щодо подання інформації про обіг грошових коштів та розкриття відповідної інформації встановлені МСФЗ (IAS) 7.

Відображення інформації в примітках. Примітки повинні:

- надавати інформацію про основи складання фінансової звітності та про специфіку облікової політики;
- розкривати інформацію, необхідну за МСФЗ, яка не надається безпосередньо у фінансовій звітності;
- надавати додаткову інформацію для правильного розуміння фінансової звітності.

Примітки повинні подаватися впорядковано. Кожна стаття звіту про фінансовий стан, звіту про прибутки та збитки, звіту про зміни капіталу або звіту про обіг грошових коштів повинна бути забезпечена перехресним посиланням на відповідну інформацію в примітках. У примітках слід розкрити облікову політику підприємства, а також навести відомості про:

- розмір дивідендів, оголошених до затвердження фінансової звітності, але не відображених як прибуток звітного періоду, розподілений між власниками капіталу, а також відповідний розмір дивідендів у розрахунку на акцію;
- величину неврахованих кумулятивних дивідендів на привілейовані акції.

Відповідно до положень МСФЗ складання консолідованого бухгалтерського балансу після дати придбання дочірньої компанії материнська компанія повинна завершити виконання консолідаційних проводок і осно-

вної проводки, що замінює статтю активу балансу “інвестиції в дочірню компанію” на статті активів і зобов'язань цієї (дочірньої) компанії. Цей запис також вводить у консолідований баланс нові статті – гудвіл дочірньої компанії та неконтрольні частки. Крім того, зазначені записи формують нерозподілений прибуток групи з відображенням знецінення гудвілу, якщо таке було виявлено.

Припустимо компанія придбала рік тому 80% акцій з правом голосу дочірньої компанії, у звітність якої були внесені необхідні корективи. А саме: на дату придбання визнані в балансі нематеріальні активи (наприклад, торговельна марка, вигідний контракт на будівництво) та умовні зобов'язання (раніше враховані за балансом), відображена переоцінка активів і зобов'язань за справедливою вартістю, проведене відповідне коригування амортизаційних витрат на поточну звітну дату, списані проти нерозподіленого прибутку статті, не відповідають правилам визнання активів. У результаті коригувань на дату придбання капітал дочірньої компанії був представлений такими статтями (тис. грн):

- акціонерний капітал (5000);
- додатковий капітал (резерв переоцінки) (10 000);
- нерозподілений прибуток (5000);
- разом капітал (20 000).

Припустимо, що облікова політика групи передбачає розрахунок величини неконтрольної частки як відповідного відсотка в чистих активах дочірньої компанії, оцінених виходячи зі справедливої вартості її активів і зобов'язань, а також елімінування результатів внутрішньогрупових операцій у формі консолідаційної проводки. Звернемося до ситуацій, які створюють необхідність консолідаційних коригувань або беруться до уваги при розрахунку показників консолідованої звітності.

Ситуація 1.

Виручка за звітний період по внутрішньогруповому продажу дорівнювала 6000 тис. грн, а нереалізований прибуток, відображений у складі вартості товарів дочірньої компанії, – 200 тис. грн. Таким чином, перша консолідаційна проводка, що виключає внутрішньогрупові обороти, торкнеться показників виручки і собівартості в консолідаційній таблиці № 2, наведеній у кінці статті:

- 1) дебет “Виторг” 6 000 000;
- 2) кредит “Собівартість” 6 000 000.

Друга проводка, яка елімінує нереалізований прибуток, вплине на консолідацію як бухгалтерського балансу, так і звіту про прибутки та збитки:

- 1) дебет “Нерозподілений прибуток” 200 000;
- 2) кредит “Товари” 200 000.

Ситуація 2.

У результаті продажу материнською компанією дочірньої основних засобів, вона

отримала прибуток розміром 36 тис. грн, що розглядається як внутрішньогруповий неререалізований прибуток і потребує коригування амортизаційних витрат на 12 тис. грн.

Третя консолідаційна проводка елімінує фінансовий результат продажу основних засобів у звіті про прибутки та збитки, зменшуючи балансову вартість основних засобів і нерозподілений прибуток у бухгалтерському балансі:

- 1) дебет "Нерозподілений прибуток" 36 000;
- 2) кредит "Основні засоби" 36 000.

Четверта проводка виключає надмірну амортизацію (в обох консолідаційних таблицях), зумовлену завищенням вартості, яка амортизується у зв'язку з внутрішньогруповим продажем:

- 1) дебет "Основні засоби" 12 000;
 - 2) кредит "Нерозподілений прибуток" 12 000.
- Ситуація 3.*

У середині року материнська компанія надала дочірній компанії довгострокову позику розміром 1000 тис. грн під 10% річних. У звіті про прибутки та збитки материнської компанії відображений фінансовий дохід розміром 50 тис. грн, а в звіті дочірньої компанії – фінансові витрати розміром 50 тис. грн.

Консолідаційне коригування передбачає виключення внутрішньогрупової заборгованості, внутрішньогрупових доходів і витрат.

Величина внутрішньогрупової заборгованості складається із:

- заборгованості за позику – 1000 тис. грн;
- заборгованості за відсотками – 50 тис. грн;
- усього – 1050 тис. грн.

Таким чином, слід відобразити консолідаційні проводки, що стосуються консолідації балансу і звіту про прибутки та збитки:

- 1) дебет "Позики отримані" 1 000 000;
- 2) кредит "Позики надані" 1 000 000;
- 3) дебет "Відсотки до виплати" 50 000;
- 4) кредит "Відсотки до отримання" 50 000.

Ситуація 4.

Протягом звітного року обидві компанії оголосили про виплату дивідендів: материнська – розміром 20000 тис. грн, дочірня – 10 000 тис. грн. Дивіденди компанії не виплачували, відповідні зобов'язання відображені в бухгалтерських балансах обох компаній.

Оскільки у звітності дочірньої та материнської компаній відображені внутрішньогрупові кредиторська та дебіторська заборгованості, їх слід елімінувати, залишивши зобов'язання з виплати дивідендів перед акціонерами материнської компанії та неконтрольною часткою в дочірній компанії:

- 1) дебет "Дивіденди до виплати" 8 000 000;

- 2) кредит "Дивіденди до отримання" 8 000 000.

Зазначена проводка крім балансу і звіту про прибутки та збитки стосується консолідації звіту про зміну капіталу, де відображається розподіл прибутку у вигляді дивідендів. У консолідованому звіті про зміну капіталу в неконтрольну частку можуть включатися нараховані дивіденди. Якщо дивіденди не включені в неконтрольну частку, то вони відображаються як розподіл прибутку. У звіті про сукупний прибуток неконтрольна частка відбивається без обліку нарахування дивідендів дочірньою компанією, причому вона повинна бути показана двічі – як частка чистого і як частка сукупного прибутку дочірньої компанії. Водночас в бухгалтерському балансі неконтрольна частка відбивається в розділі капіталу як частка в чистих активах дочірньої компанії з урахуванням нарахування дивідендів. Нараховані (невиплачені) дивіденди, що припадають на неконтрольну частку, слід показувати у складі зобов'язань.

Ситуація 5.

За звітний період балансова вартість основних засобів дочірньої компанії була дооцінена на 10 000 тис. грн. Цей приріст капіталу дочірньої компанії у вигляді резерву переоцінки (додаткового капіталу) на звітну дату порівняно зі значенням на дату придбання дочірньої компанії в консолідованій звітності повинен бути розподілений на частку материнської компанії та неконтрольну частку.

Так, резерв переоцінки групи повинен бути збільшений на частку материнської компанії (80%) у прирості резерву з моменту придбання дочірньої компанії (10 000 тис. грн), тобто на 8000 тис. грн.

Ситуація 6.

Для контролю правильності відображення основної консолідаційної проводки необхідно визначити величину нерозподіленого прибутку групи. Оскільки на величину нерозподіленого прибутку групи впливає знецінення гудвілу, припустимо, що перевірка гудвілу дочірньої компанії на знецінення показала, що він знецінився на 20 тис. грн таким чином:

- 1) нерозподілений прибуток материнської компанії – 170 000 тис. грн;

- 2) плюс частка в прирості нерозподіленого прибутку дочірньої компанії $80\% \times (8000 - 5000) = 2400$ тис. грн;

- 3) мінус неререалізований внутрішньогруповий прибуток – 236 тис. грн;

- 4) плюс надмірна амортизація – 12 тис. грн;

- 5) мінус знецінення гудвілу – 20 тис. грн.

Разом – 172 156 тис. грн.

Неконтрольна частка визначається як 20% від вартості чистих активів дочірньої

компанії по балансу на звітну дату, відкоригованого до консолідаційних коригувань:

33 000 тис. грн $\times$ 20% = 6600 тис. грн.

Значення гудвілу на дату придбання можна розрахувати як різницю між ціною придбання контролю над дочірньою компанією і 80% її переоцінених чистих активів на момент придбання:

20 000 – 80% $\times$ 20 000 = 4000 тис. грн.

Таким чином, основна консолідаційна проводка буде такою:

- 1) дебет “Гудвіл” 4 000 000;
- 2) “Акціонерний капітал” 5 000 000;
- 3) “Резерв переоцінки” 20 000 000;
- 4) “Нерозподілений прибуток” 8 000 000;
- 5) кредит “Інвестиції в дочірню компанію” 20 000;
- 6) “Частка в прирості нерозподіленого прибутку” 2 400 000;

7) “Частка в прирості резерву переоцінки” 8 000 000;

8) “Неконтрольна частка” 6 600 000.

Факт знецінення гудвілу буде відображено таким записом у консолідаційних таблицях:

1) дебет “Нерозподілений прибуток” (“Знецінення гудвілу”) 20 000;

2) кредит “Гудвіл” 20 000.

Консолідація звіту про прибутки та збитки передбачає порядкове складання статей усіх доходів і витрат материнської та дочірньої компаній з урахуванням внесених коригувань. Неконтрольна частка в консолідованому звіті про прибутки та збитки визначена як 20% від чистого прибутку дочірньої компанії без обліку нарахування дивідендів (20% $\times$ 13 000 = 2600 тис. грн) і як 20% від сукупного прибутку дочірньої компанії (20% $\times$ 23 000 = 4600 тис. грн) (табл. 3, 4).

Таблиця 3

Консолідований бухгалтерський баланс, тис. грн*

Показники	Баланс материнської компанії	Відкоригований баланс дочірньої компанії	Консолідаційні проводки										Консолідований баланс
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Нематеріальні активи	15 000	4000											19 000
Гудвіл	–									4000	(20)		3980
Основні засоби	180 000	34 000		(36)	12								213 976
Інвестиції в дочірню компанію	20 000									(20 000)			–
Запаси	10 000	20 000	(200)										29 800
Позики надані	1000					(1000)							–
Дивіденди до отримання	8050						(50)	(8000)					–
Дебіторська заборгованість	11 000	3000											14 000
Інші активи	289 950	32 000											321 950
Усього активів	535 000	93 000											602 706
Акціонерний капітал	(30 000)	(5000)								5000			30 000
Додатковий капітал	(23 000)	(20 000)								20 000 (8000)			
Нерозподілені прибутки	(170 000)	(8000)	200	36	(12)					8000 (2400)	20		(172 156)
Неконтрольна частка	–									(6600)			(6600)
Усього капітал	(223 000)	(33 000)											(239 756)
Позики отримані	(12 000)	(8000)				(1000)							(19 000)
Дивіденди до сплати	(21 200)	(10 050)					50	8000					(23 200)
Інші заборгов'язання	(278 800)	(41 950)											(320 750)
Усього заборгов'язань	(312 000)	(60 000)											(362 950)
Усього капітал і заборгов'язання	(535 000)	(93 000)											(602 706)

*Примітка. Без дужок у балансі відображене дебетове сальдо, в проводках – дебетові записи; у дужках – кредитове сальдо і кредитові записи.

Консолідований звіт про сукупний прибуток, тис. грн

Показники	ОСП материнської компанії	ОСП дочірньої компанії	Консолідаційні проводки										Консолідований звіт
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Виручка	150 000	70 000	(6000)										214 000
Собівартість	(100 000)	(50 000)	6000	(200)		12							(144 188)
Валовий прибуток	50 000	20 000											69 812
Адміністративні витрати	(8000)	(2000)											(10 000)
Комерційні витрати	(3000)	(1000)											(4000)
Прибуток від продажів	39 000	17 000											55 812
Фінансові витрати	(1200)	(50)						50					(1200)
Фінансові доходи	50							(50)					–
Дивіденди від дочірньої компанії	8000								(8000)				–
Інші доходи	12 000	4000			(36)								15 964
Інші витрати	(6500)	(4950)											(11 450)
Знецінення гудвілу											(20)		(20)
Прибуток до оподаткування	51 350	16 000											59 106
Податок на прибуток	(10 000)	(3000)											(13 000)
Чистий прибуток	41 350	13 000											46 106
У тому числі: на неконтрольну частку													2600
на частку МК													43 506
Дооцінка основних засобів		10 000											10 000
Усього сукупний прибуток	41 350	23 000											56 106
У тому числі: на неконтрольну частку													4600
на частку МК													51 506

IV. Висновки

Розуміння цілей бухгалтерської звітності – необхідна умова роботи з МСФЗ. Як зазначав голова управління фінансової звітності та корпоративного права Європейської комісії К. ван Хулле, застосування МСФЗ “вимагає глибокого розуміння того, на досягнення яких цілей спрямований стандарт, а не те, як конкретну подію або операцію можна укласти в рамки стандарту для отримання бажаного результату” [1].

Ця фраза передає зміст належного підходу до застосування МСФЗ та спробі їх розуміння. Цілі, які стоять перед бухгалтерським обліком, відповідно до ідеології МСФЗ визначаються тією роллю, яку покликана відігравати бухгалтерська інформація в економічному житті. Таким чином, бухгалтерська інформація повинна стати основою для прийняття економічних (управлінських) рішень особами, які зацікавлені в діяльності компанії, котра звітує.

Ці слова, які формулюють мету звітності, останніми роками стали приписами нормативних документів і увійшли до вступних частин підручників. Але при цьому ця ідея навіть приблизно не реалізується в українській практиці й тому дотепер залишається абсолютно чужою як більшості бухгалтерів, так і

ймовірним користувачам бухгалтерської інформації.

Незважаючи на всі зміни, пов'язані з введенням економіки з тіні, що відбуваються в Україні останніми роками, дані офіційної бухгалтерської звітності більшості вітчизняних підприємств (особливо дрібного і середнього бізнесу) не мають нічого спільного з реальним станом справ. Дані офіційної бухгалтерської звітності приводяться у необхідну відповідність з даними податкової звітності, яка, в свою чергу, складається з метою ухилення від податків.

При цьому реальне фінансове становище підприємств можна побачити тільки з даних так званої “управлінської” звітності, доступної тільки внутрішнім споживачам бухгалтерської інформації. І, якщо говорити відверто, поки ця ситуація не зміниться, абсолютно все одно як будуть вести облік ці підприємства: за МСФЗ, за НП(С)БО або ще якимось, оскільки дані звітності в принципі не будуть відображати реального стану справ. Слід спеціально зазначити, що мова тут йде не про якість нормативних документів, а про ступінь їх виконання на практиці, тобто про виконання (невиконання) приписів нормативних документів укладачами звітності. Отже, основне припущення, яке необхідно ввести,

розмірковуючи над ідеологією МСФЗ, полягає в тому, що зовнішня бухгалтерська звітність підприємства складається і використовується для обґрунтування прийняття різних управлінських рішень. Тому фінансова звітність, укладена на основі МСФЗ, повинна відображати реальний фінансовий стан компанії. При цьому вона покликана задовольнити інформаційні потреби більшості своїх потенційних користувачів.

Список використаної літератури

1. Александер Д. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / Д. Александер, А. Бриттон, Э. Йориссен; [пер. с англ. В.И. Бабкина, Т.В. Седовой]. – М. : Вершина, 2005. – 888 с.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності 1 (IFRS 1) Перше застосування

Міжнародних стандартів фінансової звітності : чинний від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_004.

3. Международные стандарты финансовой отчетности 1 (IAS 1) Представление финансовой отчетности : действительный от 01.01.2009 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bizconsulting.com.ua/?file=about/library/msfo>.
4. Международные стандарты финансовой отчетности 27 (IAS 27) Консолидированная и отдельная финансовая отчетность : действительный от 01.01.1990 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.majorbuh.ru/standart_27.html.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Иванов Н.Н., Бугай И.В. Переход украинских компаний на МСФО согласно МСФО 1

В статье рассмотрен и проанализирован процесс перехода на международные стандарты в соответствии с требованиями МСФО 1 "Первое применение МСФО".

Ключевые слова: стандарт, МСФО, отчетность, активы, капитал, обязательства, доходы, затраты, прибыль, инвесторы.

Ivanov M., Bugay I. Go Ukrainian companies to IFRS under IFRS 1

The article reviews and analyzes the process of transition to IFRS international standards in accordance with standard IFRS 1 "First-time adoption IFRS" which came into force on 01.01.2004 It is mandatory for all companies that prepare financial statements in IFRS for the first time.

Key words: standard, IAS, financial accounting, assets, capital, duties, income, expenses, profit, investor.

УДК 658.669.2/8

М.С. Карпуніна

старший викладач
Класичний приватний університет**ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ
ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ МЕТОДОМ ПОРОШКОВОЇ МЕТАЛУРГІЇ**

У статті досліджено механізм ресурсозбереження при виробництві продукції методом порошкової металургії.

Ключові слова: собівартість, енергозбереження, економія, ферохром, ефективність, аналіз.

I. Вступ

Порошкова металургія, затвердившись як промислова технологія в 1920-х рр., залишається динамічною галуззю, що швидко розвивається. За темпами розвитку (зростання світового обсягу виробництва становить близько 10% на рік) вона випереджає більшість інших видів виробництва металопродукції.

Особливим класом металопродукції є порошкові інструментальні та швидкорізальні сталі, продукція з яких заслужено має високий попит на світовому ринку споживання. Високі темпи зростання таких сталей можуть бути забезпечені лише за умови одночасного збільшення виробництва відповідних їм легувальних матеріалів і поліпшення їх якості, при цьому нарощування обсягу легувальних матеріалів має здійснюватися випереджальними темпами.

Вирішити поставлені завдання можна тільки шляхом розробки й упровадження у виробництво прогресивних технологій отримання легувальних матеріалів з особливими, наперед заданими, споживчими властивостями, що задовольняють значно збільшені вимоги сталеплавильного виробництва. Останнім часом у світі набуло поширення пряме легування сталі хромом з руди [3].

Незважаючи на те, що хром сьогодні є відносно недефіцитним металом, потреба в ньому постійно зростає, тому, враховуючи обсяги споживання хрому в металургії якісних і спеціальних сталей і їх ливарному виробництві, перспективним уявляється напрям використання вітчизняних хромвмісних брикетів за ТУУ 322-297-04-96. Застосування таких брикетів замість стандартного ферохрому дає змогу понизити собівартість виплавки сталі в індукційній печі без погіршення її якості, при цьому зменшується чад хрому, оскільки при температурі розплаву металу в брикетах відбувається інтенсивне утворення карбідів хрому з оксиду і розкладання їх з виділенням хрому при переході в розплав сталі. Слід зазначити, що використання хро-

мвмісних брикетів сприяє поліпшенню якості сталі, яка виплавляється, оскільки вміст шкідливих домішок сірки і фосфору значно нижче, ніж у стандартному ферохромі.

II. Постановка завдання

Мета статті – аналіз, розрахунки й економічна оцінка використання хромвмісних брикетів для легування спеціальних сталей.

III. Результати

Традиційно розрахунок сум економії виконується зіставленням кількостей шихти, оціненої у відповідних цінах до і після упровадження заходу. При цьому сума одержаної економії (перевитрати) може бути розрахована не за рахунок скорочення витрати окремого елемента, що входить до складу матеріалу, а через різне співвідношення матеріалів різної ціни. Тому в цих умовах переважним є розрахунок економії за окремо взятими техніко-економічними показниками.

Згідно з чинною технологією, для виплавки сталі марки Х12МФ-МП рекомендований використовувати як легувальний матеріал на основі хрому [1; 2] низьковуглецевий ферохром марок ФХ010Б – ФХ015Б, а також високовуглецевий ферохром ФХ900Б.

Показники використання ФХ010Б і ФХ015Б:

- фактична витрата ФХ010Б – 18,8 кг/т;
- фактична витрата ФХ015Б – 1,6 кг/т;
- ціна 1 т ФХ010Б, ФХ015Б – 15350,40 грн;
- вміст хрому у ФХ010Б, ФХ015Б – 63–68% мас.

Для зручності розрахунків візьмемо середню величину, що дорівнює 65% мас. Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі марки Х12МФ-МП становить:

$$(18,8 + 1,6) \times 0,65 = 13,26 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів за ТУУ 322-297-04-96 (поліпшеної якості із змінами і доповненнями), ціну яких узято 7770,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

Середнє значення вмісту хрому в 1 т сталі марки Х12МФ-МП становить 11,5–12,5%, тобто в середньому 12% мас, або 120 кг.

Середня маса однієї плавки – 4 т.

Кількість хрому в одній плавці: $4 \times 120 = 480$ кг.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ010Б, ФХ015Б:

- з ферохрому засвоюється хрому $13,26 \times 96\% / 1000 = 1,27\%$, або 0,0127 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $12 - 1,27 = 10,73\%$, або 0,1073 т.

Витрати за елементом "хром" на випуск 1 т сталі розраховуються за формулою:

$$Z' = B_1 \times C_1 + B_2 \times C_2, \quad (1)$$

де Z' – витрати за елементом "хром", грн/т;

B_1, B_2 – відповідно, кількість елементу, що перейшов у сплав з ферохрому і легувальних домішок, т;

C_1, C_2 – вартість ФХ010Б, ФХ015Б і легувальних елементів, грн.

Тоді витрати за елементом "хром" при використанні ФХ010Б і ФХ015Б на випуск 1 т сталі становлять 349,37 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом "хром" розраховані також за формулою (1) і становлять 253,10 грн на випуск 1 т сталі.

Економію за витратами на хром можна розрахувати за формулою:

$$E_1 = Z' - Z, \quad (2)$$

де E_1 – економія за витратами на хром, грн/т.

Економія за витратами на хром при повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети становить 96,27 грн/т.

Тоді економія за елементом "хром" на одній плавці становитиме:

$$96,27 \times 4 = 385,08 \text{ грн.}$$

При річному обсязі виплавки сталі марки Х12МФ-МП 1500 т економія становитиме 144 405 грн.

Показники використання ФХ900Б:

- фактична витрата ФХ900Б – 30,5 кг/т;
- ціна 1 т ФХ900Б – 7995,00 грн;
- вміст хрому у ФХ900Б – 63–68% мас.

Для зручності розрахунків візьмемо середню величину, що дорівнює 65% мас. Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі марки Х12МФ-МП становить:

$$30,5 \text{ кг/т} \times 0,65 = 19,83 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів, ціну яких узято 5638,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ900Б:

- з ФХ 900Б засвоюється хрому $19,83 \times 96\% / 1000 = 1,9\%$, або 0,019 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $12 - 1,9 = 10,1\%$, або 0,101 т.

Тоді витрати за елементом "хром" при використанні ФХ900Б на випуск 1 т сталі становлять 297,25 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом "хром" становлять 252,47 грн на випуск 1 т сталі.

Тоді економія за елементом "хром" на 1 т сталі, що виплавляється, становить 44,78 грн, на одній плавці – 179,12 грн, розмір річної економії – 67170 грн.

При використанні ФХ900Б, ФХ010Б, ФХ015Б питома витрата електроенергії становить 950–1000 кВт·год (на 1 т сталі – приблизно 975 кВт·год). Ціна електроенергії – 0,158 грн/кВт·год.

При використанні хромвмісних брикетів за рахунок швидшого розчинення елементів у розплаві сталі споживання електроенергії знижується в середньому на 5% і становить: $975 \times (1 - 0,05) = 926,25 \text{ кВт·год/т.}$

Економія за статтею "Електроенергія" на 1 т сталі:

$$(975 - 926,25) \times 0,158 = 7,70 \text{ грн.}$$

Тоді на річний обсяг виплавки економія за статтею "Електроенергія" становитиме 11550 грн. Загальна економія визначається як сумарна економія за всіма статтями і становить на 1 т сталі 148,75 грн, а на річний випуск – 223125 грн.

Проведемо оцінювання ефективності використання хромвмісних брикетів при виплавці сталі ПБ-9486 МП. Згідно з чинною технологією, для виплавки сталі марки ПБ-9486 МП рекомендовано використовувати як легувальний матеріал на основі хрому високовуглецевий ферохром ФХ900Б.

Фактична витрата ФХ900Б на виплавку 1 т становить 27,1 кг/т.

Середнє значення вмісту хрому в 1 т цієї марки сталі становить 3,8–4,3%, тобто в середньому – 4% мас, або 40 кг.

Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі марки ПБ-9486 МП становить:

$$27,1 \text{ кг/т} \times 0,65 = 17,62 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів, ціну яких узято 5638,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ900Б:

- з ФХ 900Б засвоюється хрому $17,62 \times 96\% / 1000 = 1,69\%$, або 0,0169 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $4 - 1,69 = 2,31\%$, або 0,0231 т.

Тоді витрати за елементом "хром" при використанні ФХ900Б на випуск 1 т сталі становлять 168,36 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом "хром" становлять 128,53 грн на випуск 1 т сталі.

Тоді економія за елементом "хром" на 1 т сталі, що виплавляється, становить 39,83 грн, на одній плавці – 159,32 грн, розмір річної економії становить 9957,50 грн при середньорічному обсязі виплавки 250 т.

На річний обсяг виплавки економія за статтею "Електроенергія" становитиме 1925 грн. Загальна економія визначається як сумарна економія за всіма статтями і становить на 1 т сталі 47,53 грн, а на річний випуск – 11882,50 грн.

У результаті приведених розрахунків нова собівартість 1 т сталі марки ПБ-9486 МП становить 17653,79 грн.

Проведемо оцінювання ефективності використання хромвмісних брикетів при виплавці сталі ПБ-9516 МП. Згідно з чинною технологією, для виплавки сталі рекомендовано використовувати як легувальний матеріал на основі хрому низьковуглецевий ферохром марки ФХ010Б, а також високовуглецевий ферохром ФХ900Б.

Фактична витрата ФХ010Б на виплавку 1 т сталі становить 11,9 кг/т.

Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі марки ПБ-9516 МП становить:

$$11,9 \times 0,65 = 7,74 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів, ціну яких узятو 7770,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

Середнє значення вмісту хрому в 1 т сталі марки ПБ-9516 МП становить 11,5–12,5%, тобто в середньому 12% мас, або 120 кг.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ010Б:

- з ферохрому засвоюється хрому $7,74 \times 96\% / 1000 = 0,74\%$, або 0,0074 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $12 - 0,74 = 11,26\%$, або 0,1126 т.

Тоді витрати за елементом "хром" при використанні ФХ010Б на випуск 1 т сталі становлять 275,64 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом "хром" становлять 219,54 грн на випуск 1 т сталі.

Економія за витратами на хром при повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети становить 56,10 грн/т.

Тоді економія за елементом "хром" на одній плавці становитиме:

$$56,10 \times 4 = 224,40 \text{ грн.}$$

При річному обсязі виплавки сталі марки ПБ-9516 МП 250 т економія становитиме 14 025 грн.

Фактична витрата ФХ900Б на виплавку 1 т сталі – 28,6 кг/т. Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі становить:

$$28,6 \text{ кг/т} \times 0,65 = 18,59 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів, ціну яких узято 5638,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ900Б:

- з ФХ 900Б засвоюється хрому $18,59 \times 96\% / 1000 = 1,78\%$, або 0,0178 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $12 - 1,78 = 10,22\%$, або 0,1022 т.

Тоді витрати за елементом "хром" при використанні ФХ900Б на випуск 1 т сталі становлять 289,39 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом "хром" становлять 247,44 грн на випуск 1 т сталі.

Тоді економія за елементом "хром" на 1 т сталі, що виплавляється, становить 41,95 грн, на одній плавці – 167,80 грн, розмір річної економії – 10487,50 грн.

На річний обсяг виплавки економія за статтею "Електроенергія" становитиме 1925 грн. Загальна економія визначається як сумарна економія за всіма статтями і становить на 1 т сталі 105,75 грн, а на річний випуск – 26437,50 грн.

У результаті приведених розрахунків нова собівартість 1 т сталі марки ПБ-9516 МП становить 2410,61 грн.

Проведемо оцінювання ефективності використання хромвмісних брикетів при виплавці сталі ПБ-9656 МП. Згідно з чинною технологією, для виплавки сталі марки ПБ-9656 МП рекомендовано використовувати як легувальний матеріал на основі хрому високовуглецевий ферохром ФХ900Б.

Фактична витрата ФХ900Б – 6,0 кг/т.

Середнє значення вмісту хрому в 1 т цієї марки сталі – 3,8–4,3%, тобто в середньому 4% мас, або 40 кг.

Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі марки ПБ-9486 МП становить:

$$6,0 \text{ кг/т} \times 0,65 = 3,9 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів, ціну яких узято 5638,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ900Б:

- з ФХ 900Б засвоюється хрому $3,9 \times 96\% / 1000 = 0,37\%$, або 0,0037 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $4 - 0,37 = 3,63\%$, або 0,0363 т.

Тоді витрати за елементом "хром" при використанні ФХ900Б на випуск 1 т сталі становлять 81,82 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом "хром" становлять 73,10 грн на випуск 1 т сталі.

Тоді економія за елементом "хром" на 1 т сталі, що виплавляється, становить 8,72 грн, на одній плавці – 34,88 грн, розмір річної

економії – 2180 грн при середньорічному обсязі виплавки 250 т.

На річний обсяг виплавки економія за статтею “Електроенергія” становитиме 1925 грн. Загальна економія визначається як сумарна економія і становить на 1 т сталі 16,42 грн, а на річний випуск – 4105 грн.

У результаті наведених розрахунків нова собівартість 1 т сталі марки ПБ-9656 МП становить 13640,04 грн.

Проведемо оцінювання ефективності використання хромвмісних брикетів при виплавці сталі ПБ Р12К5Ф5 МП. Згідно з чинною технологією, для виплавки сталі марки ПБ Р12К5Ф5 МП рекомендовано використовувати як легувальний матеріал на основі хрому високовуглецевий ферохром ФХ900Б.

Фактична витрата ФХ900Б на виплавку 1 т становить 37,5 кг/т.

Середнє значення вмісту хрому в 1 т цієї марки сталі – 3,8–4,3%, тобто в середньому 4% мас, або 40 кг.

Тоді фактична витрата чистого хрому на 1 т сталі марки ПБ Р12К5Ф5 МП становить:

$$37,5 \text{ кг/т} \times 0,65 = 24,38 \text{ кг/т.}$$

При застосуванні хромвмісних брикетів, ціну яких узято 5638,18 грн за 1 т, розрахунок буде таким.

При виплавці сталі з використанням ферохрому ФХ900Б:

- з ФХ900Б засвоюється хрому $24,38 \times 96\% / 1000 = 2,34\%$, або 0,0234 т;
- з легованих компонентів шихти на плавку, вартість яких 1439,10 грн/т, вноситься: $4 - 2,34 = 1,66\%$, або 0,0166 т.

Тоді витрати за елементом “хром” при використанні ФХ900Б на випуск 1 т сталі становлять 210,97 грн.

При повній заміні ферохрому на хромвмісні брикети витрати за елементом “хром” становлять 155,82 грн на випуск 1 т сталі.

Тоді економія за елементом “хром” на 1 т сталі, що виплавляється, становить 55,15 грн, на одній плавці – 220,60 грн, розмір річної економії – 13787,50 грн при середньорічному обсязі виплавки 250 т.

На річний обсяг виплавки економія за статтею “Електроенергія” становитиме 1925 грн. Загальна економія визначається як сумарна економія за всіма статтями і становить на 1 т сталі 62,85 грн, а на річний випуск – 15712,50 грн.

У результаті приведених розрахунків нова собівартість 1 т сталі марки ПБ Р12К5Ф5 МП становить 16503,85 грн.

Результати розрахунків відобразимо у вигляді графіків (рис. 1–2).

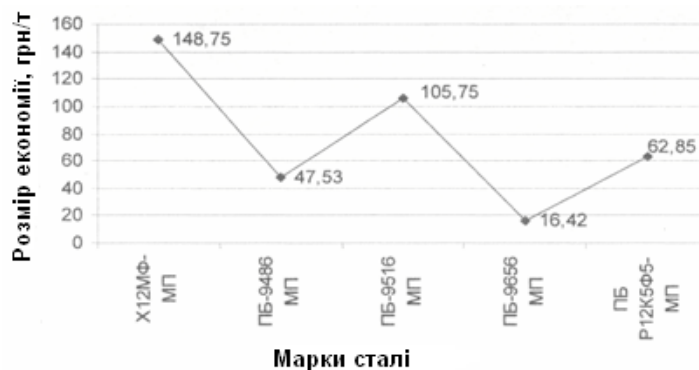


Рис. 1. Сума економії на 1 т сталі, що виплавляється

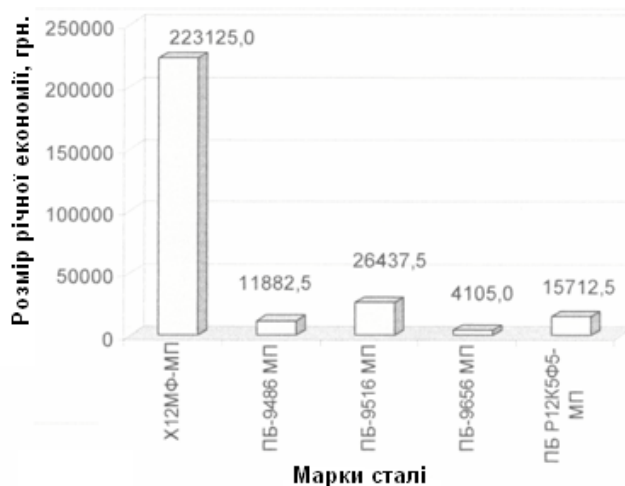


Рис. 2. Сума економії за всіма статтями на річний випуск

Отже, можна зробити такі висновки. Уперше методом порошкової металургії освоєно виробництво нового легувального матеріалу на основі хрому – хромвмісних брикетів за ТУУ 322-297-04-96.

Технологія виробництва і якість хромвмісних брикетів доведені до рівня, який дає змогу використовувати їх замість стандартного високо- і низьковуглецевого ферохрому при виплавці інструментальних сталей без технологічних ускладнень. При виплавці таких марок сталі, як Х12МФ-МП, ПБ-9486 МП, ПБ-9516 МП, ПБ-9656 МП і ПБ Р12К5Ф5-МП, з використанням хромвмісних брикетів замість стандартного високо- і низьковуглецевого ферохрому поліпшуються техніко-економічні показники сталеплавильного переліку. Так, економія за витратами на хром становила 141,05; 39,83; 98,05; 8,72 і 55,15 грн на 1 т сталі, відповідно. Використання хромвмісних брикетів також забезпечить економію за статтею “Електроенергія” в розмірі 7,70 грн на 1 т сталі, що виплавляється. Сумарна річна економія становитиме 223125,0; 11882,5; 26437,5; 4105,0 і 15712,5 грн, відповідно.

IV. Висновки

Аналіз собівартості продукції, що випускається, показав, що фактична собівартість 1 т сталі марок Х12МФ-МП, ПБ-9516 МП нижче від запланованої на 1013,13 і 1121,59 грн, відповідно. Фактична собівартість 1 т сталі марок ПБ-9486 МП, ПБ-9656 МП і ПБ Р12К5Ф5-МП вище від запланованої вели-

чини на 1414,12, 2311,60 і 2865,96 грн, відповідно.

У результаті заміни високо- і низьковуглецевого ферохрому хромвмісними брикетами забезпечується істотне зниження собівартості сталі, що виплавляється. При виплавці таких марок сталі, як Х12МФ-МП, ПБ-9486 МП, ПБ-9516 МП, ПБ-9656 МП і ПБ Р12К5Ф5-МП економія за витратами на хром становила 141,05; 39,83; 98,05; 8,72 і 55,15 грн на 1 т сталі, відповідно. Використання хромвмісних брикетів, також забезпечить економію за статтею “Електроенергія” у розмірі 7,70 грн на 1 т сталі, що виплавляється. Сумарна річна економія становитиме 223125,0; 11882,5; 26437,5; 4105,0 і 15712,5 грн, відповідно.

Список використаної літератури

1. Григорьев С.М. Экономическая эффективность применения хромсодержащих брикетов в сталеплавильном производстве специальных сталей / С.М. Григорьев, М.С. Карпунина // Экономика: проблемы теории и практики. – 2001. – Вып. 77. – С. 154–157.
2. ТУУ 322-297-04-96. Брикет хромсодержащий. Технические условия. Введ. впервые с 01.04.1996 г. – 5 с.
3. Григорьев С.М. Разработка ресурсосберегающей технологии получения хромсодержащих брикетов для легирования стали / С.М. Григорьев, М.С. Карпунина, А. Москаленко // Сталь. – 1999. – № 9. – С. 32–35.

Стаття надійшла до редакції 03.05.2012 р.

Карпунина М.С. Исследование механизма ресурсосбережения при производстве продукции методом порошковой металлургии

В статье исследован механизм ресурсосбережения при производстве продукции методом порошковой металлургии.

Ключевые слова: себестоимость, энергосбережение, экономия, феррохром, эффективность, анализ.

Karpunina M. Innovative development and a efficiency resources and energy in special steel metallurgisis.

The analysis of technical – economic index of chromium-contained brickets use when producing special steel is carried out.

Key words: cost, energy savings, ferrochrome, efficiency, anlysis.

УДК 338.534

В.Л. Коріньєвдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**І.І. Корман**аспірант
ДВНЗ "Київський національний університет імені Вадима Гетьмана"

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА РИНКУ РИБИ ТА МОРЕПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто ситуацію на українському ринку риби та морепродуктів, висвітлено підходи до встановлення ціни залежно від якості продукції та каналів збуту.

Ключові слова: ринок риби та морепродуктів, ціна, цінова стратегія "ціна-якість", канали збуту.

I. Вступ

Ціна є надзвичайно гнучким і оперативним інструментом, що відрізняється швидким впливом на ринок. Установлюючи принципи, правила, критерії, відповідно до яких відбувається формування ціни на продукцію, підприємство орієнтується, по-перше, на необхідність визначення такого рівня ціни, за якого можливе одержання запланованого прибутку; по-друге, на встановлення такої ціни, за якої справляється позитивний вплив на споживачів і процес реалізації продукції на ринку. Крім того, ціна є зручним інструментом конкурентного позиціонування, даючи споживачам змогу легше орієнтуватися в різноманітті ринкових пропозицій.

Важливість теоретичних і практичних аспектів маркетингового підходу до встановлення ціни для більшості суб'єктів ринкової економіки зумовлює постійний інтерес до цієї сфери з боку як іноземних, так і вітчизняних дослідників. Проблему стратегії і тактики ціноутворення розглянуто у працях таких учених: Л.В. Балабанової [1], М.І. Бєлєвцева [2], С.С. Гаркавенка [3], В.В. Герасименко [4], Н.П. Гончарова [5], А.О. Длігача [6], С.І. Дугіної [7], І.В. Ліпсіца [8], І.Р. Лошенко [9], Е.М. Пуніна [10], А.О. Старостіної [5] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати вітчизняний ринок риби та морепродуктів і визначити основні підходи до формування ціни на ці продукти.

III. Результати

Підприємства, що займаються переробкою риби та морепродуктів, умовно можна поділити на три групи. Перша група – вітчизняні і зарубіжні підприємства, що займаються виготовленням продукції з риби та морепродуктів. Ціна на продукцію серед таких виробників тримається приблизно на

одному рівні. Нижчу ціну можуть встановлювати ті виробники, які виготовляють продукцію з порушенням технології – не докладають рибу в банки, заміняють соняшкову олію на більш дешеву рослинну олію. Реалізується така продукція через оптових посередників, власні торговельні точки або через роздрібні магазини. Продавати продукцію через великі торговельні мережі таким виробникам не вигідно, оскільки торговельна надбавка, яку встановлюють торговельні мережі, робить продукцію неконкурентною за ціною.

Друга група виробників – це торговельні мережі, що випускають продукцію під своєю торговою маркою. Часто така продукція виготовлена на спеціалізованих виробничих потужностях, має досить непогану якість і нижчу ціну, ніж в інших виробників, за рахунок відсутності торговельної надбавки.

Третя група – це цехи, що займаються підпільним виготовленням рибної продукції без дозволу і без дотримання технічних умов. Переважно це солена і копчена риба, рибні пресерви. Вони не сплачують податки, використовують сировину неналежної якості, часто без дотримання технології виробництва, і тому їх продукція дешева. Але і якість цієї продукції низька. Такі виробники створюють негативне ставлення споживачів до рибної продукції, яке підкріплюється серією передач на телебаченні, що розповідають про шкідливість таких продуктів.

Ринкова практика зарубіжних виробників сформувала типову цінову стратегію щодо співвідношення показників "ціна-якість" товару (табл. 1).

Виробники першої групи при встановленні цін на свою продукцію найчастіше використовують 1, 2, 4-ту стратегії, але можуть також використовувати 3, 5 і 7-му стратегії. Виробники другої групи схильються до 3, 5, 6, 8-ї стратегій. Третя група виробників орієнтується на 6, 8 і 9-ту стратегії.

Таблиця 1

Матриця цінових стратегій залежно від співвідношення “ціна-якість”

		Ціна		
		Висока	Середня	Низька
Якість	Висока	1. СТРАТЕГІЯ ПРЕМІАЛЬНИХ НАЦІНОК – характеризується пропозицією товарів високої якості за високою ціною	2. СТРАТЕГІЯ ГЛИБОКОГО ПРОНИКНЕННЯ – характеризується пропозицією товарів високої якості за середньою ціною	3. СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕНОЇ ЦІННИСНОЇ ЗНАЧУЩОСТІ – характеризується пропозицією товарів високої якості за низькою ціною
	Середня	4. СТРАТЕГІЯ ЗАВИЩЕНОЇ ЦІНИ – характеризується пропозицією товарів середньої якості за високою ціною	5. СТРАТЕГІЯ СЕРЕДНЬОГО РІВНЯ ЦІН – характеризується пропозицією товарів середньої якості за середньою ціною	6. СТРАТЕГІЯ ДОБРОЯКІСНОСТІ – характеризується пропозицією товарів середньої якості за низькою ціною
	Низька	7. СТРАТЕГІЯ ПОГРАБУВАННЯ – характеризується пропозицією товарів низької якості за високою ціною	8. СТРАТЕГІЯ ПОКАЗНОГО БЛИСКУ – характеризується пропозицією товарів низької якості за середньою ціною	9. СТРАТЕГІЯ НИЗЬКОЇ ЦІННИСНОЇ ЗНАЧУЩОСТІ – характеризується пропозицією товарів низької якості за низькою ціною

Джерело: побудовано автором на основі [11].

У рибній галузі України функціонують 153 підприємства різної форми власності, що здійснюють консервне та пресервне виробництво з риби та морепродуктів. Загальний асортимент їх виробів становить близько 3000 найменувань. Сімдесят п'ять відсотків українського ринку риби і морепродуктів належить таким компаніям: СП “Українська Східна Рибна Компанія”, “Скандинавія-Фіш”, “Міжнародна група морепродуктів”, “Кліон Груп”, “Рікон”.

СП “Українська Східна Рибна Компанія” (Харківська обл., м. Куп'янськ), відома з 1996 р. Сьогодні це група компаній, які забезпечують повний цикл: від відбору першокласної сировини по всьому світу, імпорту риби та морепродуктів до логістики, виробництва та реалізації готової продукції. Підприємство має великий рибопереробний завод потужністю більше ніж 12 000 т на рік, випускає понад 150 найменувань продукції під торговими марками “Norven”, “U. F. C”, “Охотская”, “Русский Посол”.

“Скандинавія-Фіш” (м. Київ) заснована в 1997 р. і є одним із лідерів на ринку України з імпорту і оптового продажу свіжомороженої риби та морепродуктів. Основне постачання продукції виконується кораблями в порт Бердянськ, контейнерами в порт Одеса, залізничними рефрижераторними секціями і великовантажними траками з Клайпеди в м. Київ. Компанія “Скандинавія-Фіш” має в розпорядженні два власні логістичні холодильні центри – в м. Києві (“Арктика”) і в м. Бердянську (“Грін Лайн”) загальною місткістю 38 000 т.

Компанія “Міжнародна група морепродуктів” (м. Київ) була створена в Україні в 1999 р. як невелика торговельна фірма. У

2008 р. компанія завершила будівництво найбільшого в Україні підприємства з переробки риби та морепродуктів, площа якого становить 4500 м². Виробничі потужності заводу дають змогу переробляти та виробляти більше ніж 100 тис. т рибопродукції на рік. У виробничому асортименті заводу охолоджена та заморожена (шокова заморозка) риба/морепродукти; ікра; риба солоня та холодного копчення; заморожені рибні страви з гарніром; а також інноваційний продукт – охолоджена патрана розділена риба (філе, балик, стейк, шашлички) та морепродукти в захисній MAP-упаковці. Продукція випускається під власними торговими марками (ТМ “Флагман”, ТМ “Гурман-меню”, Nabeer, ТМ “Флотилія”), а також на замовлення – під торговими марками клієнтів.

Компанія “Кліон Груп” (м. Запоріжжя) була заснована у 2005 р. Сьогодні до цієї компанії входять: ТОВ “Кліон” – спеціалізується на імпорті та торгівлі рибою і морепродуктами; ТОВ “Ларан-07” – займається переробкою риби і морепродуктів, а також утриманням інфраструктури компанії. Компанія “Кліон Груп” є власником одного з найбільших виробничо-переробних комплексів у м. Запоріжжі, який почав роботу після реконструкції в серпні 2009 р. Завод оснащений якісним сучасним обладнанням від провідних світових постачальників. Виробництво модернізоване з урахуванням останніх тенденцій, введені в експлуатацію високотехнологічні лінії, що дають змогу використовувати різні технології переробки продукції. Асортимент, що випускається, на сьогодні налічує близько 150 найменувань продукції високої якості, яка відповідає високим вимогам споживачів (ТМ “Veladis”).

Утворена у 1999 р., на сьогодні торговельна компанія “Рікон” (м. Київ) займається доставкою мороженої риби й морепродуктів безпосередньо від виробників з Норвегії, Голландії, Ісландії, країн Балтії, Росії, Іспанії, Південної Америки та інших країн. Це сотні тон свіжомороженої риби, філе рибного, морепродуктів і рибних делікатесів, усього понад 300 найменувань. Досить плідно ТОВ “Компанія “Рікон” працює з українськими виробниками риби й м'ясних продуктів. Підприємство пропонує споживачам рибний асортимент Чорного й Азовського морів, в'ялену дніпровську рибу.

У першій десятці виробників продукції з риби та морепродуктів знаходиться МПП “Агропромресурси”, що було створено в 1996 р. в м. Умані. Випуском рибної продукції підприємство займається з 1999 р. У 2005 р. підприємство побудувало своє виробництво для переробки риби на 1500 м². У 2006 р. було побудовано холодильний комплекс на 1100 м³ для приймання сировини, зберігання і відвантаження готової продукції. З цього часу підприємство почало виходити на ринки найближчих регіонів. З 2007 р. підприємство реалізує свою продукцію під торговою маркою “Риба'К”.

Підприємство постійно розвиває й удосконалює асортимент рибної продукції. На сьогодні він становить близько 200 видів: пресервна група, риба солена, в'ялена, холодного і гарячого копчення; салати з морської капусти, рибна нарізка, пивна група, а також риба у вакуумній упаковці, рибна ікра та масла. Підприємство має акредитовану лабораторію, а його продукція має сертифікат відповідності. У 2009 р. були побудовані додаткові виробничі, побутові і торговельні площі більше ніж 5000 м², проведена реорганізація виробничих цехів і технологічних процесів. На сьогодні продукція підприємства представлена в Черкаській, Вінницькій,

Київській, Кіровоградській, Миколаївській, Одеській, Херсонській областях.

Як правило, підприємства-виробники продукції з риби та морепродуктів спеціалізуються на окремих видах продукції. Найширший асортимент продукції серед досліджуваних виробників представлено торговими марками “Риба'К” (МПП “Агропромресурси”, м. Умань) та “Фуршет” (ПАТ “Фуршет”). Мережа супермаркетів “Велика кишеня” пропонує продукцію торгових марок “Хіт продукт” (пресерви і морожені морепродукти) і “№ 1” (морожені морепродукти). “Міжнародна група морепродуктів” під своєю торговою маркою випускає морожену рибу, а під торговою маркою “Флагман” – морожену рибу і пресерви. ТОВ “Аляска” представлене торговими марками “Аляска” (морожена риба) і “Самий смак” (пресерви та риба солена). Під торговою маркою “Русалонька” свою продукцію пропонує ПП “Сильвер Фут” (м. Золотоноша) – пресерви і морська капуста. ТОВ “Аквафрост” (м. Одеса) спеціалізується на випуску креветок і крабових паличок під торговою маркою “Водний мир”. Морожену рибу під своєю маркою пропонує до реалізації ТОВ “Липова долина”. ТОВ “Шельф” (м. Київ) займається виробництвом соленої риби. Виробництвом консервів займаються компанія “Інтеррибфлот” (ТМ “Аквамарин”, м. Севастополь), Рибоконсервний завод “Екватор” (ТМ “Екватор”, м. Харків), ТОВ “Південна Мануфактура “Пролив” (ТМ “Пролив”, м. Керч). Також до переліку досліджуваних об'єктів було включено консерви під ТМ “Морські” виробництва корпорації “S.I.TRADE” (м. Дніпропетровськ).

Порівняння цін різних виробників продукції подано в табл. 2. Найменшу ціну на кожен вид продукції прирівняно до 100%. Відповідно до неї розраховано відсоткове значення цін конкурентів.

Таблиця 2

Порівняння цін на рибу та морепродукти за торговельними марками в умовах 2010 р., %

Вид продукції	Торгова марка															
	Риба'К	Фуршет	Хіт продукт	№ 1	флагман	Самий смак	Русалонька	Водний мир	Аляска	Липова долина	Міжнародна група морепродуктів	Аквамарин	Екватор	Морські	Пролив	Шельф
Пресерви	100	118	110	–	123	119	121	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Морожені морепрод.	154	113	150	100	–	–	–	190	–	–	–	–	–	–	–	–
Риба морозена	100	–	–	–	117	–	–	–	126	112	120	–	–	–	–	–
Консерви	–	100	–	–	–	–	–	–	–	–	–	141	120	121	149	–
Риба со-лена	107	100	–	–	–	136	–	–	–	–	–	–	–	–	–	110
Морська капуста	100	112	–	–	–	–	190	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Як видно з табл. 2, продукція ТМ “Риба'К”, зокрема пресерви, морозена риба та морсь-

ка капуста, є найдешевшими серед конкурентів. Дещо вищі ціни на ці продукти у вироб-

ників, які випускають свою продукцію безпосередньо для мережі супермаркетів (ТМ “№ 1”, “Велика кишеня”, ТМ “Фуршет”). У таких виробників морожені морепродукти (крабові палички і креветки), консерви та солена риба найдешевші. Серед інших виробників ціна на пресерви коливається в межах 119–123% від ціни ТМ “РибаК”.

Ціна на морожені морепродукти ТМ “Риба’К” і “Хіт продукт” майже на одному рівні. Значно вища ціна на продукцію ТМ “Водний мир” – 190% від мінімальної ціни на морожені морепродукти. Ціна на морожену рибу коливається в межах 112% (ТМ “Липова долина”) – 126% (ТМ “Аляска”). Ціна на морожену рибу “Міжнародної групи морепродуктів” середня – 117–120% (ТМ “Флагман” і “МГМ”). Ціна на консерви ТМ “Екватор” і “Морські” майже на одному рівні – 120–121%. ТМ “Аквамарин” і ТМ “Пролив” – дещо дорожчі – 141 і 149%, відповідно. Риба солена найдешевша ТМ “Фуршет”, дещо дорожча – ТМ “Риба’К” і “Шельф” (107 і 110%). Найдорожча – ТМ “Самий смак” – ціна вища на 36% порівняно з мінімальною ціною на цей вид продукції. Виробників морської капусти небагато. Найнижча ціна у ТМ “Риба’К”, морська капуста ТМ “Фуршет” дорожча на 12% і майже удвічі дорожча – ТМ “Русалонька”. Отже, виробники продукції в кожній групі конкурентів намагаються три-

мати ціни на свою продукцію на рівні цін конкурентів.

МГП “Агропромресурси” для своєї продукції обрало такі цінові стратегії: для пресервів, мороженої риби та морської капусти – стратегію підвищеної ціннісної значущості, для риби соленої та мороженої – стратегію глибокого проникнення.

Ціна – прогностований показник, який визначається на перспективу, відповідно до мети діяльності підприємства і корегується зі зміною ситуації на ринку. Більшість сучасних підприємств, що займаються переробкою і реалізацією риби та морепродуктів, при встановленні ціни на свою продукцію орієнтуються, насамперед, на витрати виробництва і ціни конкурентів.

Основна мета діяльності МПП "Агро-промресурси" на цьому етапі – утриматися на існуючих ринках і розширити їх за рахунок ринків прилеглих областей. Для досягнення цієї мети підприємство використовує політику диференційованих цін.

Частина продукції підприємства (близько 5%) реалізується через власний магазин, у якому передбачена реалізація за оптовими і роздрібними цінами залежно від обсягів реалізації. Ціна на товар для оптових покупців встановлюється відповідно до витрат. Різниця між роздрібною та оптовою ціною становить близько 20% (див. рис.).

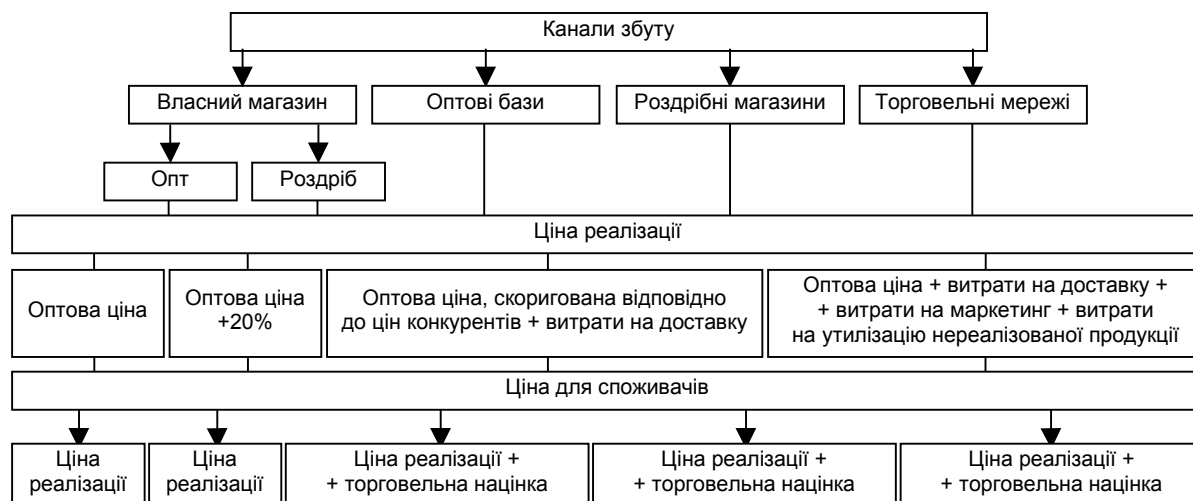


Рис. Встановлення ціни на продукцію МПП “Агропромресурси” відповідно до каналів збуту

Більша частина продукції підприємства (65%) постачається в невеликі магазини роздрібної торгівлі Черкаської, Вінницької, Київської, Кіровоградської, Миколаївської, Одеської та Херсонської областей. Ціна на цю продукцію встановлюється на основі оптової ціни, збільшеної на витрати на доставку, і коригується відповідно до рівня цін конкурентів, що випускають продукцію відповідної якості. Якість продукції ТМ «Риба'К» дає змогу утримувати ціни на свою продукцію на досить високому рівні навіть у таких

“рибних” областях, як Одеська і Херсонська. А широкий асортимент продукції з різних сортів риби, від столових до дорогих, дає можливість задовольняти потреби споживачів з різним рівнем доходів. Відсутність оптових посередників робить ціни на продукцію підприємства конкурентними.

Близько 25% продукції реалізується оптовим покупцям. Ними є оптові бази м. Одеси, Кіровограда, Черкас. Ціна такої продукції встановлюється на рівні оптових цін, збільшених на витрати на доставку. До спожива-

ча така продукція доходить за вищими цінами, ніж у попередніх випадках, оскільки містить націнку посередників.

Для розширення ринків збуту було укладено договори на реалізацію продукції ТМ "Риба'К" через великі торговельні мережі. Але така співпраця виявилася не вигідною для підприємства. Наявність значної кількості виробників ставить їх у невідповідні умови при співпраці з великими торговельними мережами. По-перше, через значні торговельні надбавки продукція незалежних виробників є неконкурентоспроможною за ціною, порівняно з продукцією під власними торговельними марками мережі. По-друге, підприємство-виробник повинно взяти на себе витрати з доставки продукції до місця продажу і витрати на маркетинг. Продукція, термін якої вже закінчився, за умовами договору, повертається виробнику і має бути утилізована коштом останнього, що також збільшує витрати виробника і робить співпрацю з торговельними мережами економічно невідповідною.

Отже, для підприємств, що займаються випуском продукції з риби та морепродуктів, потрібно обирати для реалізації такі канали збуту, які дають змогу підтримувати конкурентоспроможність продукції за ціною, а це, насамперед, власні торговельні мережі й роздрібні магазини.

IV. Висновки

За умов сучасного швидкозмінного ринкового середовища та нестабільного розвитку вітчизняної економіки конкурентна боротьба за споживача на внутрішньому ринку стає дедалі жорсткішою. Ураховуючи, що ціна є головною зброєю у конкурентній боротьбі за досягнення і збереження частки ринку підприємства, можна зробити такі висновки. Урахування співвідношення "ціна-якість" при встановленні ціни на продукцію підприємства дає можливість обрати таку цінову стратегію, яка зробить діяльність підприємства максимально ефективною. Водночас важливо враховувати зміну ціни для споживачів при виборі каналів збуту для того, щоб утримати на ринку зайняті позиції.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М.І. Туган-Барановського, 2004. – 156 с.
2. Белєвцев М.І. Маркетингова цінова політика / [М.І. Белєвцев, І.В. Петренко, І.В. Прозорова]. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 332 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – [5-те вид.]. – К.: Лібра, 2007. – 720 с.
4. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании: учебник / В.В. Герасименко. – М.: Эксмо, 2006. – 688 с. – (Полный курс MBA).
5. Старостіна А.О. Маркетинг / [А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної]. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
6. Длігач А.О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: навч. посіб. / А.О. Длігач. – К.: Професіонал, 2006. – 304 с.
7. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. / С.І. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 392 с.
8. Липсиц І.В. Ценообразование / І.В. Липсиц. – [3-е изд.]. – М.: Экономистъ, 2005. – 447 с.
9. Лошенко І.Р. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. / І.Р. Лошенко, А.М. Гуменюк, Ю.Б. Чаплінський. – К.: Дакор, 2008. – 184 с.
10. Пунин Е.М. Маркетинг, менеджмент, ценообразование на предприятии / Е.М. Пунин. – М.: Международные отношения, 2007. – 661 с.
11. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/18541109/marketing/marketingova_strategya_tsinoutvorennya.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2012 р.

Коринев В.Л., Корман И.И. Основные подходы к формированию цены на рынке рыбы и морепродуктов Украины

В статье рассмотрена ситуация на украинском рынке рыбы и морепродуктов, отражены подходы к установлению цены в зависимости от качества продукции и каналов сбыта.

Ключевые слова: рынок рыбы и морепродуктов, цена, ценовая стратегия "цена-качество", каналы сбыта.

Korinyev V., Korman I. The main approaches to the formation of market prices of fish and seafood in Ukraine

In the article a situation is considered at the Ukrainian market of fish and marine foods, going is reflected near establishment of price depending on quality of products and channels of sale.

Key words: market fish and marine foods, price, price strategy "price-quality", channels of sale.

УДК 338.32.053.4

С.А. Король

аспірант
Класичний приватний університет**АНАЛІЗ СТАНУ, ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ
ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті проведено аналіз стану, динаміки і структури виробничих фондів ВАТ "Мотор Січ". Виявлено, як змінилися елементи оборотних коштів за 2008–2010 рр., а також коефіцієнти оновлення й вибуття основних фондів. Встановлено, що підприємство має досить непогані показники фінансово-господарської діяльності і тенденцію до зростання та розширення.

Ключові слова: аналіз, динаміка, структура, оборотні кошти, основні фонди, матрична модель.

I. Вступ

Структура майна дає загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елементу в активах та співвідношення позичених і власних коштів підприємства в пасивах. У структурі вартості майна відображується специфіка діяльності кожного підприємства. Слід пам'ятати, що не можна порівнювати структуру підприємств різних галузей господарства. Проте аналіз її динаміки упродовж певного періоду на конкретному підприємстві необхідний.

Кожне підприємство, враховуючи характер основних господарських операцій та особливості діяльності, вирішує питання про доцільність поділу активів на оборотні й необоротні. Однак, відповідно до П(С)БО 2 "Баланс", цей поділ є обов'язковим.

Від того, яким майном володіє підприємство, значною мірою залежить фінансове становище підприємства і його стійкість, у які активи вкладено капітал і який дохід вони йому дають. Відомості про розміщення капіталу, наявні в розпорядженні підприємства, містяться в активі балансу. За цими даними можна встановити, які зміни виникли в активах підприємства, яку частину становить нерухомість підприємства, а яку – оборотні кошти, в тому числі у сфері виробництва та сфері обігу.

Детального оцінювання за даними бухгалтерської звітності потребує така важлива структурна складова виробничого потенціалу, як основні засоби. Саме на основі цієї структурної складової майна здійснюють розрахунок і аналіз основних показників оцінки майнового стану підприємства [1–4].

II. Постановка завдання

Мета статті – провести аналіз стану, динаміки і структури виробничих фондів і дати пропозиції щодо їх покращення.

III. Результати

Відомості про напрями вкладення капіталу в конкретне майно та матеріальні ціннос-

ті містяться в активі балансу. До таких загальних показників оцінки зараховують:

- загальну вартість майна на початок 2008 р. становила 2 924 979 тис. грн, на кінець 2008 р. – 3 539 243 тис. грн, на кінець 2009 р. – 4 210 663 тис. грн, на кінець 2010 р. – 6 153 764 тис. грн, тобто зросла на 614 264, 671 420, 1 943 101 тис. грн, відповідно, темп зростання – 121, 119, 146%, відповідно, зазначене може свідчити про розширення господарського обороту підприємства (табл. 1);
- вартість необоротних активів (імобілізованих активів) за звітний період 2008 р. змінилась з 1 167 575 тис. грн до 1 240 674 тис. грн, на кінець 2009 р. становила 138 028 тис. грн, на кінець 2010 р. – 1 896 693 тис. грн, тобто зросла на 72 899, 157 354, 498 665 тис. грн, темп зростання – 106, 113, 134%, відповідно;
- вартість оборотних (мобільних активів) за звітний період 2008 р. змінилась з 1 756 037 тис. грн до 2 296 421 тис. грн, на кінець 2009 р. становила 2 811 190 тис. грн, на кінець 2010 р. – 4 253 467 тис. грн, тобто зросла на 2 120 384, 514 769, 1 442 277 тис. грн, темп зростання – 131, 122, 151%, відповідно, це свідчить про розширення виробництва.

Ці показники не можуть дати чіткої картини майна підприємства, тому виконаємо горизонтальний та вертикальний аналіз за окремими елементами оборотних активів, тобто дослідимо структуру оборотних активів балансу, аналізуючи напрями змін балансових статей:

- виробничі запаси зросли протягом 2008 р. на 2647 тис. грн, 2009 р. – на 106 369 тис. грн, 2010 р. – на 187 140 тис. грн, темп зростання – 101, 141, 151%, відповідно. Також зростає їх частка в структурі активів і становить 7,3, 8,7, 9%, що є позитивною тенденцією;

- готова продукція – слід звернути особливу увагу на зміни за цією статтею. Протягом 2008 р. зменшення вартості на 8509 тис. грн; протягом 2009 та 2010 р. спостерігаємо збільшення вартості на 7706 тис. грн та 39 236 тис. грн, темп зростання – 109 та 141%, це негативна тенденція, тому що продукція підприємства не реалізується вчасно, а зберігається на складі;
- товари на кінець 2008 р. становили 3661 тис. грн, на кінець 2009 р. – 4298 тис. грн, на кінець 2010 р. – 5542 тис. грн, у структурі протягом усього періоду займали 0,1%;
- дебіторська заборгованість за товари та послуги на початок 2008 р. становила 116 217 тис. грн, на кінець 2008 р. – 194 848 тис. грн, на кінець 2009 р. – 140 299 тис. грн, на кінець 2010 р. – 325 178 тис. грн, у структурі – 5,5, 3,3, 5,3%, тобто зросла. Також зросла в абсолютному вимірі на 208 961 тис. грн, темп зростання – 279%. Це може свідчити про невчасні розрахунки за продукцію з боку покупців, однак, якщо підприємство розширює свою діяльність, то зростає і кількість покупців, а відповідно, й дебіторська заборгованість; отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно. Списано безнадійної дебіторської заборгованості у 2008 р. на суму 8419 тис. грн, у 2009 р. – також на суму 8419 тис. грн, у 2010 р. – на суму 6863 тис. грн. Таке зменшення викликає покращання фінансового стану, особливо якщо відсутня прострочена дебіторська заборгованість. У підприємства зменшується нестача фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати тощо, збільшується оборотність капіталу;
- інша поточна дебіторська заборгованість на початок 2008 р. – 39 918 тис. грн, на кінець 2008 р. 77 097 тис. грн, на кінець 2009 р. – 102 782 тис. грн, на кінець 2010 р. – 84 512 тис. грн, у структурі займала 2,2, 2,4, 1,4%, тобто зменшилась на 44 594 тис. грн;
- поточні фінансові інвестиції на початок 2008 р. становили 103 266 тис. грн, на кінець 2008 р. – 113 964 тис. грн, на кінець 2009 р. – 104 970 тис. грн, на кінець 2010 р. – 69 031 тис. грн, у структурі займали 3,2, 2,5, 1,1%, тобто збільшилися на 7698 тис. грн, зменшилися на 8994 тис. грн та 35 939 тис. грн, відповідно;
- грошові кошти та їх еквіваленти – протягом 2008 р. спостерігається зменшення залишків у національній валюті на 21 972 тис. грн, та зростання у 2009 р. на 59 081 тис. грн, у 2010 р. – на 45 328 тис. грн; в іноземній валюті залишки коштів

збільшилися у 2008 р. на 25 487 тис. грн, у 2009 р. – на 31 779 тис. грн та у 2010 р. – на 29 464 тис. грн. Така політика зберігання грошових коштів може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства. Гроші повинні вкладатися у виробництво для отримання прибутку. У структурі сукупних активів ВАТ “Мотор Січ” оборотні активи займають на кінець 2008 р. 60%, на кінець 2009 р. – 65% та на кінець 2010 р. – 69%, їх частка збільшилась на 9%. Ці зміни загалом є позитивним явищем: структура активів з невисокою часткою заборгованості і високою часткою грошових коштів може свідчити про правильну маркетингову політику підприємства, а також про переважно грошовий характер розрахунків.

Необоротні активи протягом 2007 р. змінились таким чином. Нематеріальні активи збільшуються, хоча їх частка в загальній сукупності активів досить незначна, їх вартість збільшилась на 949 тис. грн; наявність у складі активів підприємства нематеріальних активів непрямому характеризує обрану підприємством стратегію як інноваційну, адже воно вкладає кошти в ліцензії, іншу інтелектуальну власність. У структурі необоротних активів вартість довгострокових фінансових інвестицій у 2008 р. зменшилася на 5311 тис. грн та зросла у 2009 р. на 18 683 тис. грн, у 2010 р. – на 53 124 114 тис. грн; збільшення за цією статтею вказує на відвернення коштів з основної виробничої діяльності.

Стосовно основних засобів, то їх вартість протягом 2008 р. зросла на 59 116 тис. грн, 2009 р. – на 75 698 тис. грн, 2010 р. – на 276 823 тис. грн, темп зростання – 108, 109, 130%, відповідно. Проте частка в загальній структурі активів зменшувалася і становила 23,9, 21,9, 19,5%, відповідно. Згідно з Примітками до фінансової звітності, були придбані будинки та споруди, машини й обладнання, транспортні засоби, інвентар (меблі), малоцінні необоротні матеріальні активи.

Довгострокова дебіторська заборгованість протягом 2008–2010 рр. була незмінною і становила 6595 тис. грн, що вказує на залучення коштів до основної виробничої діяльності. Керівництво підприємства намагається вирішити цю проблему шляхом реструктуризації боргів.

Незавершене будівництво в загальній сумі активів на кінець 2008 р. займає 4,1%, 2009 р. – 5,1% та 2010 р. – 4,7%, тобто частка його збільшується, в абсолютному вимірі вартість теж збільшується – на 9531, 66 829, 73 836 тис. грн, відповідно.

Структура активів підприємства на 2008 р. вважається “легкою”, оскільки частка необоротних активів становить менше ніж 40%, така структура майна є характерною для промислових підприємств. У 2009 та 2010 р. си-

туація змінюється, необоротні активи у структурі займають 35 та 31% активів, що свідчить про скорочення виробничої діяльності.

Аналізуючи майновий стан підприємства, необхідно також оцінити стан використовуваних основних засобів. З цією метою розраховують такі показники: 1) коефіцієнт зношення основних засобів:

$$K_{\text{зн}} = \frac{\text{ряд 032 ф. 1}}{\text{ряд 031 ф. 1}};$$

$$K_{\text{зн}} 2008 = \frac{1112599}{1957957} = 0,57;$$

$$K_{\text{зн}} 2009 = \frac{1957957}{2118701} = 0,57;$$

$$K_{\text{зн}} 2010 = \frac{1957957}{2118701} = 0,57; \quad (1)$$

Доповненням усього показника до 100% (або одиниці) є коефіцієнт придатності:

$$K_{\text{пр}} 2008 = 1 - 0,53 = 0,43;$$

$$K_{\text{пр}} 2009 = 1 - 0,57 = 0,43;$$

$$K_{\text{пр}} 2010 = 1 - 0,53 = 0,47.$$

Таким чином, виходячи з наведених розрахунків, можна зробити висновок, що на аналізованому підприємстві ВАТ "Мотор Січ" коефіцієнт зношення основних засобів протягом 2008–2009 рр. не змінюється і становить 0,57, а у 2010 р. – зменшується до 0,53; у свою чергу, коефіцієнт придатності також не змінюється за 2008–2009 рр. та збільшується у 2010 р. до 0,47. Збільшення цього коефіцієнта в динаміці є ознакою покращання стану матеріально-технічної бази підприємства. Загалом значення коефіцієнта зношення понад 50% (а отже, коефіцієнта придатності менше ніж 50%) є небажаним.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує, яка частка в балансовій вартості основного капіталу на кінець року припадає на новий основний капітал:

$$K_{\text{ооз}} = \frac{\text{гр 4} - \text{ряд 031 ф. 1}}{\text{ряд 031 ф. 1}};$$

$$K_{\text{ооз}} 2008 = \frac{1957957 - 1822969}{1822969} = 0,074;$$

$$K_{\text{ооз}} 2009 = \frac{2118701 - 1957957}{1957957} = 0,082;$$

$$K_{\text{ооз}} 2010 = \frac{2524853 - 2118701}{2118701} = 0,192. \quad (2)$$

Коефіцієнт оновлення основних засобів у 2008 р. був на рівні 0,074, у 2009 р. – 0,082, у 2010 р. – 0,192, тобто в динаміці коефіцієнт збільшується, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт вибуття показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство розпочинало діяльність у звітному періоді, вибула з різних причин:

$$K_{\text{виб}} = \frac{\text{гр 8 ряд 260 ф. 5}}{\text{гр 3 ряд 031 ф. 1}};$$

$$K_{\text{виб}} 08 = \frac{44693}{1822969} = 0,025;$$

$$K_{\text{виб}} 09 = \frac{48417}{1957957} = 0,025;$$

$$K_{\text{виб}} 10 = \frac{1957957}{2118701} = 0,029. \quad (3)$$

Коефіцієнт вибуття основних засобів у 2008–2009 рр. був незмінний і становив 0,025, та збільшився у 2010 р. до 0,029, тобто зростає на 0,004, або на 16%. Загалом стан основних засобів на підприємстві є задовільним.

Розглянемо детальніше склад, динаміку та структуру оборотних коштів підприємства.

Однією з основних складових оборотного капіталу є запаси, які, у свою чергу, включають: сировину і матеріали, куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби, паливо, тару, будівельні матеріали, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, готову продукцію, товари тощо.

Основні завдання аналізу виробничих запасів полягають у: оцінюванні загальної суми запасів і їх динаміки; визначенні питомої ваги запасів в обсязі оборотних коштів; визначенні структури запасів за основними групами; визначенні ефективності їх використання. Розглянемо склад і динаміку запасів підприємства. Початкові дані для аналізу містяться в примітках до фінансової звітності підприємства і наведені в табл. 2.

Загальна величина запасів зростає, у 2009 р. обсяг збільшився на 62 885 тис. грн, у 2010 р. – на 658 282 тис. грн, проте темпи зростання в 2009 р. менші. При цьому у 2009 р. збільшення відбулося головним чином за рахунок сировини і матеріалів, що зросли на 115 358 тис. грн. Зменшилися в обсязі куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби – на 11 911 тис. грн, паливо – на 12 930 тис. грн, незавершене виробництво – на 51 649 тис. грн.

Таблиця 2

Аналіз складу і динаміки запасів БАТ “Мотор Січ” за 2008–2010 рр.

Показник	2008 р.	2009 р.	Відхилення 2009/2008 рр.	2010 р.	Відхилення 2010/2009 рр.
	тис. грн	тис. грн		тис. грн	
Сировина і матеріали	88 837	204 195	115 358	290 952	86 757
Куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби	92 737	80 826	-11 911	155 826	75 000
Паливо	23 685	10 755	-12 930	10 749	-6
Тара і тарні матеріали	1783	6065	4282	7557	1492
Будівельні матеріали	1260	1780	520	1969	189
Запасні частини	37 616	44 898	7282	61 354	16 456
Матеріали сільськогосподарського призначення	57	71	14	94	23
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	293	115	-178	122	7
МШП	13 185	16 939	3754	23 988	7049
Незавершене виробництво	1 170 414	1 118 765	-51 649	1 549 420	430 655
Готова продукція	88 816	96 522	77 061	135 758	39 236
Товари	3661	4298	637	5542	-756
Усього	1 522 344	1 585 229	62 885	2 243 511	658 282

У 2010 р. вартість запасів збільшилася на 658 282 тис. грн переважно за рахунок збільшення незавершеного виробництва на 430 655 тис. грн, сировини і матеріалів – на 86 757 тис. грн, купованих напівфабрикатів і

комплектуючих виробів – на 75 000 тис. грн, готової продукції – на 39 236 тис. грн. Розглянемо та проведемо аналіз структури запасів підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз складу і структури запасів БАТ “Мотор Січ” за 2008–2010 рр.

Показник	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	тис. грн	пит. вага, %	тис. грн	пит. вага, %	тис. грн	пит. вага, %
Сировина і матеріали	88 837	5,8	204 195	12,9	290 952	13
Куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби	92 737	6,1	80 826	5,1	155 826	6,9
Паливо	23 685	1,6	10 755	0,7	10 749	0,5
Тара	1783	0,1	6065	0,4	7557	0,3
Будівельні матеріали	1260	0,1	1780	0,1	1969	0,1
Запасні частини	37 616	2,5	44 898	2,8	61 354	2,7
Матеріали сільськогосподарського призначення	57		71		94	
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	293		115		122	
МШП	13 185	0,9	16 939	1,1	23 988	1,1
Незавершене виробництво	1 170 414	76,9	1 118 765	70,6	1 549 420	69,1
Готова продукція	88 816	5,8	96 522	6,1	135 758	6,1
Товари	3661	0,2	4298	0,2	5542	0,2
Усього	1 522 344	100	62 885	100,0	2 243 511	100,0

Протягом аналізованого періоду основну частку запасів займало незавершене будівництво, що становило у 2008 р. 76,9%, у 2009 р. – 70,6% та у 2010 р. – 69,1%. На 2008 р. питома вага сировини і матеріалів становила 5,8% та збільшилася у 2009 р. до 12,9%, у 2010 р. – до 13%. Частка купованих напівфабрикатів та комплектуючих виробів, готової продукції незначно коливалася і становила у 2008, 2009 та 2010 р. 6,1, 5,1, 6,97, 5,8, 6,1, 6,1%, відповідно.

Протягом усього періоду частка тари, будівельних матеріалів, товарів була незначною. Незначне зменшення питомої ваги було за статтями “паливо” – на 1,1% та “запасні частини” – на 0,2%. За статтею “товари” змін не відбулося.

Основним напрямом оцінювання дебіторської заборгованості є визначення структури і динаміки зміни кожної статті дебітор-

ської заборгованості підприємства та вивчення за термінами її погашення. Оскільки динаміку досліджено раніше, розглянемо дебіторську заборгованість за термінами її погашення (табл. 4).

У 2009, 2010 р. основна частка дебіторської заборгованості за товарами, роботами та послугами (по 74,4%) припадає на період непогашення до 3 місяців. Поточна дебіторська заборгованість, яка становить у 2009 р. 41 323 тис. грн (18%), у 2010 р. зменшилася до 15 617 тис. грн (4,4%), припадає на період непогашення до 1 місяця. Основна частка у 2009 р. (64,5%) іншої поточної дебіторської заборгованості також припадає на період непогашення до 3 місяців, у 2010 р. частка зменшилася до 37%. У 2009 р. списано безнадійної заборгованості на суму 8419 тис. грн, у 2010 р. – 6863 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за 2008–2010 рр.

Показник	2008 р.	У т. ч. за термінами погашення		
	тис. грн	до 12 міс.	від 12 до 18 міс.	від 18 до 36 міс.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	228 727	170 179	7930	8995
Інша поточна дебіторська заборгованість	77 097	49 732	7932	1518
Списано у поточному році безнадійної дебіторської заборгованості	8419			8419
	2009 р.	До 3 міс.	Від 12 до 18 міс.	Від 18 до 36 міс.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	228 727	170 179	7930	8995
Інша поточна дебіторська заборгованість	77 097	49 732	7932	1518
Списано у поточному році безнадійної дебіторської заборгованості				8419
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2010 р.	До 3 міс.	Від 12 до 18 міс.	Від 18 до 36 міс.
	352 711	314 230	17 741	5123
Інша поточна дебіторська заборгованість	92 596	34 269	12 047	32 660
Списано у поточному році безнадійної дебіторської заборгованості				6863

Розмір залишку грошових активів, яким оперує підприємство в процесі господарської діяльності, визначає рівень його абсолютної платоспроможності (готовність підприємства негайно розрахуватися за всіма своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями), впливає на розмір капіталу, інвестованого в оборотні активи, а також певною мірою характеризує його інвестиційні можливості (інвестиційний потенціал здійснення підприємством короткострокових фінансових інвестицій).

Формування підприємством грошових резервів зумовлене рядом причин, які покладені в основу відповідної класифікації залишків його грошових активів.

Операційний (або трансакційний) залишок грошових активів формується з метою забезпечення поточних платежів, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства: із закупівлі сировини, матеріалів і напівфабрикатів; оплати праці; сплати податків; оплати послуг сторонніх організацій тощо. Цей вид залишку грошових коштів є основним у складі сукупних грошових активів підприємства. Залишків грошових коштів

на розрахунковому банківському рахунку підприємства повинно вистачити для проведення чергових грошових виплат, зумовлених поточною діяльністю компанії. Якщо підприємство готується до чергової великої виплати грошей, воно поступово нагромаджує гроші на своєму розрахунковому рахунку і здійснює цю виплату до призначеного терміну, забезпечуючи тим самим свою поточну платоспроможність. Тримати постійно велику суму грошей на розрахунковому рахунку представляється безрозсудним.

Страховий (або резервний) залишок грошових активів формується для страхування ризику невчасного надходження грошових коштів від операційної діяльності у зв'язку з погіршенням кон'юнктури на ринку готової продукції, уповільненням платіжного обороту і з інших причин. Необхідність формування цього виду залишку зумовлена вимогами підтримки постійної платоспроможності підприємства.

Розглянемо динаміку загального обсягу грошових коштів і їх еквівалентів, а також структури грошових коштів підприємства (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз складу і динаміки грошових коштів підприємства ВАТ “Мотор Січ” за 2008–2010 рр.

Показник	2008 р.	2009 р.	Відхилення	2010 р.	Відхилення
	тис. грн	тис. грн	%	тис. грн	%
Каса	321	186	–135	179	–7
Поточний рахунок у банках	33 533	146 834	113 301	403 350	256 516
Інші рахунки в банках (акредитиви, чекові книжки)	15 093	25 369	10 276	30 683	5314
Грошові кошти в дорозі	0	1	1	0	–1
Еквіваленти грошових коштів	0	15 000	15 000	8987	–6013
Усього	48 947	187 390	138 443	443 199	255 809

З даних табл. 5 видно, що сума грошових коштів зросла у 2009 р. на 138 443 тис. грн, у 2010 р. – на 255 809 тис. грн. Зростання грошових коштів переважно відбувається за рахунок поточних рахунків у банку, зростання яких становить у 2009 р. 146 834 тис. грн, у 2010 р. – 403 350 тис. грн, інших рахунків у

банках – на 10 276 тис. грн та 5314 тис. грн, відповідно.

Залишки у касі зменшилися на 142 тис. грн. Сума еквівалентів грошових коштів зросла у 2009 р. на 15 000 тис. грн, однак у 2010 р. відбулося зменшення на 6013 тис. грн.

Розглянемо структуру грошових коштів підприємства (табл. 6).

**Аналіз складу і структури грошових коштів
підприємства ВАТ "Мотор Січ" за 2008–2010 рр.**

Показник	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	тис. грн	пит. вага, %	тис. грн	пит. вага, %	тис. грн	пит. вага, %
Каса	321	0,7	186	0,1	179	
Поточний рахунок у банках	33 533	68,5	146 834	78,4	403 350	91
Інші рахунки в банках (акредитиви, чекові книжки)	15 093	30,8	25 369	13,5	30 683	6,9
Грошові кошти в дорозі	0	0	1		0	
Еквіваленти грошових коштів	0	0	15 000	8	8987	2,1
Усього	48 947	100	187 390	100,0	443 199	100

За досліджуваний період основна частка грошових коштів підприємства припадає на поточні рахунки в банку та інші рахунки в банках (акредитиви, чекові книжки), які становили: у 2008 р. – 68,5 та 30,8%, у 2009 р. – 78,4 та 13,5% та у 2010 р. – 91 та 6,9%. Слід зазначити, що найбільш ліквідна частина активів – грошові кошти – становлять незначну частку вартості як майна, так і оборотних активів. Розглянемо структуру активів підприємства за рівнем ліквідності. Аналіз ліквідності балансу здійснюється шляхом порівняння коштів по активу, групованих за рівнем їхньої ліквідності і розміщених у порядку зменшення ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за термінами їхнього погашення і розміщеними в порядку збільшення термінів. Згрупуємо активи підприємства за рівнем ліквідності:

$$A1 = \text{ряд 220 ф. 1} + \\ + \text{ряд 230 ф. 1} + \text{ряд 240 ф. 1.}$$

$$A2 = \text{ряд 130 ф. 1} + \text{ряд 140 ф. 1} + \\ + \text{ряд 150 ф. 1} + \text{ряд 160 ф. 1} + \\ + \text{ряд 170 ф. 1} + \text{ряд 180 ф. 1} + \\ + \text{ряд 190 ф. 1} + \text{ряд 200 ф. 1} + \\ + \text{ряд 210 ф. 1.}$$

$$A3 = \text{ряд 100 ф. 1} + \text{ряд 110 ф. 1} + \\ + \text{ряд 120 ф. 1} + \text{ряд 250 ф. 1} + \\ + \text{ряд 270 ф. 1.}$$

$$A4 = \text{ряд 080 ф.1.}$$

$$P1 = \text{ряд 530 ф.1.}$$

$$P2 = \text{ряд 620 ф. 1} - \text{ряд 530 ф. 1} - \\ - \text{ряд 430 ф. 1.}$$

$$P3 = \text{ряд 480 ф. 1} + \text{ряд 430 ф. 1} + \\ + \text{ряд 630 ф. 1.}$$

$$P4 = \text{ряд 380 ф.1.}$$

На початок 2008 р.:

$$A1 = 103266 + 33494 + 50322 = 187082.$$

$$A2 = 97325 + 3369 + 0 + 116217 + 24886 + \\ + 206326 + 0 + 1681 + 39918 = 489722.$$

$$A3 = 256513 + 220 + 792347 + \\ + 30153 + 1367 = 1080600.$$

$$A4 = 1167575.$$

На кінець 2008 р.:

$$A1 = 113964 + 11522 + 37425 = 162911.$$

$$A2 = 888\ 16 + 43661 + 0 + 194848 + 49686 + \\ + 231077 + 0 + 2818 + 77097 = 688003.$$

$$A3 = 259160 + 293 + 1170414 + \\ + 55640 + 2148 = 1487655.$$

$$A4 = 1240674.$$

На початок 2009 р.:

$$P1 = 107391.$$

$$P2 = 1018220 - 107391 - 3844 = 906985.$$

$$P3 = 102912 + 3844 + 931 = 107687.$$

$$P4 = 1799072.$$

На кінець 2009 р.:

$$P1 = 146802.$$

$$P2 = 1604104 - 146802 - 4692 = 1452610.$$

$$P3 = 125766 + 4692 + 119 = 130577.$$

$$P4 = 1804562.$$

Розрахунки для групування активів і пасивів у 2009, 2010 р. аналогічні розрахункам за 2008 р. Для характеристики ліквідності підприємства наведемо розрахунок груп активів і пасивів (табл. 7–9).

Таблиця 7

Аналіз ліквідності балансу у 2008 р.

Актив	На початок 2008 р.	На кінець 2008 р.	Пасив	На початок 2008 р.	На кінець 2008 р.	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	
1	2	3	4	5	6	7 = 2 – 5	8 = 3 – 6
1. Найбільш ліквідні активи (A1)	187 082	162 911	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1)	107 391	146 802	-34 063	160 837
2. Активи, що швидко реалізуються (A2)	489 722	688 003	2. Короткострокові пасиви (П2)	906 985	1 452 610	915 917	925 587
3. Активи, що повільно реалізуються (A3)	1 076 756	1 442 963	3. Довгострокові пасиви (П3)	107 687	130 577	-496 825	-1 337 103
4. Активи, що важко реалізуються (A4)	1 167 575	1 240 674	4. Постійні пасиви (П4)	1 799 072	1 804 562	-385 029	250 679
БАЛАНС	2 921 135	3 534 551	БАЛАНС	2 921 135	3 534 551		

Таблиця 8

Аналіз ліквідності балансу у 2009 р.

Актив	На початок 2008 р.	На кінець 2008 р.	Пасив	На початок 2008 р.	На кінець 2008 р.	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	
1	2	3	4	5	6	7 = 2 – 5	8 = 3 – 6
1. Найбільш ліквідні активи (A1)	162 911	292 360	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1)	146 802	86 701	160 837	113 756
2. Активи, що швидко реалізуються (A2)	656 782	947 002	2. Короткострокові пасиви (П2)	1 452 610	1 328 528	925 587	1 017 706
3. Активи, що повільно реалізуються (A3)	1 474 046	1 566 504	3. Довгострокові пасиви (П3)	130 577	242 408	-1 337 103	-1 418 714
4. Активи, що важко реалізуються (A4)	1 238 883	1 398 028	4. Постійні пасиви (П4)	1 802 633	2 546 257	250 679	287 252
БАЛАНС	3 532 622	4 203 894	БАЛАНС	3 532 622	4 203 894	0	0

Таблиця 9

Аналіз ліквідності балансу у 2010 р.

Актив	На початок 2008 р.	На кінець 2008 р.	Пасив	На початок 2008 р.	На кінець 2008 р.	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	
1	2	3	4	5	6	7 = 2 – 5	8 = 3 – 6
1. Найбільш ліквідні активи (A1)	292 360	512 230	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1)	86 701	65 998	113 756	-77 492
2. Активи, що швидко реалізуються (A2)	949 665	1 522 143	2. Короткострокові пасиви (П2)	1 357 159	2 007 938	1 289 890	933 123
3. Активи, що повільно реалізуються (A3)	1 566 959	2 215 628	3. Довгострокові пасиви (П3)	213 148	273 026	-1 418 714	-1 066 690
4. Активи, що важко реалізуються (A4)	1 407 698	1 896 693	4. Постійні пасиви (П4)	2 559 674	3 799 732	287 252	211 059
БАЛАНС	4 216 682	6 146 694	БАЛАНС	4 216 682	6 146 694		

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки груп за активом і пасивом. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4.$$

Результати розрахунків по підприємству БАТ "Мотор Січ" свідчать, що:

- на початок 2008 р. $A1 \geq P1$; $A < P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$;
- на кінець 2008 р. $A1 > P1$; $A < P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$;

- на кінець 2009 р. $A1 > P1$; $A < P2$;
 $A3 > P3$; $A4 < P4$;
- на кінець 2010 р. $A1 > P1$; $A < P2$;
 $A3 > P3$; $A4 < P4$.

Динаміку та структуру активів за рівнем ліквідності БАТ “Мотор Січ” подано у табл. 10.

Таблиця 10

Динаміка та структура активів за рівнем ліквідності БАТ “Мотор Січ”

Показник	2008 р., тис. грн	Питома вага, %	2009 р., тис. грн	Питома вага, %	Зміни, тис. грн	2010 р., тис. грн	Питома вага, %	Зміни тис. грн
Найбільш ліквідні	187 082	6,4	292 360	7	105 278	512 230	8,3	219 870
Швидко реалізовані активи	489 722	16,8	947 002	22,5	457 280	1 522 143	24,8	575 141
Повільно реалізовані активи	1 076 756	36,8	1 566 504	37,3	489 748	2 215 628	36	649 124
Важко реалізовані активи	1 167 575	40	1 398 028	33,2	230 453	1 896 693	30,9	498 665
Валюта балансу	2 921 135	100	4 203 894	100	1 282 759	6 146 694	100	1 942 800

З даних табл. 10 видно, що на період 2008, 2009, 2010 р. повільно реалізовані кошти становили 36,8, 37,3, 36%, важко реалізовані кошти – 40, 33,2, 30,9%, відповідно, тому ліквідність підприємства була невисокою.

Проте спостерігається позитивна динаміка зменшення важко реалізованих активів та зростання швидко реалізованих, за період 2008, 2009, 2010 р. питома вага важко реалізованих знизилась на 9,1%, проте їх вартість збільшилася на 729 118 тис. грн, але й активи збільшилися на 3 225 559 тис. грн, а питома вага швидко реалізованих активів підвищилась на 8%, обсяг їх зріс на 1 032 421 тис. грн, тобто у 2010 р. активи зросли переважно за рахунок швидко реалізованих коштів.

Це підтверджує, що підприємство намагається підвищити рівень фінансової стійкості. Найбільш ліквідні кошти збільшилися у 2009 р. на 105 278 тис. грн, у 2010 р. на 219 870 тис. грн. Їх питома вага має тенденцію до збільшення, так, за період 2008–2010 рр. Їх питома вага збільшилася на 1,9%.

Таким чином, проаналізувавши матеріал табл. 10, можна дійти висновку, що підприємство має достатньо найбільш ліквідних активів, кількість швидко реалізованих активів збільшилася протягом аналізованого періоду. Тобто підприємству достатньо коштів для покриття термінових зобов'язань, наслідком чого є невелика кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. На кінець аналізованого періоду зменшилася нестача активів, що повільно реалізуються, для покриття довгострокових зобов'язань. Сума короткострокових зобов'язань збільшилася, також збільшилася сума активів, що швидко реалізуються. На підставі наведених розрахунків баланс аналізованого підприємства не вважається абсолютно ліквідним за станом на всі дати.

IV. Висновки

1. Установлено, що оборотні активи постійно знаходяться в обороті і є джерелом авансованого фінансування витрат підприємства на виробництво і реалізацію продук-

ції з моменту утворення виробничих запасів до часу надходження виручки від реалізації готової продукції. Отже, грошове забезпечення безперервності процесу виробництва і є першою функцією оборотних активів – виробничою. Друга їх функція – платіжно-розрахункова, завдяки якій справляють вплив на сферу обігу, стан рахунків та на рух грошових потоків на підприємстві.

2. Визначено, що потреба в оборотному капіталі для сфери виробництва і сфери обігу неоднакова для різних видів господарської діяльності й навіть для окремих підприємств однієї галузі. Ця потреба визначається речовинним складом і швидкістю обігу оборотних коштів, обсягом виробництва, технологією й організацією виробництва, порядком реалізації продукції і закупівлі сировини, матеріалів та іншими чинниками.

3. Встановлено, що підприємство має досить непогані показники фінансово-господарської діяльності і тенденцію до зростання й розширення. Виявлено погіршення стану у 2008 р., проте вже у 2009–2010 рр. стан підприємства покращився, що позитивно вплинуло на коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності. БАТ “Мотор Січ” є платоспроможним, ураховуючи показники ліквідності, які знаходяться у межах нормативу. Розраховані нами показники фінансової стійкості вказують на непоганий фінансовий стан підприємства, проте є деякі недоліки. Значення коефіцієнтів фінансової стійкості має позитивну динаміку і знаходиться в межах нормативу на кінець 2010 р. На підприємстві наявні розширення виробництва та висока ділова активність, що підтверджує динаміка показників оборотності виробничих запасів, які протягом досліджуваного періоду зменшилися.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 448 с.
2. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 720 с.

3. Кравчук Н. Організація оборотних коштів промисловості на сучасному етапі / Н. Кравчук // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2004. – № 4. – С. 62–69.

4. Семенов Г.А. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств : монографія / Г.А. Семенов, А.В. Бугай, О.О. Єропутова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 275 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2012 р.

Король С.А. Анализ состояния, динамики и структуры производственных фондов предприятия

В статье проведен анализ состояния, динамики и структуры производственных фондов ОАО "Мотор Сич". Выявлено, как изменились элементы оборотных средств за 2008–2010 гг., а также коэффициенты обновления и выбытия основных фондов. Установлено, что предприятие имеет довольно неплохие показатели финансово-хозяйственной деятельности и тенденцию к росту и расширению.

Ключевые слова: анализ, динамика, структура, оборотные средства, основные фонды, матричная модель.

Korol S. Analysis of a condition, dynamics and structure of business assets of the enterprise

The carried-out analysis, loudspeakers and structures of business assets of Motor Sich. It is revealed, as elements of current assets for 2008-2010, and also factors of updating and leaving of fixed assets changed. It is established that the enterprise has quite quite good indicators of financial and economic activity, and tends to growth and a razshireniye.

Key words: analysis, dynamics, structure, current assets, fixed assets, matrix model.

УДК 362.331.5

А.Г. Семенов

доктор економічних наук, професор

А.І. Печеник

старший викладач

О.В. Ярошевська

старший викладач
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ

У статті розглянуто особливості організації оплати праці в акціонерному товаристві “ЗАЗ” на основі безтарифної системи оплати праці на базі визначення зведеного коефіцієнта кваліфікаційного рівня і побудови так званих “вилкових” співвідношень оплати праці різної якості. Здійснена таким чином індивідуалізація заробітної плати забезпечує тісний взаємозв’язок і взаємозалежність рівня заробітної плати працівника від величини фонду оплати праці підприємства.

Ключові слова: безтарифна система оплати праці, кваліфікаційний рівень, “вилкові” співвідношення, індивідуалізація заробітної плати.

І. Вступ

У сучасних умовах господарювання роль людини в економічному зростанні розвинутих країн та нагромадженні національного багатства стала провідною. Це свідчить про важливість першочергового розв’язання проблем реформування соціальної сфери в країнах, які розвиваються і прагнуть стати рівноправними членами світової спільноти. В Україні створено економіку, засновану на різних формах власності та використанні найманої робочої сили.

Для виходу із соціальної кризи та нарощування темпів економічного розвитку потрібні кардинальні перетворення. У сфері державного регулювання вирішено більшість проблем з організації і мотивації праці найманих працівників на підприємствах, характерних для України, але вона, маючи нерозвинуті ринкові відносини, не може в повному обсязі використати західні моделі. Потрібні власні підходи до організації й мотивації праці в умовах ринкових трансформацій, адаптація зарубіжної теорії та практики до вітчизняних умов господарювання.

Проведене дослідження показало, що за роки ринкових реформ в Україні не вдалося досягти вагомих позитивних зрушень щодо підвищення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні кінцевих економічних результатів виробництва, тому реальне здійснення реформування механізму заробітної плати, впровадження у практику

більш гнучких методів оплати праці залишається актуальною проблемою.

Досвід розвинутих країн переконує в необхідності постійного удосконалення системи оплати праці в контексті еволюції ринкових методів господарювання. Практика багатьох зарубіжних країн свідчить, що ефективність виробництва далеко не в останню чергу залежить від колективних зусиль усіх працівників. Розмір заробітної плати кожного працівника встановлюється з урахуванням конкретних результатів його праці та рівня кваліфікації.

Оскільки в ринкових умовах кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись вимог генеральної та галузевої тарифних угод, великого значення набуває удосконалення оплати праці на підприємстві. Основними вимогами до механізму організації оплати праці на підприємстві стає повне відшкодування витрат на відтворення робочої сили для всіх груп працівників шляхом створення гнучкої системи оплати праці, убезпечення умов для збільшення заробітної плати працівників із зростанням результатів праці та підвищенням професіоналізму, забезпечення самостійності всіх форм власності у формуванні індивідуальної заробітної плати.

Разом з тим, до цього часу організація оплати праці на рівні первинних суб’єктів господарювання залишається слабкою ланкою, не маючи науково обґрунтованих норм і правил та нерідко базуючись на стихійних і суб’єктивних оцінках. За таких умов розробка нових концепцій організації оплати праці

на підприємствах та механізмів їх реалізації, обґрунтування нових підходів до оцінювання трудового внеску окремого працівника в результати діяльності всього підприємства має велике практичне значення.

Вітчизняний та зарубіжний досвід ринкового реформування системи оплати праці доводить, що одним із найважливіших завдань при цьому має бути підвищення стимулювальної функції системи заробітної плати. Але перепорою на шляху досягнення цієї мети залишається низький рівень тарифних ставок і посадових окладів та порядок їх встановлення. Негативне ставлення до чинних розцінок та посадових окладів сформувалося давно і ґрунтується на хибних уявленнях працівників, що перевищення певного рівня кількості та якості праці не буде мати адекватного матеріального стимулювання.

З іншого боку, чинний порядок, коли встановлені норми і тарифи нерідко дозволяють виплату ставок і окладів без досягнення відповідних результатів, також справляє негативний вплив на ефективність економіки.

Проблемі матеріального стимулювання трудової діяльності приділено значну увагу в науковій літературі. Зокрема, акцент робиться на дешеву робочу силу як головну конкурентну перевагу вітчизняної економіки. Теоретичні, методологічні та прикладні аспекти організації оплати найманих працівників, ефективного використання людського капіталу набули розвитку в працях українських учених Е. Лібанової [1], Л. Лісогор [2], О. Пищуліна [3], Л. Шевченко [4], І. Новака [5] та ін.

Однак ці дослідження не завжди віддзеркалюють галузеві особливості оплати праці в автомобілебудівному комплексі.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз особливостей оплати праці в акціонерному товаристві "ЗАЗ" і надання пропозицій щодо її удосконалення.

III. Результати

Одним із методів регулювання може бути безтарифна система оплати праці на базі визначення зведеного коефіцієнта кваліфікаційного рівня і побудови так званих "вилкових" співвідношень оплати праці різної якості. Здійснена таким чином індивідуалізація заробітної плати забезпечує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність рівня заробітної плати працівника від величини фонду оплати праці підприємства, базується на присвоєнні кожному працівнику відносно постійних коефіцієнтів, що комплексно характеризують його кваліфікаційний рівень і трудовий внесок у загальні результати праці всього колективу.

Наявність чітких критеріїв у розподілі фонду оплати праці зробить їх доступними

для розуміння кожним працівником і сприятиме їх більшій зацікавленості у підвищенні кваліфікації, зростанні продуктивності праці та ефективності виробництва.

Згідно з цією методикою, усі працівники підприємства – у цьому випадку ПАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" (далі – ПАТ "ЗАЗ") – поділені сіткою показників на дев'ять кваліфікаційних груп з відповідними "вилками" співвідношень в оплаті праці різної якості, що визначені з урахуванням кваліфікації, професійного рівня, посади і значущості різних категорій працівників. Значення співвідношення в оплаті праці різної якості для працівника визначається за підсумками роботи за місяць за індивідуальними критеріями і показниками, що враховують його фактичний трудовий внесок у діяльність підприємства.

У цілому запропоновану методику визначення заробітної плати на основі коефіцієнтів кваліфікаційного рівня можна охарактеризувати наявністю притаманних їй таких елементів:

- певної кількості кваліфікаційних груп, що об'єднують працівників різних категорій персоналу (робітники, службовці, спеціалісти, керівники) і відображають стабільно різні за цінністю своєї праці групи працівників (при цьому загальна кількість кваліфікаційних груп, як правило, скорочується і практично коливається від 8 до 15);
- заданих коефіцієнтів зростання оплати від однієї кваліфікаційної групи до іншої, що відображають, як правило, фактичні наявні співвідношення в оплаті між цими групами з деякими корегуваннями за рахунок усунення очевидно необґрунтованих розмірів заробітків (при цьому можливі чотири типи зростання коефіцієнтів оплати праці від однієї групи до іншої: рівномірне, прогресивне, регресивне, змішане);
- встановлення діапазонів (інтервалів) значень коефіцієнтів, співвідношень в оплаті праці, що відображають можливі індивідуальні розбіжності трудового внеску працівника в межах тієї чи іншої кваліфікаційної групи (при цьому інтервали не обов'язково повинні бути однаковими щодо всіх кваліфікаційних груп, і так само не обов'язково верхня межа попереднього інтервалу має бути нижньою межею наступного: інтервали можуть бути і найчастіше бувають такими, що перекриваються);
- правил визначення кількісних значень коефіцієнтів кожної кваліфікаційної групи. При цьому принаймні мають бути передбачені вибір базового значення коефіцієнта та умови його корегування. Як базове значення можна взяти міні-

мальне, середнє або максимальне значення інтервалу. Відповідно до цього розробляються й умови корегування.

На досліджуваному підприємстві ПАТ “ЗАЗ” до початкової групи зараховуємо працівників найнижчої кваліфікації, що виконують просту, нескладну роботу, функції обслуговування виробництва (прибиральники, охоронники, вантажники, експедитори), слюсарі 1–3-го розрядів.

У другій групі об'єднані водії автомобілів III класу, слюсарі та електрики 4-го розряду. До наступної групи включено робітників 5-го розряду, водіїв автобусів I і II класів, техніків 1-ї категорії, керівників деяких допоміжних служб. Останні три кваліфікаційні групи становлять головні спеціалісти та керівництво ПАТ “ЗАЗ”.

Обраний для цього підприємства тип зростання коефіцієнтів оплати від групи до групи належить до так званого змішаного

типу, оскільки фактичні відмінності в оплаті рідко піддаються вимірюванню яким-небудь однотипним зростанням. Найчастіше це буває поєднання двох, а то й усіх трьох типів зростання.

Працівники на ПАТ “ЗАЗ” поділяються на дві групи: персонал основної (виробничої) діяльності та персонал неосновної діяльності. До першої групи належать працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, складів, охорони. До другої групи належать працівники структур, які, хоч і знаходяться на балансі підприємства, але не пов'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва.

З табл. 1 видно, що на фоні підвищення кількості всього персоналу підприємства найбільше зросла кількість працівників-службовців серед непромислового персоналу і найменше – керівників.

Таблиця 1

Динаміка кількості та якісного складу персоналу ПАТ “ЗАЗ”

Склад ЗАТ “ЗАЗ”		2009 р.			2010 р.			Відхилення
		Чол.	Жінки	Усього	Чол.	Жінки	Усього	
Кількість		9972	7445	17 417	12 269	8490	20 759	3342
Середній вік		43,2	41,3	42,38	39,2	41,6	40,2	-2,18
Освіта	Середня	3707	2848	6555	4126	3041	7 167	612
	Середня технічна	1620	1772	3392	3325	1594	4 919	1527
	Середня спеціальна	2676	1374	4050	2192	2095	4 287	237
	Вища	1969	1451	3420	2626	1760	4 386	966
Категорія		Робітники						
		5673	4057	9730	9446	5412	14 858	5128

Для обліку використання робочого часу застосовується табель обліку використання робочого часу та розрахунку заробітної плати, який ведеться уповноваженою на те особою.

Плановий фонд заробітної плати – це вся сума коштів, що виділяється для оплати праці працівників за виконану роботу та відпрацьований час, а також суми виплат і до-

плат, які передбачені державними законодавчими актами та чинними преміальними системами в запланованому періоді.

На ПАТ “ЗАЗ” планування заробітної плати включає визначення розміру фонду та середньої заробітної плати виробничого й невиробничого персоналу в цілому і за окремими категоріями працівників (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок витрат на річний фонд оплати праці

Посада	Обсяг роботи		Оплата за одиницю	Сума основної з/п, грн	Додаткова з/п (15%), грн	Нараховано всього, грн
	Кількість	Одиниці				
Директор	7000	год	9,0	63 000	3 400	66 400
Головний бухгалтер	5000	год	7,8	39 000	2 200	41 620
Бухгалтер	5000	год	6,0	30 000	1 800	31 800
Касир	3500	год	4,3	15 050	1 400	16 450
Усього по управлінському персоналу				147 050	8 800	116 270
Робітники:						
Начальники цехів	11 000	год	6,7	73 700	900	74 600
Технологи	5000	год	5,8	29 000	800	29 800
інші основні робітники	6000	год	5,4	32 400	750	33 150
Усього по основних робітниках				135 100	2 450	137 550
Усього				282 150	11 250	253 820

Вихідними даними для визначення розміру планового фонду заробітної плати персоналу є: виробнича програма; трудомісткість продукції; кількість працівників за категоріями, професіями і кваліфікацією; тарифна система; штатний розпис працівників, спеціалістів, службовців; законодавча база України про оплату праці (табл. 3).

За даними табл. 3 можна визначити, що на підприємстві в 2010 р. фонд оплати праці перевищує фонд 2009 р. на 4399958,1 грн, що є збільшенням на 38,21%. Переважно це спричинено підвищенням мінімальної заробітної плати та заробітної плати основних виробничих робітників.

Фонд оплати праці ПАТ “ЗАЗ”

Показники	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2009 р.	
			+, –	%
Фонд оплати праці всього персоналу	11514300,00	15914258,06	4399958,1	38,21
ФОП промислово-виробничого персоналу	10883797,58	13165125,28	2281327,7	20,96
у т.ч. керівники	2316 035,37	2985147,00	669112,63	28,89
у т.ч. службовці	97607,84	112124,96	14517,12	14,87
у т.ч. спеціалісти	2130 495,74	3115598,09	985102,35	46,24
ФОП непром. персоналу	545058,87	678129,59	133070,72	24,41
Середня заробітна плата одного працюючого	1757,00	1930,65	173,65	31,17
Середня заробітна плата одного працюючого в еквіваленті повної зайнятості	1578,20	1718,50	140,30	24,26

Середня заробітна плата на середню облікову кількість за 2010 р. становила 1924,7 грн, порівняно з попереднім періодом вона збільшилася на 240,6 грн, або 30,7%. Персоналом ПАТ “ЗАЗ” відпрацьовано 6 735 837 людино-днів, порівняно з 2009 р. їх кількість зросла на 1 525 142 людино-дні, або у 1,47 раза. Втрати робочого часу по ПАТ “ЗАЗ” становили 196 016 люд.-год, порівняно з 2009 р. вони зменшилися в 1,18 раза. Відпустки з дозволу адміністрації становили 36 475 люд.-год, що в 1,39 раза більше ніж у 2009 р. Було допущено прогулів 872 люд.-дні.

Оплата праці працівникам спричиняє додаткові зобов'язання підприємства перед державними фондами обов'язкового страхування. Підприємство зобов'язане здійснювати відрахування до фондів:

- пенсійного страхування у розмірі 33,2% від нарахованої заробітної плати працівника;
- соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності у розмірі 1,5%;
- соціального страхування на випадок безробіття у розмірі 1,3%;
- соціального страхування від нещасного випадку на виробництві у розмірі 2,1%.

На підприємстві існує автоматизована система обліку і контролю за використанням робочого часу, що дало змогу різко знизити кількість порушень трудової дисципліни серед працівників.

У 2010 р. кількість запізньов, передчасного виходу з роботи й інших порушень режиму роботи збільшилася на 4,5%. За порушення трудової дисципліни позбавлені премії цілком або частково 693 порушники і 485 їх безпосередніх керівників.

Узагальнюючи викладене, слід зауважити, що саме поняття кваліфікаційного рівня у безтарифній системі оплати праці ширше, ніж його загальноприйняте розуміння, виходячи із кваліфікаційного розряду робітників або посадової категорії спеціалістів, керівників та службовців. У загальноприйнятому розумінні кваліфікаційний розряд відображає уміння виконувати той чи інший вид роботи, що відповідає Єдиному тарифно-

кваліфікаційному довіднику робіт і професій та іншим довідникам, а також наявності необхідних для цього знань і стажу роботи.

Кваліфікаційний рівень у безтарифній системі обов'язково передбачає на додаток до переліченого вище також певний рівень результативності праці. До того ж, вимоги стосовно досягнення результативності не менші, ніж щодо знань, умінь та стажу роботи.

Як уже відзначалося, визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня працівника є найвідповідальнішим і найбільш трудомістким моментом при розробці та запровадженні безтарифної системи оплати праці. Досить відповідальною є також справа вибору граничних співвідношень сітки для визначення розриву між мінімальним і максимальним рівнями оплати праці на підприємстві, а також діапазону “вилки”, що впливають на рівень диференціації заробітної плати різних кваліфікаційних груп працівників. Від зваженого підходу й наукового обґрунтування цих критеріїв буде залежати не тільки ефективність організації безтарифної системи оплати праці, а й мікроклімат у колективі.

При визначенні конкретної величини K_i у межах діапазону їх “вилки” доцільно, на наш погляд, використовувати тільки ті критерії, показники та умови, які безпосередньо відображають фактичний трудовий внесок працівника в загальні результати роботи колективу. Цілком природно, що для кожної групи працівників вони будуть індивідуальними. При цьому принципово важливо, щоб кожен працівник знав, за які досягнення та недоліки в роботі і якою мірою значення його співвідношення K_i можуть збільшуватися або зменшуватися.

При остаточному нарахуванні фактичної заробітної плати бралися до уваги відпрацьований час, виконання норм виробітку та змінних нормованих завдань. У разі неповного відпрацювання встановленого обсягу робочого часу, недовиконання норм відпрацювання нормативних завдань (наприклад, на 10%) пропорційно на стільки ж (10%) зменшується розмір заробітної плати.

У разі збільшення обсягу робочого часу, норм виробітку і нормованих завдань понад

встановлений рівень розмір заробітку працівника зростає у такій самій пропорційності порівняно з розрахунком за формулою, або за рахунок збільшення K_4 згідно з діапазоном встановленої "вилки" співвідношень оплати праці різної якості. У такому разі вибір механізму збільшення розміру заробітку залежно від перевищення відпрацьованого часу та міри перевищення норм і нормованих завдань визначається значущістю для підприємства обсягу робіт конкретного працівника.

Зокрема, для водіїв пасажирських автобусів за ненормований робочий день заробітна плата, розрахована за формулою, може зростати на 25–30%, а за роботу в нічний період тривалість робочого часу, що враховується при нарахуванні розміру заробітку, збільшується у 1,5–2 рази.

Розгорнутий варіант безтарифної системи оплати праці з використанням коефіцієнтів кваліфікаційного рівня має ще одну перевагу – дає можливість скоротити масштаби і діапазон застосування різноманітних премій, доплат та надбавок або навіть повністю відмовитися від них. Зумовлено це тим, що ці стимулювальні показники враховуються у пропонованому варіанті організації заробітної плати правильним застосуванням "вилки" співвідношень оплати праці різної якості.

Для розрахунку середньої заробітної плати згідно з коефіцієнтом кваліфікаційного рівня доцільно враховувати інші основні види виплат, зокрема:

- оплату за відрядними розцінками (тарифними ставками) – для робітників і оплату за посадовими окладами – для спеціалістів, службовців, керівників, а також окремих робітників (для яких встановлено оклади замість тарифних ставок);
- премії за основні результати діяльності, що виплачуються працівникам згідно з чинними системами преміювання;
- надбавки за роботу у багатозмінному режимі (для робітників, що працюють позмінно систематично);
- доплати за суміщення професій, розширення зон обслуговування й відповідні щодо них виплати;
- надбавки за професійну майстерність і високі досягнення у праці;
- доплати за підвищену інтенсивність праці;
- доплати за керівництво бригадою;
- доплати за умови праці (якщо вони не включенні у тарифні ставки і розцінки та враховуються окремо).

Решта виплат (оплати понаднормових робіт, оплата простою і браку не з вини робітника, доплати за відхилення від умов роботи, передбачених технологічним проце-

сом, й аналогічні їм виплати) не повинні враховуватися при визначенні коефіцієнта кваліфікаційного рівня. Отже, головними критеріями для включення до заробітку чи виключення з нього тих чи інших виплат має бути:

- рівень його постійності у структурі заробітку працівника (працівників);
- його зв'язок з кількістю, якістю та результатами праці працівників.

Середню заробітну плату працівників доцільно розраховувати у порівняльному для всіх працюючих вигляді. Це означає, що вона повинна бути приведена до певного робочого місяця або подана у вигляді середньогодинної заробітної плати.

Якщо встановлювати коефіцієнт кваліфікаційного рівня виходячи лише із фактичної заробітної плати, то він буде відображати як постійні, так і змінні фактори заробітної плати в усередненій формі, що надалі може призвести до надмірної жорсткості системи оплати. Адже у фактичних заробітках відбиваються також недоліки в організації оплати праці. Унаслідок цього співвідношення, визначені на основі фактичної середньої заробітної плати працівників, не завжди будуть об'єктивно визначати справжні відмінності їх кваліфікаційних рівнів. Особливе значення ця обставина має при встановленні кваліфікаційного рівня для спеціалістів, окремих груп допоміжних робітників і т.ін.

Таким чином, встановлення коефіцієнтів кваліфікаційного рівня для окремих груп при корегуванні деяких невідповідностей у коефіцієнтах, отриманих на основі зіставлення середніх заробітків, дає змогу визначити об'єктивно необхідні за певних виробничих умов співвідношення в оплаті праці працівників з урахуванням їх функцій у процесі виробництва.

Формула розрахунку коефіцієнта кваліфікаційного рівня ($K^{кр}$) працівника через фактично зароблену заробітну плату матиме такий вигляд:

$$K^{кр} = ЗП_i / ЗП_{\min}, \quad (1)$$

де $ЗП_i$ – середня заробітна плата i -го працівника упродовж досить тривалого часу (6 місяців, 1 рік тощо), що передував запровадженню безтарифної системи оплати праці, грн;

$ЗП_{\min}$ – середня заробітна плата працівника з найнижчим рівнем оплати за аналогічний період, грн.

Фонд оплати праці формується з метою забезпечення прямо пропорційної залежності його обсягу від кінцевих результатів роботи підприємства і фінансового стану (конкретний, стабільний відсоток від прибутку, що залишається у розпорядженні ПАТ "ЗАЗ" після сплати податків, відсотків за кредит тощо).

За досягнення виняткових результатів праці рішенням трудового колективу дозволяється підвищення верхньої межі діапазону “вилки” співвідношень в оплаті праці, визначеної рішенням атестаційної комісії згідно з його кваліфікацією та професійним рівнем. При грубих порушеннях технологічної дисципліни, правил техніки безпеки, дорожніх пригодах тощо, які спричинили серйозні наслідки та завдяки значних матеріальних збитків підприємству, знімається нижня межа раніше встановленої працівникові “вилки” у співвідношенні оплати праці різної якості.

У період чергової відпустки працівника його заробітна плата розраховується, як правило, виходячи із фактичного середнього значення співвідношень в оплаті праці за відпрацьований період. При цьому в окремих випадках рішенням керівництва можуть використовуватися максимальні або мінімальні межі діапазону “вилки” співвідношень оплати праці. Джерелом заробітної плати працівників у період відпустки може бути як фонд оплати праці, так і страховий (резервний) фонд підприємства.

Страховий (резервний) фонд на ПАТ “ЗАЗ” формується за рахунок щомісячних відрахувань частини фонду оплати праці підприємства (5–10%), а також залишку місячного фонду оплати праці після розподілення його між працівниками відповідно до встановлених їх співвідношень оплати праці різної якості (за рахунок неповного виконання працівниками встановлених норм робочого часу, невиконання завдань тощо).

Страховий фонд використовується для стимулювання перевиконання місячних завдань працівниками; на оплату праці у випадках, коли за обставин, не залежних від підприємства, зароблений фонд оплати праці буде недостатнім для виплати працівникам навіть мінімальних коштів, необхідних для відтворення робочої сили. Таким чином, керівництво ПАТ “ЗАЗ” зможе гарантувати усім працівникам виплату прожиткового мінімуму з урахуванням їх кваліфікації, складності, якості та умов праці незалежно від обставин.

Другим за значенням елементом безтарифної системи є коефіцієнт трудової участі (далі – КТУ) працівника. На його основі відбувається корегування оцінки участі працівника в загальних результатах праці підприємства чи підрозділу і, відповідно, у фонді оплати праці. Набір показників, що враховуються при визначенні КТУ одного працівника, може бути різноманітним. Але при цьому важливо, щоб вони не дублювали використовувані показники для визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня. У свою чергу, показники при визначенні КТУ можуть показувати як підвищення, так і зниження коефіцієнта кваліфікаційного рівня.

При визначенні конкретних значень КТУ одного працівника доцільно з цим показником корегувати коефіцієнт кваліфікаційного рівня у межах приблизно 10–15%. Корегування коефіцієнта кваліфікаційного рівня у вищих показниках буде свідченням наявних недоліків у методиці його визначення. Як зменшувальні, так і зростаючі коефіцієнти трудової діяльності мають бути пов’язані не тільки з показниками трудової активності, а й із відхиленнями від індивідуальної результативності.

Підвищення КТУ, передусім, повинне враховувати ініціативність працівника, оскільки саме вона здатна позитивно впливати на відхилення від індивідуальної результативності праці. Зростаючими коефіцієнтами трудової участі можуть бути:

- ініціатива щодо освоєння передових методів праці, запобігання випуску неякісної продукції, аваріям;
- трудова активність, спрямована на максимальне використання обладнання та рухомого складу автотранспортних засобів, швидке впровадження новітньої техніки та прогресивної теології;
- ініціатива щодо уникнення можливих простоїв робітників, обладнання і транспортних засобів;
- взаємодопомога, передача досвіду іншим членам трудового колективу;
- освоєння суміжних професій, підвищення ефективності використання свого робочого часу.

Іншим напрямом встановлення підвищувальних коефіцієнтів є фіксоване досягнення нових, вищих результатів, завдяки яким згодом може бути реалізоване підвищення працівникові його коефіцієнта кваліфікаційного рівня. До таких показників можна зарахувати:

- економію матеріалів, пального, інструменту, оснащення та інших видів матеріальних ресурсів порівняно з попереднім періодом або з обґрунтованими нормами;
- підвищення індивідуальної продуктивності праці, що втілюється у перевищенні норм виробітку (часу) та виробничих завдань;
- збільшення питомої ваги високоякісної продукції і послуг у загальній кількості готових виробів та послуг, забезпечення безаварійної роботи.

Знижувальними показниками коефіцієнта трудової участі, передусім, є такі, що свідчать про безініціативність і пасивність працівника, його байдужість щодо реалізації своїх здібностей у процесі трудової діяльності. Підставами для встановлення знижувальних коефіцієнтів працівникові можуть бути:

- небажання освоєння передових методів праці, навичок запобігання браку і простоюванню обладнання, аварійності автотранспорту;

- відмова від виконання термінових завдань та допомоги у вирішенні виробничих труднощів, а також передачі набутого досвіду іншим членам трудового колективу;
- небажання оволодіти суміжними професіями, раціонально використовувати робочий час.

До факторів, що знижують коефіцієнт кваліфікаційного рівня та трудової участі, слід зарахувати так звані виробничі помилки. Маються на увазі, передусім, показники, що негативно впливають на загальні результати трудової діяльності внаслідок виявлення працівником недбалості, зокрема такої, що не є систематичною. Такими виробничими недоліками можуть стати порушення дисципліни праці і виробництва, правил експлуатації обладнання, порушення правил дорожнього руху, техніки безпеки, правил внутрішнього розпорядку тощо.

При використанні безтарифної системи оплати праці також повинні застосовуватися показники виробничих недоліків, проте їх не варто зараховувати до показників, які характеризують поточні результати трудової діяльності внаслідок випадкового характеру їх прояву. Діапазон зменшення коефіцієнта кваліфікаційного рівня за виробничі помилки може бути більшим, ніж діапазон коефіцієнта трудової участі, і може коливатися у межах 5–30% добутку коефіцієнтів кваліфікаційного рівня і коефіцієнтів трудової участі.

Запропонований варіант безтарифної системи оплати праці робітників, спеціалістів, службовців і керівників підприємства з урахуванням особистого внеску працівників і результатів роботи підприємства відповідає тенденції індивідуалізації заробітної плати, що набуває все більшого поширення в Україні та в розвинутих країнах. Позитивними наслідками у практичному застосуванні цієї системи, передусім, можна вважати безпосередню залежність величини заробітної плати кожного працівника не тільки від його кваліфікації та особистого внеску, а й від загальних кінцевих результатів роботи всього трудового колективу, оскільки заробітна плата працівника стає конкретною частиною фонду оплати праці підприємства. Створюються сприятливі умови для ліквідації “зрівнялівки” в оплаті праці та усуваються причини її необґрунтованої диференціації.

Крім того, оскільки внесок кожного працівника визначається з урахуванням його індивідуального коефіцієнта на підставі об’єктивних показників, зникає підґрунтя для виникнення трудових і соціальних конфліктів і значно покращується морально-психологічний клімат у колективах.

Реалізація положень безтарифної системи оплати праці дає змогу значно скоротити масштаби і діапазон застосування різного виду премій, доплат, надбавок або на-

віть повністю відмовитися від них, оскільки стимулювальні показники для заохочення можуть бути враховані в запропонованому варіанті організації заробітної плати правильним застосуванням “вилок” співвідношень оплати праці різної якості.

У свою чергу, виключення з організації оплати праці різних надбавок і доплат значно спрощує її механізм, робить його зрозумілішим, прозорішим, доступнішим для працівників і, в кінцевому підсумку, підвищує мотиваційний фактор як важливу умову позитивних зрушень в економіці.

Кожен працівник підприємства в межах єдиної сітки підприємства має своє конкретне співвідношення в оплаті праці порівняно з мінімальним у вигляді “вилки” з досить широким діапазоном. Мінімальне співвідношення в оплаті праці, що дорівнює одиниці, встановлюється працівникам найнижчої кваліфікації на підприємстві і відповідає вихідній (0) кваліфікаційній групі.

Створення сітки співвідношень в оплаті праці різної якості як основи організації цієї моделі і матеріалів, що доповнюють її суть, є особливо відповідальною роботою, оскільки від цього значною мірою буде залежати ефективність упроваджуваного методу, сприйняття ним кількості, якості і результатів праці виконавців та їх зацікавленості у високопродуктивній праці, повній реалізації свого інтелектуального і фізичного потенціалу.

Досконалість та обґрунтованість сітки значною мірою визначають також повноту реалізації важливого для працівників принципу соціальної справедливості при розподіленні між виконавцями роботи зароблених коштів, надійність їх соціального захисту в умовах ринкової економіки.

Здійснено розподіл працівників ПАТ “ЗАЗ” за конкретними кваліфікаційними групами, встановлено розміри і діапазони “вилок” співвідношень оплати праці різної якості в розглянутій сітці відповідних показників.

У процесі розробки розгорнутої сітки співвідношень в оплаті праці працівників підприємства вирішено такі завдання:

- визначення найбільш узагальнювальних і характерних для підприємства категорій працівників (робітники, службовці, спеціалісти, керівники виробничих підрозділів, служб, відділів, їх заступники, керівники автотранспортного підприємства і їх заступники);
- визначення кількості кваліфікаційних груп працівників і встановлення відповідних “вилок” співвідношень оплати праці різної якості;
- обґрунтування критеріїв, вимог, умов і т.ін. для зарахування конкретних категорій працівників до тих чи інших кваліфікаційних груп і розмірів “вилок” співвідношень оплати праці різної якості.

IV. Висновки

1. Досить велику роль в оплаті праці у розвинутих країнах відіграє система колективного преміювання за результатами діяльності підприємств, суть якого полягає в одержанні прибутку працівниками як додаткової винагороди. Механізм індивідуалізації заробітної плати в розвинутих країнах включає в себе диференціацію умов найму, у тому числі широке використання контракту як форми трудового договору між роботодавцями і найманими працівниками.

2. Дослідженням доведено, що офіційно встановлена в Україні мінімальна заробітна плата перестала відігравати роль основи, на якій повинна будуватися уся система диференціації заробітної плати; втратила вона також своє соціально-забезпечувальне значення, оскільки не досягає вартісної межі мало-забезпеченості. Надалі в процесі економічного зростання мінімальна заробітна плата має встановлюватися парламентом на основі мінімального споживчого бюджету і бути наближеною до середньої заробітної плати.

3. Запропоновано систему оплати праці, яка заснована на базі визначення зведеного коефіцієнта кваліфікаційного рівня і побудові так званих “вилкових” співвідношень оплати праці різної якості. Здійснена таким чином індивідуалізація заробітної плати забезпечує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність рівня заробітної плати працівника від величини фонду оплати праці підприємства. Вона базується на присвоєнні кожному працівнику відносно постійних коефіцієнтів, що комплексно характеризують його кваліфікаційний рівень і трудовий внесок у загальні результати праці колективу. Реалізація положень концепції системи оплати праці дає змогу значно скоротити масштаби і діапазон застосування різного виду премій, до-

плат, надбавок або навіть повністю відмовитися від них, оскільки стимулювальні показники для заохочення можуть бути враховані правильним застосуванням “вилкових” співвідношень оплати праці різної якості.

4. Трудовий контракт делегує централізоване регулювання умов праці та її оплати на користь договірному їх застосуванню і має відображати всі найважливіші умови праці, встановлювані за згодою сторін. Одним з головних наслідків переходу на контрактну систему найму й оплати праці є створення соціальної захищеності працівників. Крім того, досягнення високих показників працівниками має заохочуватися шляхом надання спеціальних пільг і виплат як частини сукупного доходу працівника.

Список використаної літератури

1. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
2. Лісогор Л.С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 131–138.
3. Пищуліна О.М. Системні види ринку праці та пріоритети його реформування : аналітична доповідь / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, О.О. Качемировська ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.
4. Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
5. Новак І. Захист заробітної плати у випадку неплатоспроможності роботодавця / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 10–13.

Стаття надійшла до редакції 03.05.2012 р.

Семёнов А.Г., Печеник А.И., Ярошевская О.В. Особенности организации оплаты труда в акционерном обществе

В статье рассмотрены особенности организации оплаты труда в акционерном обществе “ЗАЗ” на базе бестарифной системы оплаты труда, основанные на определении сводного коэффициента квалификационного уровня и построении так называемых “вилковых” соотношений оплаты труда различного качества. Осуществленная таким образом индивидуализация заработной платы обеспечивает тесную взаимосвязь и взаимозависимость уровня заработной платы работника от размера фонда оплаты труда предприятия.

Ключевые слова: бестарифная система оплаты труда, квалификационный уровень, “вилковые” соотношения, индивидуализация заработной платы.

Semenov A., Pechenik A., Yaroshevskaya O. Features of the organization of compensation in joint-stock company

Features of the organization of compensation in ZAZ joint-stock company on the basis of tariffless system the compensations based on base of definition of summary factor of qualifying level and creation of so invited “vilkovy” ratios of compensation of various quality are considered. The individualization of a salary carried out thus provides close interrelation and interdependence of level of a salary of the worker from the size of fund of compensation of the enterprise.

Key words: tariffless system of compensation, qualifying level, “vilkovy” ratios, salary individualization.

УДК 314:658.8

Ю.О. Соколова

кандидат економічних наук, доцент

І.В. Кочнова

старший викладач

М.М. Хандога

Запорізький національний технічний університет

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В СУСПІЛЬСТВІ, ЩО ЗМІНЮЮТЬ ХАРАКТЕР МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто нові тенденції, наявні в суспільстві, та їх вплив на маркетингову діяльність у сучасних умовах. Визначено основні трансформаційні напрями маркетингової стратегії бізнесу та джерела нових маркетингових можливостей.

Ключові слова: тенденція, маркетингова стратегія, маркетингові можливості.

I. Вступ

Процеси, що відбуваються у суспільстві, зміни в економічному та політичному житті істотно впливають на бізнес і, особливо, – на маркетингову діяльність. Щоб бути успішними в коротко- та довгостроковій перспективі, фірми мають переорієнтувати свою маркетингову стратегію відповідно до нових суспільних реалій. Сьогодні багато уваги зосереджено на внутрішніх тенденціях маркетингу та його впливі на суспільство й окремих споживачів: відхилення в системі людських цінностей, нав'язування штучних потреб, маніпулювання суспільною свідомістю, переважання рекламою тощо.

Незважаючи на те, що тема мало досліджується в сучасних наукових працях, слід відзначити П. Друкера [4], який розглядав це питання у стратегічному аспекті та у взаємозв'язку з менеджментом, Ф. Котлера [5], який системно досліджував тенденції маркетингової практики, а також Р. Свейма [6]. П. Друкер та Р. Свейм розглядають проблеми сучасного маркетингу з погляду кількості та вікової структури суспільства в економічно розвинутих країнах і визначають пов'язані із цим небезпеки для діяльності підприємств, зокрема й маркетингові. П. Друкер у своїх дослідженнях наголошує, що важлива навіть не кількість населення сама по собі, а співвідношення людей різного віку в рамках популяції. Так, наприклад, до 2080 р. серед європейців буде дуже мало людей у віці до 15 років, проте дуже велика кількість, як мінімум третина, тих, кому за 70. У Японії співвідношення між молоддю та людьми традиційного пенсійного віку буде приблизно таким самим, якщо не гірше. У

США кількість молоді вже сьогодні зростає повільніше, ніж кількість літніх людей пенсійного віку [4, с. 69]. Слід відзначити праці українських вчених Л. Балабанової [2], А. Старостіної [7], Є. Савельєва, присвячені сучасним тенденціям розвитку маркетингу. Серед російських науковців проблеми сучасного маркетингу вивчають П. Алексєєв [1], Є. Голубков, В. Тарасевич. Але в дослідженнях цих учених поза увагою залишаються нові глобальні реалії в суспільстві, а отже, і сприятливі маркетингові можливості для сучасних підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути нові найважливіші тенденції, наявні в суспільстві, й охарактеризувати їх вплив на маркетингову діяльність підприємств; визначити напрями розвитку маркетингових можливостей підприємств у сучасних умовах.

III. Результати

Найпершим фактором макросередовища, що досліджується маркетингологами, є населення, яке формує ринок споживачів: його кількість, темпи зростання, вікова структура. Найхарактернішою рисою сучасності є різке зниження народжуваності в розвинутих країнах, особливо у Західній і Центральній Європі та в Японії. Зниження кількості населення в економічно "благополучних" країнах призводить до значного зниження платоспроможного попиту на предмети розкошів, нерухомість, предмети тривалого користування тощо. Аналіз вікової структури населення різних країн світу показав, що населення провідних країн швидко старіє. Якщо у 2000 р. співвідношення населення пенсійного віку (старше від 65 років) і працездатного населення (15–64 роки) в країнах ОЕСР становила 20,6%, то, за прогнозами

ООН, вже до 2020 р. воно зросте до 29%, а до 2050 р. – до 47,4% (табл. 1) [1, с. 53]. Як видно з таблиці, кількість населення пенсійного віку неупинно зростатиме. Це означає, що через 20–30 років у промислово розвинутих країнах виникне сильний брак робочої сили працездатного віку. Ця проблема торкнеться й України. Уже сьогодні Україна за часткою населення віком понад 60 років входить до тридцятки найстаріших держав,

посідаючи 25–26 місце (яке вона поділяє з Норвегією) у рейтингу країн світу за цим показником, а за таким індикатором старіння населення, як частка осіб віком 65 років і старших, Україна перебуває на рівні з Литвою, Угорщиною, Словенією і дещо відстає від середнього показника за сукупністю країн Євросоюзу та істотно – від таких країн – світових лідерів за рівнем старіння, як Італія, Німеччина чи Японія.

Таблиця

Співвідношення населення віком більше від 65 років і населення працездатного віку (15–64 роки) в промислово розвинутих країнах, %

Країни	Рік									
	1980	1990	1995	2000	2004	2010	2020	2030	2040	2050
Франція	21,9	21,3	23,1	24,5	24,9	25,4	32,5	39,4	44,6	45,8
Німеччина	23,7	21,7	22,7	24,0	27,0	30,5	34,2	44,3	50,4	49,1
Італія	20,4	22,3	24,3	26,7	28,8	31,1	36,7	47,0	62,7	65,5
Японія	13,4	17,2	20,9	25,3	28,8	35,0	47,3	52,5	64,9	72,4
Іспанія	17,0	20,7	22,3	24,5	24,9	26,6	30,6	40,6	56,8	67,7
Швейцарія	20,8	20,9	22,0	23,8	25,3	29,2	38,3	52,5	58,2	55,3
Велика Британія	23,5	24,5	24,6	24,4	24,1	24,6	28,4	33,8	37,8	38,5
США	16,9	18,5	18,8	18,6	18,5	19,2	24,8	31,2	32,2	32,2
ЄС-19	20,2	20,6	21,6	22,4	23,2	24,7	30,6	38,0	45,2	49,6
ОЕСР	18,0	18,7	19,7	20,6	21,3	22,9	29,0	36,6	43,5	47,4

Україну очікує поглиблення процесу старіння населення на середньо- і довгострокову перспективу – саме ХХІ ст. буде періодом старіння її населення. Як показують розрахунки, виконані за оновленою версією комплексного демографічного прогнозу України на період до 2050 р., найвищі темпи зростання частки літніх контингентів населення очікуються в 2015–2020 рр. та у першій половині 2040-х рр., а найвищі рівні старіння будуть досягнуті у 2050-х рр. [3]. У зв'язку з демографічною ситуацією, що склалася, виникають такі запитання:

- Чи залишиться негативна тенденція щодо старіння населення та як вона буде впливати на ринкові можливості та загрози?
- Чи залишиться рівень доходів населення розвинутих країн на тому самому високому рівні, чи він буде зменшуватися?
- Чи будуть споживачі з розвинутих країн так само охочі витратити кошти на предмети розкоші, будинки та автомобілі, як раніше?
- Як зміниться структура витрат споживачів з розвинутих країн з огляду на стійку тенденцію до старіння населення?

Визначена тенденція є, безперечно, негативною, але не можна ігнорувати нові маркетингові можливості, які вона відкриває. У центрі уваги опиняються літні люди, кількість яких зростає, та маленькі діти, кількість яких знижується, спричиняючи зниження місткості ринків товарів для них. Отже, серйозні завдання постають перед:

- маркетингом персоналу, який має залучити до роботи спеціалістів, вік яких перевищив пенсійний;

- усіма галузями, споживачами яких є чи можуть бути пенсіонери;
- фірмами, що спеціалізуються на виробництві товарів для маленьких дітей (наприклад, дитяче харчування, одяг, меблі, засоби гігієни, іграшки);
- вищою школою.

Розподіл наявного доходу споживачів змінюється так само кардинально, як і структура населення. Зміни в розподілі наявного доходу споживачів відіграватимуть не менш важливу роль, ніж зміни в демографічній ситуації. Як правило, тенденції в розподілі наявного доходу за певними категоріями товарів та послуг, що встановилися, зберігаються протягом тривалого часу. Вони можуть залишатися незмінними протягом цілих економічних циклів. Тому організація просто зобов'язана знати про тенденції розподілу наявного доходу споживачів.

Не менш істотними є зміни всередині груп споживання, наприклад, перехід споживачів від одного виду товарів або послуги до іншого в рамках однієї товарної категорії.

Значні зміни характеру маркетингової діяльності можна спостерігати за певними галузями економіки. Так, у ХХ ст. стійке зростання попиту та пропозиції спостерігалось в таких галузях економіки: урядові витрати, охорона здоров'я, освіта та дозвілля (послуги). Усі вони зазнають серйозних змін у найближчі десятиріччя. При формулюванні своєї маркетингової політики фірми повинні розглядати дії уряду як перший фактор впливу на свою стратегію і стратегію всієї індустрії. Дозвілля належить, швидше, до "зрілих" галузей. Охорона здоров'я та освіта залишатимуться найбільшими секторами

зростання – демографічна ситуація слугує гарантією цього [4, с. 81].

З початку XXI ст. галузями економіки, що найшвидше зростають і найбільше процвітають є інформаційна та фінансова. При цьому, мова йде про принципово нові фінансові послуги – надання заможному і старіючому сектору населення розвинутих країн індивідуальних фінансових послуг, які допомагають гарантувати високий і стабільний дохід після виходу на пенсію (пенсійне нагромаджувальне страхування, страхування життя з елементами нагромаджувальної системи, освітні нагромаджувальні страхові програми). Причиною виникнення значної потреби у цих фінансових послугах стали зміни в демографічній ситуації [4, с. 83]. Нові інвестори (майбутні пенсіонери) найбільше занепокоєні не тим, щоб “робити гроші” чи укласти “вигідні угоди”. Їх головне завдання – зберегти ті заощадження, які вони мають, з тим, щоб отримати гарантований дохід після виходу на пенсію. Нові фінансові інститути, які це зрозуміли, – фонди взаємного страхування, пенсійні фонди та декілька брокерських компаній – постійно покращують своє становище. Спочатку вони з’явилися у США, потім у Великій Британії, а останнім часом поширилися і в континентальній Європі та Японії [4, с. 84]. Яскравим прикладом фінансової компанії, що надає нові фінансово-інформаційні послуги, є фінансовий конгломерат HSBC Holdings – один зі світових лідерів фінансового ринку. Компанія охоплює 7500 філіалів у 87 країнах світу та веде свою діяльність у Європі, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Північній та Південній Америці, Близькому Сході й Африці [8]. За рейтингом журналу Forbes “The World’s Biggest Public Companies” 2012 р., HSBC Holdings посідає шосте місце серед 2000 компаній світу [10]. У 2012 р. HSBC Holdings посів перше місце в рейтингу Banking 500 за версією агентства Brand Finance [9].

Нові тенденції в суспільстві та економіці змушують сучасні компанії змінювати свою бізнес-стратегію і стратегію маркетингу з урахуванням:

- виникнення нових ринків у країнах, що розвиваються;
- глобалізації економіки;
- наявності суттєвих екологічних проблем та необхідності пошуку нових джерел енергії;
- нових тенденцій та реалій освіти;
- зростання народжуваності в економічно неблагополучних країнах;
- зростання кількості пенсіонерів у всьому світі, особливо в економічно розвинутих країнах.

Таким чином, сьогодні для того щоб залишатися успішними в глобальному просто-

рі, компанії повинні будувати свою маркетингову стратегію відповідно до тенденцій, що змінюють світ.

IV. Висновки

При проведенні дослідження встановлено, що на початку XXI ст. у суспільстві почали виникати нові тенденції, які кардинально змінюють світ і неминуче вплинуть на бізнес. Найхарактернішою ознакою сьогодення є різке зниження народжуваності та старіння населення в розвинутих країнах. Ці процеси по-новому формують споживчий ринок і разом з ним – усю економіку. У тісному зв’язку зі змінами в демографічній ситуації перебуває швидке зростання фінансової індустрії, особливо у сфері пенсійного страхування, значні трансформації відбудуться в галузях освіти та охорони здоров’я.

Отже, з огляду на існуючі світові тенденції розвитку суспільства та економіки, предметом подальших досліджень будуть питання, пов’язані з розробкою нових підходів до маркетингової діяльності, які забезпечуватимуть компаніям бажаний рівень прибутковості та конкурентоспроможності на ринках, де постійно змінюються умови споживання, вікова структура населення, уподобання та потреби споживачів.

Список використаної літератури

1. Алексеев П.А. Современные тенденции развития экономики промышленно развитых стран / П.А. Алексеев. – М. : Анкил, 2008. – 168 с.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Г.В. Кривенко, І.В. Балабанова ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – К. : Професіонал, 2009. – 256 с. – (Школа маркетингового менеджменту).
3. Демографічна ситуація в Україні: проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Урядовий кур’єр. Спецвипуск. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/specialnij-vipusk-uryadovogo-kuryera-demografichna>.
4. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер ; [пер. с англ. и ред. Н.М. Макаровой]. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2001. – 272 с.
5. Маркетинговий менеджмент : підручник / Ф. Котлер [та ін.] ; наук. ред. Т.В. Співаковська ; відп. ред. О.П. Голюкова ; [пер. з англ. П.Т. Махрінський; Н.В. Сакаль]. – [1-е укр. адаптоване вид.]. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
6. Свэйм Р. Стратегии управления бизнесом Питера Друкера / Р. Свэйм ; [пер. с англ. под ред. А.Н. Цветкова]. – СПб. : Питер, 2011. – 416 с.
7. Старостіна А.О. Маркетинг : навч. посіб. / А.О. Старостіна, О.В. Зозульов. –

- [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання-Пресс, 2003. – 326 с.
8. HSBC Global Site – About HSBC [Електронний ресурс] / The official site of HSBC. – Режим доступу: <http://www.hsbc.com/1/2/about>.
9. The most valuable global banking brands of 2012 [Електронний ресурс] / Banking 500 2012: Rate Tables. – Режим доступу: http://brandirectory.com/league_tables/table/banking-500-2012.
10. The World's Biggest Public Companies 2012 [Електронний ресурс] / Forbes Journal: Global 2000 leading companies. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/global2000>.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2012 р.

Соколова Ю.А., Кочнова И.В., Хандога М.М. Новые тенденции в обществе, меняющие характер маркетинговой деятельности

В статье рассмотрены ключевые тенденции, происходящие в обществе, и их влияние на маркетинговую деятельность в современных условиях. Определены основные трансформационные направления маркетинговой стратегии бизнеса и источники новых маркетинговых возможностей.

Ключевые слова: тенденция, маркетинговая стратегия, маркетинговые возможности.

Sokolova Y., Kochnova I., Khandoha M. New trends in society changing the nature of marketing activities

The article carries out the analysis of the key trends that are taking place in society and their impact on marketing activities in the modern world. The main transformational directions of marketing business strategy and sources of new marketing opportunities are determined.

Key words: trend, marketing strategy, marketing opportunities.

УДК 327.657.631.156

А.Г. Тунік

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ
В ТОВ “ФОЗЗІ-ФУД” ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОПИТУ ПРОДУКЦІЇ**

Управління попитом означає, що розглядається процес впливу на ринок. Формування асортиментної політики охоплює всі питання, які пов'язані із забезпеченням попиту на продукцію.

Ключові слова: попит, споживачі, ринок, асортиментна політика, прогнозування попиту.

I. Вступ

Дослідження попиту та продукції означає, що розглядається процес впливу на ринок.

II. Постановка завдання

Мета статті – вивчити існуючий стан конкурентного товарного ринку для прийняття обґрунтованих комерційних рішень на рівні підприємства.

III. Результати

У сформованих умовах конкуренції ТОВ “Фоззі-Фуд” мережі магазинів “Сільпо”, займаючись продажем товарів, змушені особливо чітко формувати асортименти. Звичайно, було б бажано мати повний асортимент товарів на складі, але на практиці складається інша ситуація. Проблема полягає в тому, що внаслідок обмеженості ресурсів ТОВ “Сільпо”, підприємство не може собі цього дозволити. Їхня мета – вибрати оптимальний асортимент, що задовольняє максимальний попит клієнтів.

Асортимент продукції буквально означає підбір предметів, сукупність їхніх найменувань за певними ознаками. Із цього погляду асортимент може бути простим або складним, вузьким або широким. Така класифікація передбачає виділення груп однорідної продукції або товарів за ознакою виду, сорту, марки та ін.

Основні аспекти, які перевіряються під час аудиту виробництва: контроль сировини, що використовується для виробництва продукції; відповідність технології на виробництві міжнародним і національним стандартам; контроль дотримання температурних режимів та інших вимог до зберігання продукції до вивозу із заводу.

Також у ТОВ “Сільпо” звертають увагу на те, як виробник працює з рекламаціями, тобто наскільки він здатний швидко виявити проблемні сторони, оперативно вжити заходів щодо їхнього усунення й надалі вдосконалювати систему менеджменту якості.

Наступний крок контролю якості продукції – організована система внутрішньої логістики групи. Вся продукція надходить у магазини через розподільні центри або за допомогою прямих поставок безпосередньо в магазин. Кожен склад має свій температурний режим, необхідний для окремих груп продуктів: стелажний, заморожених й охолоджених продуктів, охолодженої свіжої риби та для свіжої групи овочів/фруктів.

Крім того, на кожному розподільному центрі функціонує окрема служба контролю якості та розроблено ряд вимог, яким доставлена продукція повинна відповідати: наявність усієї необхідної документації; правильне маркування; цілісність упакування товару; відповідність строків виробництва продукції на загальному й одиничному упакуванні датам, які зазначені в документах; дотримання потрібного температурного режиму при доставці товару.

У всіх виробників у договорах ретельно прописані всі ці вимоги, а крім того, працівники департаменту якості ТОВ “Сільпо” регулярно надсилають пам'ятки про параметри якості продукції. Наприклад, якщо товар має строк придатності 30 днів, то найпізніша дата його приймання на склад – на другий день після виробництва. Максимально швидка доставка продукту до покупця – це пріоритет, тому розроблено систему зменшення тимчасових витрат. Уже на етапі знаходження продукції на розподільних центрах, спеціальна програма стежить за оборотністю продукції. Товар рідко перебуває на розподільному центрі більше двох днів.

Формування асортименту передбачає розробку торговельним підприємством “Сільпо” асортиментної концепції. Вона являє собою спрямовану побудову оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, при цьому за основу приймаються, з одного боку, споживчі вимоги певних груп (сегментів ринку), а з іншого – необхідність забезпечити найбільш ефективне використання підприємством сировинних, технологічних, фінансових й інших ресурсів для того, щоб робити вироби з низькими витратами.

Завдання асортиментної політики в ТОВ “Сільпо”: задоволення запитів споживачів – один з основних принципів маркетингу, що відповідає завданню глибокої сегментації й диференціації ринку та забезпечує тісний зв'язок зі споживачами; оптимальне використання технологічних знань і досвіду підприємства; оптимізація фінансових результатів торговельного підприємства – формування асортименту ґрунтується на очікуваній рентабельності й величині прибутку; завоювання нових покупців шляхом розширення сфери застосування існуючої виробничої програми.

Асортиментна стратегія може будуватися також за такими напрямками: товарна диференціація пов'язана з виділенням ТОВ “Сільпо” своїх товарів як особливих, відмінних від товарів конкурентів, і забезпеченням за ними окремих ніш попиту (товари BTM “Премія”, “Повна чаша” тощо); бажання й перевага покупців отримувати велику кількість найменувань продукції одного підприємства; оптимальність продажів збутової мережі декількох видів продукції одночасно; розвиток торгівлі по спеціальних замовленнях окремих споживачів, що передбачає індивідуальне виготовлення продукції заданих властивостей і характеристик; прагнення уникнути наявності невикористаних або незавантажених потужностей за рахунок виробництва інших, додаткових видів продукції; бажання використати побічні продукти для виробництва нових видів продукції й підвищити загальну ефективність діяльності підприємства.

На сьогодні BTM “Премія” представлена 700 позиціями в 100 товарних категоріях, а частка товарів цієї марки в продажах категорій займає від 20 до 60%. У 2010 р. ТОВ “Сільпо” випустили більше ніж 100 асортиментних одиниць і досягли 7% у загальному обороті мережі групи компанії.

Товарна політика ТОВ “Сільпо” вимагає зміни в тому випадку, якщо протягом тривалого періоду є надлишкові виробничі потужності; основний прибуток дають два-три виду продукції; немає достатньої кількості видів продукції, що відповідають можливостям ринку й обсягу пропонованого попиту; обсяг продажів і прибуток підприємства постійно знижуються.

Рациональну структуру продукції, котра випускається, можна визначити за допомогою показника “точка беззбитковості”, що відбиває мінімальний рівень збуту, при якому відсутній збиток, але немає прибутку. Коли підприємство робить і реалізує одне видання, “точка беззбитковості” визначається за формулою:

$$R_b = C/(1 - k), \quad (1)$$

де R_b – обсяг реалізації продукції, при якому підприємство не має збитків і прибутку;

C – постійні витрати підприємства, що не залежать від обсягу виробництва;

k – коефіцієнт, що виражає стан між змінними витратами підприємства, котрі залежать від обсягу виробництва V та виторгом від реалізації R (тобто, $k = V/R$).

Сутність планування асортиментів продукції для ТОВ “Сільпо” визначається як планування усіх видів діяльності, спрямованих на відбір виробів для майбутньої реалізації та на приведення технічних, функціональних й естетичних властивостей цих товарів у найбільш повну відповідність із вимогами потенційних споживачів.

При формуванні асортименту в ТОВ “Сільпо” головним принципом відбору товару для реалізації повинна бути обов'язкова апробація перших партій нових товарів. Реалізація традиційних товарів й отриманих за товарообміном повинна виступати як допоміжна функція продажу (хоча це й не виключає значної частини таких товарів у структурі продажу).

Таким чином, у цілому асортимент товарів, реалізований у ТОВ “Сільпо”, повинен складатися з таких груп товарного надходження: пробних партій нових товарів (головна група); традиційних (раніше апробованих) товарів у ТОВ “Сільпо”; товарів, отриманих за товарообміном, тобто від інших підприємств (об'єднань), що роблять родинні або додаткові види товарів; супутніх товарів.

Асортимент по перерахованих групах повинен складатися виходячи з переважаючої функції забезпечення апробації нових товарів і вивчення попиту. Інші групи формуються за результатами раніше проведеного вивчення попиту з метою складання асортиментів.

Основними елементами планування асортименту продукції у ТОВ “Сільпо” є: виявлення поточних і потенційних (незадоволених) потреб покупців; аналіз способів використання відповідної продукції, а також особливостей поведінки покупців (споживачів) у конкретному сегменті ринку; оцінювання конкуруючих виробів-аналогів під тим самим кутом зору; аналіз споживчих оцінок якості вироблюваних товарів, тобто визначення ступеня їхньої відповідності запитам покупців (споживачів) з погляду здатності задовольнити конкретну потребу у функціональному й естетичному аспекті; визначення того, якими товарами повинен бути повнений асортиментний ряд продукції та які товари варто виключити з нього із причин недостатньої рентабельності, морального зношування, зниження конкурентоспроможності та ін.; розробка специфікацій нових або поліпшених виробів відповідно до вимог покупців; тестування продукції із залученням потенційних споживачів для виявлення її відповідності споживчого попиту по всьому колу основних показників: якості, зовнішньому вигляду, міцності, зручності в експлуатації тощо; розробка спеціальних рекомендацій для виробників продукції від-

носно її якості, найменування, ціни, упакування, технічного обслуговування та ін. відповідно до результатів проведеного тестування, пробних продажів тощо; підготовка рекомендацій зі збуту продукції, включаючи: визначення строків і графік введення на ринок нового або вдосконаленого товару, ма-сштабів і початкової форми його реалізації, планів збуту продукції, розробку програми проведення рекламних кампаній та інших заходів щодо стимулювання збуту.

При цьому важливо пам'ятати, що планування асортиментів продукції – це безперервний процес, котрий триває протягом усього життєвого циклу товару, починаючи із зародження ідеї й закінчуючи зняттям його із продажу.

Передовий вітчизняний і світовий досвід переконливо довів, що самообслуговування в торгівлі є найбільш зручною для населення й економічно вигідною для торгівлі формою продажу товарів (табл., рис. (а, б)).

Таблиця

Структура витрат часу покупців, %

Витрати часу	Вид обслуговування	
	Самообслуговування	Традиційний тип
на відбір товарів	65	29
на очікування в черзі до продавця	13	40
на одержання товарів	4	9
на касовий розрахунок	18	22
витрати часу на покупку одного товару у % відносно магазинів традиційного типу	58	100

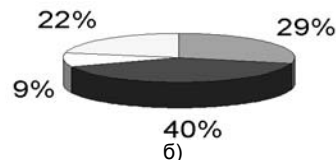
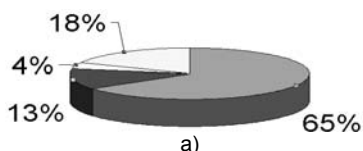


Рис. Структура витрат часу покупців у магазинах самообслуговування (а) та традиційного типу (б)

При самообслуговуванні витрати часу покупців скорочуються на 30–50%, в 1,5–2 рази збільшується пропускна здатність магазину. При переході на самообслуговування не тільки досягається абсолютна економія часу, а й поліпшується структура його використання. Якщо в магазинах традиційного типу (з індивідуальною формою обслуговування) на очікування у чергах до продавця й касира затрачається близько 40% часу, то у фірмових магазинах самообслуговування лише 15–20%.

Подальший розвиток та ефективність роботи ТОВ "Сільпо" багато в чому залежить від правильної організації роботи, дотримання у цих магазинах усіх принципів самообслуговування. Переваги самообслуговування можуть бути лише при усуненні недоліків, раціональному впровадженні основних принципів цієї форми, оптимальних технологічних рішеннях і використанні передового досвіду.

IV. Висновки

Вивчення попиту на товари і послуги повинне стати основою для організації та пото-

чного управління господарської діяльності ТОВ "Сільпо", планування обсягу продажів, забезпечення процесу закупівлі товарів, підвищення організації та рівня обслуговування покупців, а також для вивчення ефективної цінової політики. Тому вивчення попиту є не самоціллю, а об'єктивною необхідністю, що припускає вдосконалення усіх сторін господарської діяльності ТОВ "Сільпо", підвищення його конкурентоспроможності та ролі на ринку конкретних товарів і послуг.

Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб., 2008. – 135 с.
2. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б. Вейтц. – СПб.: Питр, 2009. – 220 с.
3. Макконел К. Экономикс / К. Макконел, С. Брю. – М.: Республика, 2002. – 113 с.
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учеб. / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Середина. – М., 2002. – 358 с.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.

Тунік А.Г. Формирование ассортиментной политики в ООО "Фоззи-Фуд" при исследовании спроса продукции

Управление спросом означает, что рассматривается процесс влияния на рынок. Формирование ассортиментной политики охватывает все вопросы, связанные с обеспечением спроса на продукцию.

Ключевые слова: спрос, потребители, рынок, ассортиментная политика, прогнозирование спроса.

Tunik A. Formation of product policy in ООО "Fozzy-Food" in the study of product demand

Managing demand means that the process considered the impact on the market. Formation of product policy covers all issues related to the demand for products.

Key words: demand, consumers, market, assortment policy, forecasting demand.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ЗА РАХУНОК ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджено процес підвищення ефективності промислового виробництва за рахунок зниження собівартості продукції, проведено аналіз собівартості продукції за елементами витрат для дослідження впливу цього показника на результати діяльності підприємства та визначено шляхи зниження собівартості продукції металургійного підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: ефективність виробництва, промислове підприємство, підвищення, шляхи, резерви, фактори, собівартість продукції, технології, титанова губка.

I. Вступ

Проблема визначення ефективності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною, бо промислове підприємство – це така система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Будь-яке підприємство прагне до підвищення ефективності своєї діяльності, однак тільки розуміння того, від чого залежить ця ефективність, може привести до позитивних результатів. Ефективність промислового виробництва – результативність промислового виробництва, яка характеризується системою показників, що включає показники ефективності використання окремих видів ресурсів (живої праці, засобів праці і предметів праці) і загальні показники ефективності використання декількох видів ресурсів [2].

На промислового підприємстві, яке має матеріаломістке й енергоємне виробництво, наявна проблема економії та зменшення споживання сировини, матеріалів та енергії, що може позитивно вирішуватися шляхом упровадження маловідходної та безвідходної технології, збільшення виходу корисної продукції чи енергії з одиниці використовуваного матеріалу, використання дешевих і низькосортних видів сировини, підвищення якості матеріалів за допомогою первинної обробки, заміни імпорتنих сировини і матеріалів матеріальними ресурсами вітчизняного виробництва, раціоналізації управління виробничими запасами й розвитку ефективних джерел постачання.

Аналіз останніх публікацій засвідчив, що питання пошуку шляхів підвищення ефекти-

вності підприємства є досить актуальним, його розглянуто в працях таких учених, як: О. Амоша, Н. Богацької, С. Гаценко, І. Гон-тарева, В. Гринчук, Т. Макаровська, С. Салига, Г. Семенов, М. Чумаченко та ін. Дослідження цих праць дало можливість узагальнити теоретичні та методичні основи підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок зниження собівартості продукції в сучасних умовах.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити процес підвищення ефективності промислового виробництва за рахунок зниження собівартості продукції; визначити шляхи зниження собівартості продукції металургійного підприємства.

III. Результати

Показник собівартості застосовується для оцінювання результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, є основою для визначення цін на промислову продукцію. За зміною собівартості судять про економічну ефективність різних заходів, здійснюваних або планованих на певному підприємстві. Зниження собівартості продукції є важливим і необхідним фактором підвищення ефективності виробництва. Для виявлення резервів зниження собівартості виробництва продукції необхідно розглянути фактори зниження собівартості, під якими розуміють сукупність сил і причин, що визначають рівень та динаміку собівартості продукції [12, с. 135]. Щоб визначити шляхи зниження собівартості продукту, необхідно знати структуру витрат, вплив особливостей металургійного виробництва на собівартість. Це дає змогу аналізувати тенденції у змінах статей собівартості з метою прийняття управлінських рішень.

Розрізняють такі фактори зниження собівартості продукції:

1) підвищення технічного рівня виробництва, тобто впровадження нових прогресив-

них технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки і технології, що застосовується; краще використання сировини і матеріалів;

2) поліпшення організації виробництва і праці, зокрема вдосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; впровадження наукової організації праці; поліпшення використання основних виробничих фондів; поліпшення матеріально-технічного забезпечення; скорочення транспортно-складських витрат;

3) зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносно скорочення умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва;

4) зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції [12, с. 134].

Чим нижча собівартість, тим більший прибуток може отримати підприємство. Від вирішення проблеми зниження витрат на підприємстві багато в чому залежить стійкість його фінансового стану, платоспроможність і кредитоспроможність. Націленість на зниження витрат повинна бути атрибутом господарювання. У зв'язку з цим необхідні постійний пошук і максимально швидка мобілізація резервів зниження витрат підприємства.

На Державному підприємстві “Запорізький титано-магнієвий комбінат” проводиться ряд заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції. Титан має величезну потенційну нішу – автомобіле- і машинобудування. Щоб її зайняти, вартість титану має бути низькою й не залежати від зовнішніх енергетичних і сировинних чинників. Виробники титану активно шукають нові технології виробництва, які дають змогу значно понизити собівартість титану [18].

Прогнозувалося, що обсяг використання титану у світі збільшиться в 2012 р. на 35% (тобто до 135 тис. т/рік). Щорічне зростання становитиме 9% протягом 5 років до 2015 р. (очікується до 200 тис. т/рік). Причиною зростання стане збільшення попиту на літаки, а також у кораблебудуванні й електротехнічній промисловості.

Таким чином, потенційно можливо добитися на існуючій технології підвищення виробництва приблизно у два рази. Хоча зробити це теж не просто, виникає проблема у споживанні та споживачах. Головним чинником залишається ціна вироблюваного титану. Сировина становить значну частку в кінцевій вартості металу і виробів з нього. Так, вартість рутилу становить близько 10% вартості титанової губки, стільки ж – переробка та переплавка рутилу в титановий шлак. Хлорування титанової сировини для виробництва тетрахлориду титану становить бли-

зько 20%. Вартість виробництва магнію як відновника для тетрахлориду титану становить близько 35%. Витрати на відновлення, підготовку і переробку губки в кінцеву продукцію становить близько 25% від її вартості.

Виплавка злитків титану також є дорогим процесом. Так, процеси відновлення, за витратами рівні собівартості титанової губки, вносять 25% у загальну вартість литого металу. Відновлення тетрахлориду титану можливе кількома шляхами, і вартість його за кожним значно відрізняється. Витрати на переплавку і виготовлення виробів з титану становить до 75% загальної вартості титану, і в цьому переділі є величезний потенціал зниження вартості. Такі технології, як електропроменева плавка й інші процеси переплавки, можуть використовувати менш дорогої сировину. Ще привабливішою виглядає технологія порошкової металургії титану, для якої необхідні лише пресування і спікання, що є передумовою до високої продуктивності і низької собівартості переділу. Існуючі технології виробництва порошків є дорогими, а значить, нові технології стануть передумовами для революційного стрибка. Аналіз собівартості титанової губки показує, що основна вартість титану припадає не на підготовчі технологічні процеси, а на завершальний переділ – отримання прокату – до 52% [18].

При виробництві титану в Україні використовується єдина технологія – процес Кроля. На сьогодні це найбільш поширена комерційна технологія виробництва титанової губки, а також стандарт для порівняння з новими технологіями. Процес Кроля ґрунтується на відновленні тетрахлориду титану розплавленим магнієм у герметичній нержавіючій реторті, заповненій аргоном і нагрітій до температури 800–900 °С.

Незважаючи на те, що процес Кроля удосконалився, він має декілька недоліків:

- періодичність операцій відновлення чотирихлористого титану і відокремлення продуктів реакції (титану, магнію і хлористого магнію);
- тривалість процесу відновлення і вакуумної сепарації або кислотного вилугування;
- добування тетрахлориду титану потребує особливих умов роботи з погляду техніки безпеки й охорони довкілля;
- використання магнію на стадії відновлення і хлору на стадії хлорування потребує організації їх виробництва;
- у процесі отримують лише дендритні кристали або порошки, що потребують спеціального доопрацювання до їх переплавки (різання і дроблення губки, її сортування);
- неоднорідність титанової губки за структурою та вмістом домішок.

Від самого початку розвитку титанової галузі здійснювався пошук напрямів як удосконалення процесу, що затвердився, так і нових, але жоден з них не був упроваджений у промисловість з різних причин.

Цікавими для вивчення є досить широко розрекламовані способи, засновані на електрохімічному витягненні титану: “кембриджський процес”, “процес Бостона” і “рідкофазний процес”.

Сутність “кембриджського процесу” полягає в електролітичному відновленні титану з діоксиду титану. Відмітною особливістю цього процесу від пропонувананих раніше процесів електролітичного відновлення є те, що діоксид титану є катодом, а кисень переходить від катода до анода через електроліт солі дихлориду кальцію. Використання цього способу дає змогу знизити собівартість титану приблизно на 30% порівняно зі способом Кроля, що становить 10% від зниження загальних витрат на виробництво. У патенті автори винаходу відзначають деякі недоліки:

- досить низький вихід продукту за один цикл в одиницю часу;
- відпрацьований CaCl_2 можна видалити з титану за допомогою водного вилугування;
- процес періодичний (завантаження реактора катодом і заміна або нарощування графітового анода, що витрачається);
- потрібний дорогий процес підготовки блоків з діоксидом титану.

Перевага запропонованого способу полягає в тому, що умовно поєднуються два процеси – електроліз і відновлення – в одному апараті. Це знімає цілий ряд операцій процесу Кроля. Енергетично процеси електролізу приблизно рівні. Необхідно відзначити істотні витрати на операції сепарації реакційної маси титану за методом Кроля. Проте потрібне проведення процесу пресування блоків оксиду титану і спікання при температурах вище ніж 10000°C . Необхідно також урахувати, що в блоці електролітичного титану приблизно 40% його обсягу буде заповнено хлористим кальцієм, видалення якого є не менш складним, ніж видалення хлористого магнію з реакційної маси.

Тому ціна титану, виробленого “кембриджським процесом”, не дуже відрізняється від ціни титану, отриманого за методом Кроля.

У 2001 р. Університетом Бостона запропоновано новий спосіб електрохімічного добування хімічно активних металів, включаючи титан, за допомогою процесу з використанням твердих оксидних мембран.

Зпатентований спосіб полягає в електролізі в розплавленому електроліті солей, що містять катіони металу, які осідають під дію електрики на катоді, з використанням

пористого газодифузійного анода, відокремленого від високотемпературного розплаву твердою іонною мембраною, здатною до перенесення аніонів електроліту на анод. Процес не вийшов із стадії лабораторних досліджень і, в принципі, не значно відрізняється від “кембриджського” процесу.

Сутність “рідкофазного процесу” полягає у проведенні електрохімічного розкладання змішаних оксидів титану, що знаходяться в рідкому стані, таких як розплавлений титановий шлак, ільменіт, перовскит, лейкоксен, титаніт, природний і синтетичний рутил. У процесі на катоді виділяється рідкий титан або сплав титану з іншими компонентами вихідного матеріалу, а на аноді – кисень.

У патенті наголошено позитивні аспекти розглянутого процесу:

- безперервність електрохімічної дезоксидзації за один етап первинних і електропровідних сумішей різних оксидних сполук титану;
- використання розплаву титанового шлаку як катодного матеріалу безпосередньо з печі електродуги;
- добування титану в рідкому стані дає можливість використовувати його у вигляді кінцевого продукту – титанових злитків.

Цим процесом намагаються вирішити питання добування титану з вихідної сировини металевго титану, виключивши цілий ряд технологічних операцій. Цей процес практично не має теоретичної бази, немає пояснення механізму процесів. У патенті зазначено про утворення крапель металевго титану на межі “електроліт – титановий шлак” і опускання їх на дно реактора в рідкий металевий розплав.

Тому, швидше за все, ще на найближчі 10–15 років процес Кроля буде домінувати у світовому виробництві титану [17].

Можливі шляхи зниження собівартості титану при існуючому процесі такі:

а) зниження податкових і маркетингових витрат виробництва шляхом його концентрації і створення вертикально інтегрованої компанії, оскільки розрізненість підприємств, що виробляють проміжні продукти від сировини до напівфабрикатів і готових виробів, призводить до недосконалої технології на стику стадій. Окремі переділи в цьому циклі розміщені на проміжних виробництвах, розташованих на різних територіях і державах. Так, титанову губку виробляють в Україні, злитки – в Росії, прокат – в Америці, а вироби – ще на десятках підприємств. У цьому випадку кожна фірма формує прибуток, здійснює транспортні витрати, сплачує митні збори, які входять у формування ціни кожного продукту.

Виробники титанових труб мають велику кількість відходів у вигляді обрізків, але не

мають печей для добування сплавів. У результаті титановий брухт використовується не раціонально. Якщо його продати як брухт, то ціни на нього будуть низькими, плюс націнки продажу. При поверненні брухту на добування злитка відбувається зменшення вжитку титанової губки;

б) раціональне залучення до переробки відходів титанового виробництва, які інколи становить до 70% кількості отримуваної губки;

в) існуючий процес має реальні резерви зниження собівартості практично на всіх стадіях технології. На стадії виплавки титанових шлаків необхідний перехід на продуктивніші руднотермічні печі із здійсненням безперервних процесів з окремим зливом чавуну і шлаку, що дасть змогу отримувати якісніші шлаки й організувати раціональну технологію рафінування чавуну.

Слід організувати переробку сольового розплаву хлоратора й інших хлоридів з метою регенерації розплаву, ліквідації втрат хлору. Сьогодні втрати хлору становлять від

13 до 20%, що також прямо позначається на собівартості виробництва і стані довкілля.

На стадії відновлення і сепарації необхідно здійснити комплекс заходів щодо впровадження безперервних процесів і збільшити циклову продуктивність апаратів, підвищити міру використання магнію, забезпечити механізацію й автоматизацію процесу;

г) проведення заходів щодо зниження собівартості магнію і хлору;

д) організація виробництва діоксиду титану (у тому числі і для добування пігментів).

Проведемо аналіз собівартості продукції за елементами витрат за період 2009–2010 рр. для дослідження впливу цього показника на результати діяльності підприємства.

Аналізуючи дані табл. 1, слід відзначити, що в 2010 р. відбулось значне підвищення цін на сировину, основні, допоміжні матеріали, енергоносії.

Таблиця 1

Зміни цін на деякі матеріали та енергоресурси в 2009–2010 рр.

Найменування	Од. вим.	Ціна 2009 р., грн	Ціна 2010 р., грн	Відхилення	
				+/- грн	%
Аргон	м ³	3,993	4,610	+0,617	115,5
Концентрат титановий 42%	т	464,82	520,26	+55,44	111,9
Зневоднений карналіт 50%	т	2555,33	2825,56	+270,23	110,6
Коксований дрібняк	т	569,37	808,71	+239,34	142,0
Електроди графітовані	т	11360,33	15024,79	+3664,46	132,3
Пудра алюмінієва	кг	24,9	25,75	+0,85	103,4
Газ природний	тис. м ³	1199,46	1514,76	+315,3	126,3
Вода технічна	тис. м ³	282,54	446,0	+163,46	157,9
Електроенергія 1-й клас	тис. кВт/ год	262,79	364,76	+101,97	138,8
2-й клас		352,17	487,03	+134,86	138,3

За рахунок збільшення цін собівартість 1 т титану губчастого порівняно з 2009 р. збільшилась на 5 171,45 грн. На валовий випуск продукції витрати збільшились на 51 351,5 тис. грн, у т. ч. електроди графітовані – 1 756,1 тис. грн, хлор рідкий – 1 268,0 тис. грн, карналіт зневоднений – 1 256,1 тис. грн, природний газ – 754,5 тис. грн, вода технічна – 2 374,4 тис. грн, електроенергія – 36 932,5 тис. грн.

Комбінатом було вжито ряд організаційно-технічних заходів, які дали економію на 1 т титану губчастого порівняно з планом у розмірі 3 265,98 грн. На валовий випуск продукції економія становила 32 430,6 тис. грн, у т. ч. карналіту зневодненого – 1 205,5 тис. грн, магнію хлористого – 10 511,6 тис. грн, вакуумного обладнання – 14 274,0 тис. грн.

Планова сума витрат на фактичний обсяг виробництва становила 487 527,5 тис. грн, зменшення витрат на рік – 24 980,9 тис. грн.

За рахунок зниження планових норм економія становила:

- магній чушковий – 2 497,5 тис. грн;
- калій хлористий – 951,8 тис. грн;

- хлор рідкий – 364,4 тис. грн;
- пудра алюмінієва – 15,9 тис. грн;
- концентрат ільменітів – 713,1 тис. грн;
- вакуумне обладнання – 14 274,0 тис. грн;
- природний газ – 1,9 тис. грн;
- електроенергія – 2 430,1 тис. грн.

Виробнича собівартість валового випуску виробленого губчастого титану нижче від планової на 3 265,98 грн, виробнича собівартість товарного випуску виробленого губчастого титану нижче за план на 2 237,35 грн, повна собівартість губчастого титану нижче від планової на 2 556,07 грн.

Германієве виробництво дало за 2010 р. прибуток у розмірі 1 529,7 тис. грн. Порівняно з 2009 р. частка матеріальних витрат збільшилась до рівня 65,8% у 2010 р. порівняно з 62,8% у 2009 р., зменшилась частка витрат на оплату праці (19,7% порівняно з 21,0%). Залишки незавершеного виробництва та напівфабрикати збільшились на 14 149,7 тис. грн. Матеріальні витрати за елементами наведено у табл. 2.

Матеріальні витрати за елементами

Найменування	2009 р.		2010 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%
Сировина та основні матеріали	64976,1	24,8	77945,0	23,4
Допоміжні матеріали	52727,3	20,1	70964,6	21,3
Паливо	8689,9	3,3	11285,4	3,4
Енерговитрати	120960,4	46,2	167277,6	50,2
Послуги сторонніх організацій	14575,5	5,6	5516,7	1,7
Усього	261929,2	100,0	332989,3	100,0

Важливий узагальнювальний показник собівартості продукції – витрати на 1 грн продукції, який вигідний тим, що, по-перше, дуже універсальний: може розраховуватись у будь-якій галузі виробництва, і, по-друге, наочно показує прямий зв'язок між собівартістю та прибутком. Визначається він відношенням загальної суми витрат на виробництво та реалізацію продукції до вартості виробленої продукції у діючих цінах [15, с. 353].

Витрати на 1 грн готової продукції становили 0,86 грн у 2010 р. порівняно з 0,65 грн у 2009 р.

У 2010 р. частка електроенергії у витратах комбінату становить майже третину (29,3%), тому будь-яке коливання цін значно впливає на витрати комбінату. Загальна сума збільшення витрат за рахунок електроенергії у кошторисі підприємства становить 47,6 млн грн (або 34,3% загальних витрат на виробництво стосовно 2009 р.).

У табл. 3 наведено порівняння кошторису за елементами витрат на виробництво в 2010 р. з фактичними витратами 2009 р.

Таблиця 3

Порівняння кошторису за елементами витрат на виробництво у 2010 р. з фактичними витратами 2009 р.

Найменування	2009 р.			2010 р.		
	Усього витрат, тис. грн	Питома вага, %	Витрати на 1 грн готової продукції, грн	Усього витрат, тис. грн	Питома вага, %	Витрати на 1 грн готової продукції, грн
Обсяг виробленої продукції у діючих цінах	601015,9	–	–	558676,3	–	–
Операційні витрати на виробництво	416790,1	100	–	506118,2	100	–
матеріальні витрати	261929,2	62,8	0,44	332989,3	65,8	0,60
амортизація основних фондів	18007,3	4,4	0,03	20784,4	4,1	0,04
витрати на оплату праці	87612,4	21,0	0,15	99878,3	19,7	0,18
відрахування на соціальні заходи	32189,2	7,8	0,05	37314,6	7,4	0,07
інші операційні витрати	17052,0	4,0	0,02	15151,6	3,0	0,03
списано на невиробничі рахунки	122722	–	–0,02	10898,9	–	–0,02
списано на збитки від зупинки виробництва	1577,8	–	–	1552,2	–	–
зміна НВВ	10384,3	–	–0,02	14149,9	–	–0,03
Собівартість виробленої продукції	392555,8	–	0,65	479517,2	–	0,86

Узагальнені вихідні дані для аналізу структури операційних витрат за економічними елементами містить форма № 2 фінансової звітності “Звіт про фінансові результати”, а саме розділ II “Елементи операційних витрат”. За цими даними можна визначити, до якого типу виробництва належить підприємство за переважанням використовуваних ресурсів (матеріало-, трудови фондомістке). На основі такого аналізу визначають найактуальніші для підприємства напрями зниження собівартості. Аналіз структури операційних витрат за економічними елементами потрібний також для того, щоб підприємство не потрапило у “ножиці” еластичного попиту на свою продукцію та нееластичного власного попиту на ті чи інші виробничі ресурси [16, с. 170].

Як бачимо, на зростання собівартості продукції справило вплив зростання цін на сировину, основні та допоміжні матеріали, енергоносії.

Зміну обсягів реалізації, ціни і собівартості титану губчастого поквартально в 2010 р. наведено на рисунку.

Значне погіршення фінансових результатів у II півріччі пов'язано з погіршенням становища на світовому ринку титанових напівфабрикатів і деякими організаційними змінами. Так, у I півріччі середня ціна реалізації 1 т титану губчастого становила 11 049,16 дол. США, у II півріччі – 10 649,48 дол. США.

Для поліпшення виробничо-економічної і фінансово-господарської діяльності підприємства рекомендовано розробити стратегічний план розвитку комбінату на 2015–2020 рр. з урахуванням змін на світовому ринку титанових напівфабрикатів і внутрішньому ринку титанових виробів, розвитку технології титанового виробництва, змін у сфері застосування титану.

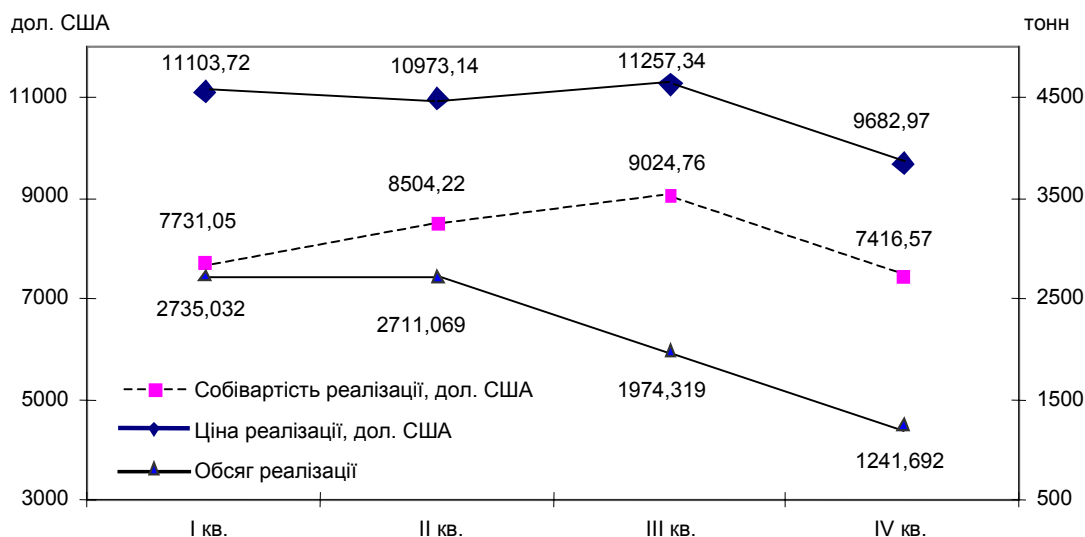


Рис. Графік зміни обсягів реалізації, ціни і собівартості титану губчастого поквартально в 2010 р.

IV. Висновки

Таким чином, для підвищення ефективності діяльності підприємства, збереження конкурентоспроможності його продукції необхідно вживати заходів щодо зниження витрат на підприємстві, виявляти можливі резерви зменшення собівартості продукції. На металургійному підприємстві із матеріаломістким й енергоємним виробництвом продукції, зниження собівартості продукції можливе, перш за все, шляхом пошуку нових технологій виробництва. Процес Кроля, з використанням якого сьогодні переважно виробляють титан, є високовитратним, чим і визначається вартість титанової губки. Переробка її в злитки також потребує великих витрат енергії і спеціалізованого устаткування. Хоча процеси Кроля і Хантера постійно удосконалюються і мають ще певний потенціал для модернізації, проте маловірогідно, що ці модифікації дають змогу значно знизити собівартість титану і підвищити продуктивність за цими технологіями. Порошкова металургія є перспективним напрямом виробництва виробів з титану. Проте економічна доцільність цієї технології залежить від існування постійного джерела дешевого порошку, якого на сьогодні не існує.

Список використаної літератури

1. Богацька Н. Використання резервів для підвищення ефективності виробництва [Електронний ресурс] / Н. Богацька, Д. Чвартацький. – Режим доступу: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2011/iem/vintovaya/library/article5.html>.
2. Большой бухгалтерский словарь. Словопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slovopedia.com/7/221/868175.html>.
3. Болюх М.А. Економічний аналіз : навч. посіб. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський,

М.І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

4. Ефремова А.А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов / А.А. Ефремова. – М. : Вершина, 2006. – 208 с.
5. Гаценко С.В. Шляхи підвищення ефективності промислового виробництва в умовах світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / С.В. Гаценко. – Режим доступу: [http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2009_2\(32\)/7-7.pdf](http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2009_2(32)/7-7.pdf).
6. Гонtareва І.В. Оцінка результативності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Гонtareва. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/79_kpi_2011.doc.
7. Гринчук В.Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств на принципах сучасного менеджменту [Електронний ресурс] / В.Г. Гринчук. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/17.pdf.
8. Зорина В.Н. Формирование и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг в областях народного хозяйства) / В.Н. Зорина. – Х. : ЦНЛ, 2005. – 240 с.
9. Макаровська Т.П. Економіка підприємства : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар. – К. : МАУП, 2003. – 304 с.
10. Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості [Електронний ресурс] / Наказ Державного комітету промислової політики від 09.07.2007 р. № 373. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php>.
11. Перекрест Т.В. Методологія оцінки ефективності діяльності підприємства /

- Т.В. Перекрест // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 130–137.
12. Продіус І.П. Економіка підприємства. Короткий курс : навч. посіб. / І.П. Продіус. – Х. : Одиссей, 2004. – 192 с.
 13. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості” від 26.04.1996 р. № 473 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>.
 14. Салига С.Я. Удосконалення методів оцінки ефективності діяльності підприємств / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова, О.В. Скачкова. – Запоріжжя : ЗІДМУ, 2007. – 56 с.
 15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. / Г.В. Савицкая. – [7-е изд., испр.]. – Мн. : Новое Знание, 2002. – 704 с.
 16. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н.В. Тарасенко. – Л. : Магнолія Плюс, 2008. – 344 с.
 17. Тэлин В.В. Анализ тенденций развития технологий, производства и потребления титана / В.В. Тэлин, В.И. Иващенко, И.Ф. Червоный и др. // Титан. – 2005. – № 2. – С. 70–73.
 18. Червоный И.Ф. Обзор технологии производства титана [Электронный ресурс] / И.Ф. Червоный, Д.А. Листопад, В.И. Иващенко и др. – Режим доступа: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/METALURG_19_4.pdf.
 19. Волков В.П. Экономика предприятия : учеб. пособие. / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др. ; под общ. ред. А.И. Ильина. – [2-е изд., испр.]. – М. : Новое знание, 2004. – 672 с.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2012 р.

Шелеметьева Т.В. Повышение эффективности промышленного производства за счет снижения себестоимости продукции

В статье исследован процесс повышения эффективности промышленного производства за счет снижения себестоимости продукции, проведен анализ себестоимости продукции по элементам затрат для исследования влияния этого показателя на результаты деятельности предприятия, а также определены пути снижения себестоимости продукции металлургического предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: эффективность производства, промышленное предприятие, повышение, пути, резервы, факторы, себестоимость продукции, технологии, титановая губка.

Shelemetieva T. Increase of efficiency of industrial production for account of decline of unit cost

In the article investigational process of increase of efficiency of industrial production due to the decline of unit cost, the analysis of unit cost is conducted after the elements of charges for research of influence of this index on the results of activity of enterprise and certainly ways of decline of unit of metallurgical enterprise cost in modern terms.

Key words: efficiency of production, industrial enterprise, increase, ways, backlogs, factors, unit, technology cost, titanic sponge.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 658.012:331.107.266.2

М.К. Бургман

старший викладач
Класичний приватний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті запропоновано концептуальні основи реформування механізму фінансування розвитку людського капіталу в Україні; акцентовано увагу на організаційно-економічному механізмі фінансування вищої освіти як бази формування людського капіталу; запропоновано до застосування соціальний контракт як елемент нового механізму фінансування людського капіталу у сфері освіти.

Ключові слова: людський капітал, розвиток людського капіталу, розвиток економіки, фінансування розвитку людського капіталу.

I. Вступ

Людина – головна продуктивна сила та творець матеріальних і духовних ресурсів суспільства, тому розвиток людського капіталу є одним з найважливіших чинників, які безпосередньо впливають на динаміку соціально-економічних процесів у країні. Це зумовлює актуальність дослідження всіх аспектів відтворення людського капіталу в контексті впливу на розвиток економіки, особливо в умовах її трансформаційних перетворень, переходу до нових технологічних укладів та посилення світових інтеграційних процесів.

Велику увагу приділили цій проблематиці Г. Беккер [9], К. Маркс [3], В. Петті [4], Д. Рікардо [5], А. Сміт [6], Т. Шульц [7; 8] та інші вчені. Слід також відзначити праці українських авторів, зокрема О. Амоші, С. Бандура, В. Близнюк, Д. Богині, О. Бородіної, С. Вовканича, Н. Голікової, О. Грішньої, Б. Данилишина, М. Долішнього, Т. Заяць, С. Злупка, Е. Лібанової, О. Макарової, О. Новикової, В. Онікієнка, І. Петрової, У. Садової, М. Семикіної, Л. Семів, Н. Ушенко, Л. Шаульської та ін. Незважаючи на підвищений інтерес знаних науковців, дослідження такого багатогранного та складного процесу, як фінансування розвитку людського капіталу, не втрачає актуальності, особливо в умовах прояву негативних тенденцій, що є наслідком помилок у його формуванні і використанні, зокрема стосовно підготовки кадрів, оплати праці тощо.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити концептуальні основи фінансування вищої освіти як бази формування людського капіталу в контексті орієнтації на поточні потреби ринку праці та довготривалі потреби бізнесу.

III. Результати

Формування нової економіки, заснованої на сучасних наукових знаннях, неможливе без переходу до масової підготовки фахівців вищої кваліфікації. Освіта та навчання протягом усього життя стають нормою, а здатність до постійного навчання та набуття нових навичок розглядається як найважливіший параметр людського капіталу [9, с. 34]. Однак існуючі методи фінансування виявляються не в змозі забезпечити масштабну підготовку фахівців високого рівня в кількості, необхідній державі. Це ставить перед системою вищої освіти проблему створення таких механізмів фінансування, які забезпечували б підготовку кадрів вищої кваліфікації при раціональному використанні ресурсів суспільства. Для цього необхідно змінити організаційно-економічний механізм фінансування вищої освіти як бази формування людського капіталу.

Чинники, що прямо або опосередковано впливають на організаційно-економічний механізм формування людського капіталу, можна умовно поділити на: демографічні, соціальні, фінансово-економічні, організаційні (рис. 1).



Рис. 1. Чинники формування людського капіталу

У чинному організаційно-економічному механізмі фінансування освіти України необхідно вирішити ряд проблем, що виникають через його невідповідність новим вимогам зростання людського капіталу (рис. 2):

- вбудувати в загальний потік інвестування освіти ресурси домогосподарств і бізнесу та підвищивши ефективність їх використання;

- забезпечити відповідність освітніх програм державним планам щодо розвитку людського капіталу;
- створити умови для найбільш ефективного використання часу осіб, які навчаються, в інтересах максимально ефективного нагромадження їх людського капіталу.



Рис. 2. Вимоги до конкурентоспроможного людського капіталу в ринкових умовах

Для вирішення наведених вище проблем необхідно, насамперед, знайти оптимальне співвідношення державного і приватного фінансування елементів людського капіталу, що стане ключовою ланкою реформування системи фінансування вищої освіти в Україні. Найскладнішим при цьому є визначення частки і формування механізмів приватного інвестування в освіту.

Однак реформу організаційно-економічного механізму фінансування вищої освіти не можна зводити лише до заміни держав-

ної системи на приватну. Проблема є більш фундаментальною – фактично, це означає укладення в українському суспільстві нового соціального контракту про розподіл витрат на освіту між населенням, бізнесом та державою. За змістом цей перегляд соціального контракту не означає перехід від безкоштовної до платної освіти, як це часто прийнято трактувати в сучасних дискусіях з модернізації освіти її опонентами. Він передбачає перехід від знеособленої вищої освіти, не пов'язаної з результатом фінансування

на основі перерозподілу ресурсів суспільства через податково-бюджетну систему, до спільного інвестування на основі відповідальності держави, населення і бізнесу за обсяги, якість і структурну відповідність людського капіталу потребам сучасної економіки, тенденціям розвитку ринку праці та соціально-економічного розвитку суспільства. Кожна зі сторін повинна взяти на себе частину ризиків інвестування в освітню складову людського капіталу і відповідальність за ефективність використання економічних ресурсів у системі освіти.

Основою нового соціального контракту має стати розподіл економічної відповідальності за підготовку фахівців між усіма зацікавленими в інвестиціях у людський капітал суб'єктами, тобто залучення коштів усіх суб'єктів, які зацікавлені в нагромадженні людського капіталу та отримують вигоди від цих інвестицій або у формі приросту доходу, або у формі вдосконалення інституційних умов їх економічної діяльності.

Новий механізм повинен сприяти модернізації освіти в цілому і її фінансової складової, зокрема. Для цього він має:

- відповідати сучасній економічній ситуації в країні в цілому і в окремо взятому регіоні;
- урахувати чинне законодавство;
- забезпечувати просту і абсолютно ясну, з одного боку, і привабливу – з іншого, участь у програмах із сторін-учасниць;
- гарантувати надійність і фінансову безпеку кожної зі сторін;
- відповідати принципу справедливості;
- вписуватися в чинну систему, що пов'язана з єдиним державним іспитом, державним замовленням на підготовку тих чи інших фахівців, державними іменними фінансовими зобов'язаннями і субсидіями;
- сприяти підвищенню доступності вищої професійної освіти для громадян України;
- давати можливість підвищення якості вузівської освіти і сприяти підвищенню її ефективності.

Розглянемо основні підходи до розвитку нового механізму фінансування людського капіталу, спираючись на положення про необхідність диверсифікації джерел фінансування та використання нових інструментів. Насамперед, необхідно виділити нові підходи до державного фінансування, створити механізми приватного інвестування в освітню складову людського капіталу з боку домогосподарств і фірм та розробити нові стратегії поведінки ВНЗ у диверсифікації фінансування, а також концепцію взаємозв'язку різних джерел фінансування.

При моделюванні нового механізму фінансування освітньої компоненти людського капіталу слід виходити, насамперед, з фік-

сації всіх можливих джерел фінансування та їх ролі в загальній схемі фінансового забезпечення освітньої системи, що функціонує, при збереженні централізованого державного (бюджетного) фінансування. Мова повинна йти тільки про форми і методи такого фінансування. Для сучасної ситуації в Україні з урахуванням досвіду розвинутих держав перспективним кроком у реформуванні системи фінансування людського капіталу могло б стати збільшення ролі мережі ВНЗ, які готують для місцевого та регіонального розвитку якісний людський капітал. Причому наявність такої мережі сприяє комплексному використанню ресурсів країни. Усе це змінює підходи до державного фінансування ВНЗ. Ключовою проблемою нового організаційно-економічного механізму є, перш за все, зміна інструментів бюджетного фінансування ВНЗ з метою підпорядкування їх процесу інвестування в людський капітал.

На першому етапі необхідно визначити оптимальний обсяг витрат держави у взаємозв'язку з вкладеннями в інші сфери економіки і з погляду оцінки майбутніх вигод. Державне інвестування в людський капітал має стати результатом суспільного вибору, відображати задекларовані в суспільстві пріоритети, наслідком чого буде подолання підходу фінансування за "залишковим принципом".

Далі необхідно розділити суб'єкт інвестування (державна) і суб'єкт підготовки основної частини людського капіталу – освітніх послуг (освітня установа), створивши тим самим квазірининок послуг вищої освіти. Для цього необхідно надати ВНЗ статус ринкового суб'єкта, що конкурує за державні та приватні інвестиції з іншими ВНЗ.

На третьому етапі необхідно створити конкуренцію між ВНЗ за державні ресурси і підвищити віддачу від них. Одним з варіантів вирішення цієї проблеми може стати "радикальний ринковий підхід", суть якого полягає в побудові системи жорсткого рейтингування ВНЗ і концентрації державного фінансування на високореєтингових навчальних закладах. Якщо фахівець потрібен державі, то його підготовка повинна фінансуватися з державного бюджету, якщо він необхідний муніципальній владі, то фінансування його підготовки покладається на місцевий бюджет.

При цьому диверсифікація джерел фінансування підготовки фахівців з вищою освітою повинна реалізуватися при багатоканальному державному фінансуванні, оскільки існує зацікавленість як держави, так і місцевого співтовариства у розвитку системи вищої освіти [2, с. 166].

Крім того, виклики сучасної епохи зумовлюють необхідність високих темпів нагро-

мадження людського капіталу, вимагають істотного підвищення ефективності механізмів державного інвестування. Багатоканальне фінансування з державного бюджету забезпечить науковий і освітній процес, що відповідає сучасним вимогам, а фінансування поточної освітньої діяльності з місцевого бюджету забезпечить підготовку фахівців за потребуванних у регіоні професій [1, с. 211].

Розподіл потоків державних ресурсів в освіту має на меті забезпечити їх цільове використання та створити для ВНЗ конкурентне середовище, стимулювати студентів до вибору напрямів підготовки, що затребувані ринком праці, і більш відповідального ставлення до навчання. При цьому основним інструментом державного фінансування людського капіталу мають стати державні іменні фінансові зобов'язання (ДФЗ) – гроші, які дають право здобуття професійної освіти за рахунок держави. Їх повинні отримати у визначеному обсязі відповідно до рівня компетенції з певних предметів усі, хто успішно склав єдиний державний іспит. Державні іменні фінансові зобов'язання надають право прийняття рішення про фінансування поточних витрат на підготовку фахівців за певним напрямом і, таким чином, сприяють посиленню конкуренції ВНЗ за кошти державного фінансування.

У результаті, новий механізм фінансування людського капіталу у сфері освіти з держбюджету забезпечить ефективне використання державних ресурсів за рахунок підвищення конкуренції між ВНЗ і прив'язки фінансування до обсягу та якості вироблених освітніх послуг.

Другим напрямом реформування механізму фінансування людського капіталу є посилення в цьому процесі ролі домогосподарств і розробка механізму ефективного використання їх ресурсів. Для збільшення потоку приватних коштів і формалізації їх каналів необхідно вжити заходів щодо створення механізму приватного фінансування освіти з використанням різних фінансових інструментів, що дають змогу розподіляти в часі витрати і зменшувати поточне навантаження на домогосподарства.

Збільшення частки приватного інвестування у вищу освіту сприяє ліквідації проблем її неефективного фінансування та структурних перекосів розвитку, які неминуче виникають в умовах бюджетного фінансування. Саме такі перекося між вищою і середньою професійною освітою, напрямами професійної підготовки нагромадження в сучасній українській освіті. Вирішувати їх варто на основі створення механізмів орієнтації на поточні потреби ринку праці та довготривалі потреби бізнесу в кадрах шляхом делегування частини повноважень щодо прийняття рішень про фінансування певного

напрямку професійної підготовки на рівень домогосподарств, розвитку квазіринкових та ринкових механізмів надання освітніх послуг. Приватне інвестування в людський капітал не тільки забезпечує збільшення зацікавленості студентів у самому процесі навчання, а і сприяє зростанню вимогливості до пропонувананих освітніх програм. Це зумовлює підвищення ефективності освіти за рахунок прийняття нових навчальних програм, вдосконалення навчального процесу, зростання віддачі від викладачів та активізацію самих студентів. Механізм державного контролю над якістю освіти та ефективністю використання ресурсів доповнюється контролем безпосереднього споживача. Розвиток приватного інвестування в освітню складову людського капіталу також створює додаткову конкурентну основу діяльності освітніх установ і дає поштовх для початку оновлення всієї системи освіти (її змісту, методів навчання і набору запропонованих спеціальностей).

У цілому, система приватного інвестування повинна дати повштовх ряду позитивних тенденцій у розвитку вищої освіти:

- сформувати ринкову оцінку діяльності освітніх установ і сприяти підвищенню внутрішньої ефективності системи освіти в результаті більш тісної ув'язки оплати з наданими послугами і результатом навчання;
- сприяти оптимізації попиту на освітні послуги та подолання структурних деформацій освітньої системи, проблему більш обґрунтованого розподілу потоку студентів між вищими, середніми і початковими професійними закладами освіти, напрямами професійної підготовки;
- узгодити структуру попиту на працю і структуру попиту на освітні послуги, і на цій основі сприяти більш ефективному забезпеченню кадрами, що суттєво підвищить ефективність системи освіти.

Однак для існування ефективної системи приватного фінансування людського капіталу необхідно створити:

- інструменти прямої державної підтримки приватних інвестицій шляхом розвитку державного кредитування та субсидування;
- інструменти цільових заощаджень, які дадуть змогу розподілити в часі витрати, що пов'язані із здобуттям освіти, і знизити навантаження на сімейний бюджет (освітні цінні папери, освітнє страхування, освітнє кредитування);
- інструменти непрямой державної підтримки приватних інвестицій та цільових заощаджень на основі використання системи податкових пільг.

Система державних освітніх субсидій повинна бути використана як ефективний механізм державного управління забезпечення

кадрами галузей відповідно до поточних та стратегічних цілей розвитку держави. Концепція державних зворотних субсидій у сфері освіти повинна мати на меті створення та впровадження системи державної фінансової підтримки громадян, які бажають здобути вищу професійну освіту.

Проте створення реально діючих інструментів прямої державної фінансової підтримки приватних інвестицій поки не уявляється можливим, тому слід зупинитися на створенні інструментів непрямої підтримки, прикладом чого можуть бути податкові відрахування на оплату витрат на освіту.

Розширення участі суспільства у фінансуванні людського капіталу може бути досягнуто шляхом створення:

- системи опікунських рад, що покликані посилити увагу, перш за все, місцевого співтовариства до проблем розвитку та потреб освіти, забезпечити залучення в освітні організації додаткових ресурсів – фінансових, матеріальних, кадрових, їх ефективне використання та громадський контроль за діяльністю адміністрацій;
- фондів підтримки освіти, що акумулюють кошти фізичних осіб і спрямовують їх на вирішення конкретних проблем цієї сфери;
- системи підтримки професійних спільнот у сфері освіти та залучення їх до вирішення питань освітньої тактики і стратегії на державному й регіональних рівнях;
- податкових пільг для стимулювання різних форм самоорганізації населення та суб'єктів господарювання з метою підтримки освіти.

У відповідь на зниження частки державних витрат і зростання приватних вкладень ВНЗ доцільно розробляти різні стратегії пристосування до скорочення державної фінансової підтримки, які передбачають:

- диверсифікацію джерел фінансування і зростання недержавної його частки;
- більш ефективне використання наявних фінансових та матеріальних ресурсів;
- поліпшення стандартів навчання і досягнення показників, що дають змогу розраховувати на збереження суттєвої підтримки.

Однак, як показує світова практика, значення компонентів стратегій у різних типах ВНЗ істотно розрізняється. Великі державні університети повинні залишатися орієнтованими, перш за все, на державне фінансування, яке має здійснюватися по лінії цільових програм і грантів. Приватні університети так само повинні активно брати участь у конкурсах на цільове державне фінансування, але головним для них має стати співробітництво з приватним бізнесом, що реалізується у таких формах: а) отримання приватних грантів на проведення дослідних ро-

біт; б) укладення довгострокових договорів на проведення фундаментальних і прикладних досліджень для приватних корпорацій; в) підготовка та перепідготовка кадрів.

Ефективному співробітництву вищої школи та бізнесу сприяє створення високо-технологічних виробництв у місцях базування великих наукових центрів і безпосередньо при них.

Як наслідок ще одним напрямом розвитку нових підходів до фінансування людського капіталу є залучення ресурсів приватного бізнесу. Фірми часто виступають джерелом надання найбільш якісних умінь та навичок, оскільки мають умови, за яких може бути дана відповідна поточним потребам підготовка персоналу, а також інформацію про найбільш перспективні напрями вкладення коштів у навчання та підготовку. Однак фірми здійснюють інвестиції тільки доти, доки вони дають чистий дохід.

Інвестуючи у своїх співробітників, фірми прагнуть активізувати їхню трудову віддачу, підвищити продуктивність праці, скоротити втрати робочого часу і тим самим зміцнити свою конкурентоспроможність. Тому фірми не будуть фінансувати освіту, якщо вона не відповідає їх інтересам. Перехід до нових технологій потребує значних витрат, пов'язаних з оновленням знань. Формальна освіта вже давно не є достатнім методом формування людського капіталу. Отримання диплома і початок трудової діяльності – це не завершення процесу навчання, а, як правило, закінчення його загальної, попередньої стадії і початок більш спеціалізованого і тривалого процесу здобуття професійної кваліфікації. Тому необхідність розвитку системи безперервної освіти та постійної перепідготовки сьогодні сумнівів не викликає. Цю роль ми і пропонуємо відвести фірмам, адже для них перепідготовка фахівця часто вигідніша, ніж пошук нового.

Окремим випадком фінансування людського капіталу фірмами є фінансування, здійснюване шляхом надання кредитів приватними банками на рівних умовах з майновими позиками. Однак повернення таких вкладень повинно гарантуватися державою. Зворотні платежі, будучи похідними від заробітків випускників, змусять банки фінансувати кращих студентів та пропонувати їм такі програми навчання, які зможуть максимізувати їх майбутні доходи. Суть моделі фінансування людського капіталу банками зводиться до фінансування професійної підготовки людей під їх очікувані майбутні доходи. Люди продають частку потоку своїх майбутніх доходів для того, щоб фінансувати інвестиції в самих себе (зобов'язуючись виплачувати певну частку свого майбутнього доходу). Інвестори ж, у свою чергу, можуть диверсифікувати свої капіталовкла-

дення, захищаючись таким чином від їх втрати. Купівля подібних “акцій” буде вигідна доти, доки очікувана віддача таких інвестицій такого роду перевищує банківську відсоткову ставку.

Така пропозиція лежить в основі сучасної моделі кредитування групи, учасники якої мають різний рівень доходу. Студент може розглядатися як фірма, що отримує інвестиції для формування людського капіталу. Однак на ринку традиційних видів капіталу наявна величезна кількість інформації про перспективи розвитку більшості з них, тоді як невеликі або нові фірми, особливо ті, що освоюють нові галузі діяльності, відчують серйозні труднощі в залученні капіталу, насамперед, тому, що вартість збору інформації про їх перспективи дуже висока. У такій ситуації перебуває і людський капітал, який не забезпечує чіткого уявлення про свої потенційні можливості. Більше того, на традиційних ринках цінних паперів є рейтингові рекомендації біржі та адвокатів, тоді як рейтинг ризику та незалежні оцінки доходів людей у перспективі дуже складні.

Як і іншим ринкам капіталів, ринку людського капіталу необхідні венчурні та інвестиційні інститути, в результаті діяльності яких скорочувалися б інформаційні витрати. При цьому, оскільки визначення ризику капіталовкладень в окремого студента – занадто дорогий захід (і також ускладнюється із соціальних причин), студентів необхідно об'єднати в так звані “групи платників”, кожна з яких виплачує гроші за загальною ставкою і підпорядковується єдиним термінам та умовам виплат. Членство в такій групі починається після отримання кредиту для фінансування оплати освіти й інших витрат, що пов'язані з її здобуттям. При цьому існує незмінна умова: позичальник може залишити групу (зняти із себе початкові зобов'язання), але при цьому виплатити певний штраф. Ця умова є аналогом захисту власників простих акцій від втрати вкладень грошей у вигляді гарантій отримання виплат вище від початкової ціни.

Таким чином, схему кредитування групи учасників з різним рівнем доходу можна розглядати як комбінацію звичайної позики і послідовного захисту, або страхування, від низького рівня доходу. Комбінація “позика плюс страхівка” створюється, щоб хоч якось компенсувати неможливість оцінки індивідуального ризику. Оскільки студенти не можуть бути “оцінені” індивідуально, вони групуються. У результаті високі доходи одних членів групи і їх платежі використовуються для “покриття” низьких заробітків інших членів та їх більш низьких виплат. Ця умова завжди може бути виражена в зобов'язанні для кожного учасника виплачувати свій борг за вищою ставкою відсотка, ніж

сплачує група. Ця ставка може бути, у свою чергу, фіксованою в часі або може змінюватися залежно від розміру вже виплаченого боргу за загальною ставкою. Також може змінюватися і норма платежу, як відсоток доходу на кожну гривню позики.

IV. Висновки

Таким чином, формування нового механізму фінансування підготовки фахівців, заснованого на впровадженні механізмів інвестування в людський капітал, має спиратися, перш за все, на готовність суспільства до змін у сфері освіти.

Ринок людського капіталу потребує зміни як структури підготовки та спеціалізації працівників з вищою освітою, так і системи взаємовідносин у відповідній сфері між різними суб'єктами. Студент повинен мати можливість здобути якісну освіту, яка відповідає сучасним вимогам, що робить його конкурентоспроможним на ринку людського капіталу, й обирати рівень освіти, професію, місце та умови праці.

Держава при управлінні розвитком нової системи фінансування має враховувати такі нові тенденції у сфері попиту на освітні послуги, як елітарність, багаторівневість, регіональність, рівень платоспроможного попиту на освітні послуги та місткість ринку їх споживачів, які, у свою чергу, породжують спектр нових соціальних проблем, для вирішення котрих необхідно враховувати як світовий досвід, так і особливості інституційного середовища й системи вищої освіти.

В ідеалі, участь держави у фінансуванні людського капіталу має обмежитися вирішенням тих проблем, які не вирішуються механізмами ринку на основі приватного фінансування, а саме:

- на ринку освітніх послуг держава повинна коригувати обсяг і структуру попиту та пропозиції відповідно до потреб суспільного розвитку, що виявляється в комплексному аналізі тенденції соціально-економічного розвитку та довготривалих прогнозах;
- ураховуючи, що ринок людського капіталу автоматично не забезпечує орієнтацію освітніх установ на довгострокові потреби економіки, держава повинна регулювати таку спрямованість шляхом субсидування підготовки фахівців з нових напрямів, надавання пільг бізнесу, який підтримує ВНЗ, має свої освітні центри та фінансує здобуття освіти своїх працівників.

Оскільки ринок капіталу автоматично не забезпечує наявність пільгових механізмів цільового заощадження ресурсів та приватного інвестування в освіту, то держава повинна сприяти розвитку фінансових інструментів, що забезпечують розподіл у часі витрат домогосподарств на освіту. Вона має

сприяти кредитним установам, що працюють з відповідними фінансовими інструментами, і заохочувати діяльність громадських фондів сприяння освіти (фондів професійних спільнот, громадських організацій тощо).

У результаті реформування, покликаного сформувати нову систему фінансування, система освіти за всіма своїми параметрами стане відповідати потребам сучасного інноваційного виробництва. І тільки в цьому випадку кошти, що вкладені в людину, почнуть давати прибуток не тільки власникам людського капіталу, а й особам, які інвестували його розвиток.

Однак державна програма з розвитку людського капіталу повинна включати обґрунтування не тільки певної ієрархічної системи соціальних орієнтирів, а й обсягів матеріальних ресурсів, що забезпечують їх досягнення. Тому всі названі вище напрями реформування державної політики у сфері відтворення людського капіталу потребують максимально ефективного залучення фінансових, матеріально-технічних, організаційних та адміністративних ресурсів.

Список використаної літератури

1. Кравченко Л.А. Проблеми фінансування розвитку людського капіталу / Л.А. Кравченко, К.П. Субоч // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту: тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції, 8–10 листоп. 2007 р. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2007. – С. 210–212.
2. Ніколайчук М.В. Проблеми інвестиційного відтворення людського капіталу

України / М.В. Ніколайчук // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2. – С. 165–170.

3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала. – 905 с.
4. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М.: Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
5. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо; пер. под ред. члена-кор. АН СССР М.Н. Смит. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – Т. 1: Начала политической экономии и налогового обложения. – 360 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – Кн. I – III. – 572 с.
7. Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / Theodore W. Schultz // The American Economic Review. – 1961. – Vol. 51. – № 1. – P. 1–17.
8. Schultz Theodore W. Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities, NBER Chapters, in: Economic Research: Retrospect and Prospect, Vol. 6: Human Resources / Theodore W. Schultz. – New York: National Bureau of Economic Research, 1972. – P. 1–84.
9. Becker Gary S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / Gary S. Becker. – University of Chicago Press; Third edition, 1993. – 390 p.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Бургман М.К. Концептуальные основы реформирования механизма финансирования развития человеческого капитала

В статье предложены концептуальные основы реформирования механизма финансирования развития человеческого капитала в Украине; акцентировано внимание на организационно-экономическом механизме финансирования высшего образования как базы формирования человеческого капитала; предложен социальный контракт как элемент нового механизма финансирования человеческого капитала в сфере образования.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие человеческого капитала, развитие экономики, финансирование развития человеческого капитала.

Burgman M. Conceptual bases of reform financing mechanism for human capital

The article suggests a conceptual framework of reforming the financial mechanism of the human capital development in Ukraine accented attention to the organizational - economic mechanism of financing of higher education as a basis for building human capital; invited to use the social contract as part of a new funding mechanism of human capital in education.

Key words: human capital, human capital development, economic development, financing human capital development.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВІДНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Статтю присвячено обґрунтуванню шляхів удосконалення обліку відновлення основних засобів. Визначено порядок розкриття інформації про відновлення основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку. Запропоновано для поліпшення процесу обліку відновлення основних засобів на підприємствах запровадити додаткові синтетичні субрахунки до рахунку 15 "Капітальні інвестиції".

Ключові слова: основні засоби, капітальні інвестиції, капітальний ремонт, поточний ремонт, облік відновлення основних засобів.

I. Вступ

Ефективне функціонування кожного суб'єкта господарювання залежить від раціональної облікової роботи, яка є інформаційною базою управління та контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, починаючи з моменту його створення до ліквідації чи реорганізації.

Проблеми обліку основних засобів в умовах ринкової економіки набувають особливої актуальності у зв'язку з одержанням інвесторами й іншими зацікавленими користувачами точної та достовірної інформації про стан, обсяг, використання основних засобів. Як показало проведене дослідження, сформована система обліку основних засобів не задовольняє вимогам ринку, умови функціонування якого значно розширюють коло операцій з основними засобами: купівля-продаж, страхування, приватизація, реалізація інвестиційних проектів [5].

Дослідженню проблеми обліку відновлення основних засобів присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених. Удосконаленню методики формування бухгалтерського обліку відновлення основних засобів багато уваги приділяють К. Друрі, І. Левицька, О. Наумчук, Д. Сігел, Н. Тарасова, Д. Шим, А. Янчев та ін. Проте необхідність удосконалення синтетичного обліку відновлення основних засобів визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити методику відображення в бухгалтерському обліку відновлення основних засобів на підприємствах введенням додаткових синтетичних субрахунків до рахунку 15 "Капітальні інвестиції".

III. Результати

Існує два важливих завдання бухгалтерського обліку основних засобів. Перше поля-

гає у визначенні того, яку частину їх вартості буде списано на витрати в поточному звітному періоді; друге – у підрахунку залишкової вартості основних засобів, яку відбито в Балансі. З вирішенням цих завдань пов'язані проблеми бухгалтерського обліку основних засобів, які визначають основні напрями організації облікової політики на підприємстві [5].

Дослідження методики обліку операцій з основними засобами дало змогу зробити висновок про необхідність удосконалення синтетичного обліку операцій з їх надходження. Відповідно до Інструкції № 291, на субрахунок 151 "Капітальне будівництво", крім витрат на придбання або створення основних засобів, відображається вартість устаткування, що підлягає монтажу, й авансові платежі для фінансування будівництва. Чинний порядок перекидає вартість незавершеного будівництва, знижує рівень контролю за станом розрахунків з підрядниками і збереженням устаткування до монтажу [2]. Для усунення зазначених недоліків пропонуємо відкрити для обліку устаткування од-ноименний субрахунок 156 "Устаткування для монтажу", а для обліку авансових платежів, перерахованих підрядникам для фінансування будівництва, – субрахунок 157 "Аванси, видані на капітальне будівництво".

Для обліку безкоштовно отриманих, але не введених в експлуатацію основних засобів на практиці використовується рахунок 10 "Основні засоби", хоча насправді такі об'єкти ще не є основними засобами. Тому доцільно ринкову вартість безкоштовно отриманих, але не введених в експлуатацію об'єктів обліковувати на рахунку 158 "Об'єкти до монтажу, установлення".

На сучасному етапі зростає значення амортизаційного джерела відновлення основних засобів, що зумовлено впливом науково-технічного прогресу, змінами у формуванні структури капітальних вкладень, прискоренням морального зношення; перегля-

дом норм амортизаційних відрахувань, розширенням прав підприємств у розрахунку сум амортизації. В економічній літературі немає єдиного підходу до сутності амортизації. У зв'язку з цим, ми пропонуємо розглядати її як систему, що виконує багатогранні функції і залишається невід'ємним елементом собівартості продукції, тому що без цього неможливо визначити розмір справжніх витрат виробництва. Розробка нових методів амортизації, які дають змогу здійснити швидке повернення авансованих коштів, а отже, нагромадити необхідні джерела для здійснення капітальних вкладень, є природною вимогою сучасності [5].

Важливою ділянкою облікової роботи є нарахування амортизації основних засобів. Спосіб амортизації повинен відображати очікувану схему зменшення економічної корисності основних засобів унаслідок фізичного і морального зношення. Але способи амортизації, передбачені П(С)БО 7, не завжди відображають заплановану втрату вартості основних засобів. Нарухування амортизації на основні засоби підприємств, які починають свою діяльність, доцільно здійснювати способами прогресивної амортизації, оскільки розмір економічних вигод, отриманих від використання об'єктів, збільшується із розвитком підприємства.

Потребує удосконалення порядок розрахунку сум амортизації способом зменшення залишкової вартості. У разі дотримання вимог п. 26 П(С)БО 7, сума нагромадженої амортизації наприкінці терміну корисного використання об'єкта не дорівнюватиме амортизований вартості. На практиці в останній рік експлуатації об'єкта річну суму амортизації розраховують як різницю між залишковою вартістю об'єкта на початок року і його ліквідаційною вартістю. У результаті не відбувається плавне зменшення сум амортизації [4].

Для усунення зазначеного недоліку пропонуємо суму амортизації за кожен рік експлуатації об'єкта, розраховану згідно з П(С)БО 7, збільшувати на відсоток відхилення амортизованої вартості від суми нагромадженого наприкінці терміну корисного використання зношення.

Доведено, що застосування річних норм амортизації, за яких місячна сума розраховується шляхом ділення річної суми амортизації на 12, порушує принцип відповідності доходів і витрат, адже економічні вигоди, втілені в об'єкті, споживаються протягом року нерівномірно. Дійсно, прискореній амортизації сприятиме застосування не річних, а місячних норм, за яких очікуваний термін корисного використання вимірюється не в роках, а в місяцях. Крім витрат на придбання основних засобів, більшість підприємств здійснюють додаткові витрати на їх відновлення та поліпшення. З набуттям чинності

П(С)БО 7 критерієм віднесення цих витрат до витрат звітного періоду або капітальних інвестицій став їх вплив на розмір майбутніх економічних вигод, встановлених у момент введення об'єкта в експлуатацію [3].

Точну оцінку результатів поліпшення об'єктів забезпечать запропоновані способи: оцінювання і порівняння технічних показників об'єкта й оцінювання і порівняння вартостей об'єкта. Перший спосіб базується на зіставленні технічних показників, якими володіє об'єкт на початок терміну його експлуатації, і нових, отриманих у результаті модернізації, добудування, дообладнування тощо.

Якщо результати поліпшення основних засобів не піддаються якісній оцінці, варто застосовувати інший спосіб – оцінювання і порівняння вартостей об'єкта. У такому разі необхідно визначити відновну вартість об'єкта без урахування суми зношення і порівняти з його ринковою вартістю після завершення робіт. Перевищення ринкової вартості над відивною свідчить про збільшення економічних вигод унаслідок поліпшення об'єкта [1].

У сучасних умовах господарювання важливим питанням є облік витрат на ремонт основних засобів. Необхідність точного визначення економічного змісту ремонтів викликана тим, що без правильного їх розуміння неможливо обґрунтовано вирішити питання фінансування, контроль й облік витрат на ремонти. Ремонти основних засобів варто поділяти на поточний та капітальний. Це викликано тим, що ці види ремонту по-різному впливають на стан об'єкта основних засобів. З методологічного погляду більш доцільно було б зменшувати суму амортизації на суму фактичних витрат на капітальний ремонт, що, у свою чергу, збільшить залишкову вартість об'єкта основних засобів, не змінивши його термін експлуатації. Вартість же поточного ремонту слід відносити на поточні витрати підприємства. Підприємства самостійно визначають, які витрати відносити до поточного, а які – до капітального ремонту. При цьому, якщо вартість поточного ремонту є високою, то одну її частину можна списати на витрати на поточний ремонт, а другу – на збільшення залишкової вартості об'єкта, як на капітальний ремонт [5].

Отже, кожний субрахунок відображатиме особливості формування джерел відновлення основних засобів.

IV. Висновки

Отже, узагальнюючи вищезазначене, пропонуємо для поліпшення процесу обліку відновлення основних засобів на підприємствах запровадити додаткові синтетичні субрахунки до рахунку 15 "Капітальні інвестиції":

- для обліку устаткування – субрахунок 156 "Устаткування для монтажу";
- для авансових платежів, перерахованих підрядникам для фінансування будівни-

- цтва, – субрахунок 157 “Аванси, видані на капітальне будівництво”;
- для обліку безкоштовно отриманих, але не введених в експлуатацію основних засобів – субрахунок 158 “Об’єкти до монтажу, установлення”.

Отже, сьогодні головною для економіки будь-якого підприємства залишається проблема функціонування в режимі стабільного розвитку, що потребує прийняття ефективних рішень щодо обліку відновлення основних засобів. Точний облік відновлення і правильне віднесення об’єктів основних засобів гарантують підприємству в умовах сучасного виробництва прибутковість, а його працівникам – соціальну захищеність.

Список використаної літератури

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2003. – 726 с.
2. Інструкція з використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань та господарських операцій підприємств та організацій від 30.10.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.ua.
3. Наумчук О.А. Основні засоби: методика обліку і формування облікової політики [Електронний ресурс] / О.А. Наумчук. – Режим доступу: www.disser.com.ua/contents/36674.html.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 7 “Основные средства”, утвержденное приказом Минфина Украины от 27.04.2000 г. № 97 // Основные средства на предприятии: бухгалтерский и налоговый учет: сборник систематизированного законодательства. – 2011. – Вип. 10. – С. 38–44.
5. Янчев А.В. Облік та аналіз відтворення основних засобів [Електронний ресурс] / А.В. Янчев. – Режим доступу: www.disser.com.ua/contents/36164.html.

Стаття надійшла до редакції 26.05.2012 р.

Двоезерская В.С. Усовершенствование учета восстановления основных средств

Статья посвящена обоснованию путей усовершенствования учета восстановления основных средств. Определен порядок раскрытия информации о возобновлении основных средств на счетах бухгалтерского учета. Предложено для улучшения процесса учета восстановления основных средств на предприятиях ввести дополнительные синтетические субсчета к счету 15 “Капитальные инвестиции”.

Ключевые слова: основные средства, капитальные инвестиции, капитальный ремонт, текущий ремонт, учёт восстановления основных средств.

Dvoezerskaya V. Improvement of fixed assets accounting for renewal

The article is devoted to the justification of ways to improve the recovery of fixed assets accounting. The procedure for the disclosure of information about the renewal of fixed assets in the accounts. Proposed to improve the recovery process accounting of fixed assets in enterprises impose additional synthetic sub-account for 15 “Capital investment”.

Key words: fixed assets, capital investment, overhaul, maintenance, registration renewal of fixed assets.

УДК 336.02:336.63

О.А. Ковтун

кандидат наук з державного управління, доцент
Класичний приватний університет**ІНФОРМАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
РІВНЯ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ ДО ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ**

У статті розглянуто теоретичні аспекти сутності поняття інформаційної культури, виділено її індикатори. Проаналізовано канали поширення фінансової інформації та здійснено типологізацію домогосподарств за типом використовуваних джерел інформації. Зроблено порівняльний аналіз динаміки довіри українських та російських домогосподарств до різних фінансових інститутів.

Ключові слова: інформаційна культура, фінансові установи, медіаграмотність, індекс довіри населення до фінансових інститутів, інформація.

I. Вступ

Постіндустріальний етап людської цивілізації певною мірою пов'язаний із розвитком інформаційного суспільства – суспільства, рівень якого переважно визначається кількістю та якістю нагромадженої інформації, її свободою та доступністю. Виникнення інформаційного суспільства нерозривно пов'язане з усвідомленням фундаментальної ролі інформації в суспільному розвитку, розглядом у широкому соціокультурному контексті таких феноменів, як інформаційні ресурси, нові інформаційні технології, інформатизація.

Питанням феномена й особливості прояву кіберкультури в інформаційному суспільстві приділяв увагу І. Девтеров [1]. Визначення аспектам інформаційної культури в контексті формування глобального суспільства дав В. Гурковський [2], увагу соціально-філософському аналізу поняття “інформаційна культура особистості” приділяла О. Повідайчик [3].

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати інформаційну культуру як фактор підвищення рівня довіри домогосподарств до фінансових установ.

III. Результати

Багато аспектів життя та діяльності домогосподарств в інформаційному суспільстві ставатимуть усе більш “прозорими” і вразливими для впливу зовнішнього глобального середовища. Сьогодні в комп'ютерних та соціальних мережах, електронних банках та базах даних здійснюється нагромадження та збереження великої кількості інформації про громадську, політичну, суспільну, фінансову та іншу діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, державних і громадських організацій, окремих громадян.

Аналіз, несанкціоноване використання цієї інформації створюють можливості для

маніпуляції свідомістю та тотального контролю над особистістю, що призводить до появи нових видів інформаційних злочинів проти людини і суспільства, окремих організацій. Тобто не лише діяльність людей в інформаційному суспільстві ставатиме усе більш “прозорою”, а й саме суспільство стає більш тісно пов'язаним сучасними інформаційними комунікаціями [4]. Для боротьби із інформаційними загрозами населення має підвищувати свій загальний культурний рівень.

На межі ХХ–ХХІ ст. ЮНЕСКО вводить поняття “інформаційна бідність”, що характеризує стан інформаційно відсталих країн у світовому інформаційному просторі і є однією з характеристик рівня їх соціального розвитку, а також якості життя. Боротьба з інформаційною бідністю стає однією з глобальних проблем світової спільноти у ХХІ ст., вирішення якої вбачається в розвитку системи освіти та випереджальної інформатизації. Лише так, на думку експертів, можна розвинути в людей нові інформаційні потреби, які й повинні бути стимулом для формування нової інформаційної культури суспільства.

Аналіз публікацій фахівців, що займаються вивченням інформаційної культури як складової фінансової грамотності [1–5], дає змогу зарахувати до її індикаторів такі:

- володіння традиційними й електронними способами пошуку, обробки, маніпулювання, подання, управління і збереження інформації;
- уміння працювати з великим обсягом даних, основними типами документів та видами видань у різних галузях;
- знання методів аналітико-статистичної обробки документів і використання їх у роботі;
- уміння осмислити та зберегти отриману й оброблену інформацію, а за необхідності – передати її для колективного використання;

- навички роботи на персональному комп'ютері;
- знання основних принципів обміну інформацією (на вебінарах, конференціях, семінарах, "круглих столах", у режимі "онлайн", у соціальних мережах та ін.), а також уміння їх застосовувати у повсякденній, професійній комунікації й інформаційному обміні;
- здатність швидко адаптуватись під впливом змінного інформаційного середовища та реалізовувати на практиці свої вміння з метою професійного, кар'єрного, фінансового та особистісного зростання.

Поняття інформаційної культури набуває важливого значення в таких науках, як педагогіка, соціологія, інформатика та економіка. Однак ця проблема має однобічний характер у дослідженнях практиків та науковців – вона вивчається у світлі використання новітніх інформаційних технологій. На думку багатьох учених, інформаційна культура – це вміння цілеспрямовано працювати з інформацією та використовувати для її отримання, обробки і передачі, знання комп'ютерних інформаційних технологій, сучасних технічних засобів і методів [5; 7]. Деякі з них у своїх наукових працях ототожнюють поняття інформаційної та комп'ютерної грамотності: наприклад, на думку С. Маркова, інформаційна грамотність – це сукупність знань, умінь та навичок, оволодіння якими дає змогу підготуватись до роботи з інформацією, в тому числі із застосуванням комп'ютера в практичній діяльності [5].

Як слушно вважають В. Героїменко, А. Лазаревич, Л. Титаренко, пересічним громадянам недостатньо володіти комп'ютерною грамотністю. У них має бути сформована інформаційна культура, що передбачає не тільки сформованість власної комп'ютерної грамотності, тобто знання комп'ютера і вміння з ним працювати, а й потребу отримувати з його допомогою необхідну інформацію і знання [5].

Тому для домогосподарств необхідними є знання, навички, компетенції щодо отримання, обробки інформації та використання певних каналів її поширення в усіх сферах буття: від особистісної до фінансової. Тому складовою фінансової грамотності та обізнаності населення України повинна стати медіаграмотність.

Згідно з Концепцією впровадження медіаосвіти в Україні, медіаграмотність – рівень медіакультури, який стосується вміння користуватися інформаційно-комунікативною технікою, виражати себе і спілкуватися за допомогою медіазасобів, свідомо сприймати і критично тлумачити інформацію, відокремлювати реальність від її віртуальної симуляції, тобто розуміти реальність, сконструйовану медіаджерелами, осмислювати владні відносини, міфи і типи контролю, які вони культивують

[6]. Тобто медіаграмотна аудиторія здатна розумітися на процесах створення й відбору медіатекстів, має більш високий рівень розуміння, оцінювання медійного світу.

Отже, споживач фінансових послуг повинен уміти:

- адекватно визначати необхідність у певній інформації (необхідність додаткової інформації; аналіз джерел інформації для більш глибокого ознайомлення зі станом справ; визначення основних термінів);
- ефективно здійснювати пошук необхідної інформації (вміти шукати необхідну інформацію за допомогою послуг як мережі Інтернет, так й інших засобів комунікації);
- аналізувати, синтезувати інформацію та створювати при цьому нову інформацію;
- уміти адекватно оцінювати інформацію та на основі цього приймати рішення щодо рівня довіри до фінансових установ.

За результатами загальнонаціонального опитування компанії In Mind разом з американським фондом USAID з питань фінансової грамотності та обізнаності в Україні стосовно каналів поширення фінансової інформації, українці практично не цікавляться новинами у сфері фінансів: 43% респондентів взагалі не відстежують жодних тенденцій фінансових ринків, причому група осіб віком 46–60 років є найпасивнішою в цьому питанні. Найпопулярнішими показниками, за якими спостерігають споживачі є: динаміка індексу інфляції (20%), зміни розмірів пенсій, соціальних виплат та податкових пільг (10%) та зміни цін на ринку нерухомості (10%) [7].

Питання про джерела інформації також досліджувалося під час вищезазначеного опитування. Джерела фінансової інформації, якими користуються домогосподарства, розподілилися таким чином (рис. 1).

Більшість домогосподарств отримують інформацію із традиційних засобів масової інформації (53%), "сарафанне радіо" посідає друге місце (15%) та третім найбільш поширеним джерелом є мережа Інтернет (13%). Причому громадяни старшого віку (45–60 років) є найбільш пасивними в питанні отримання знань: 28% осіб старшого віку не цікавляться жодними фінансовими послугами [7].

За типом використовуваних джерел інформації при прийнятті рішень можна виділити три групи домогосподарств:

- ті, які будуть шукати необхідну інформацію самостійно (через пресу, відвідування фінансових установ);
- ті, що звернуться за консультацією до інших осіб (до друзів, знайомих або фінансових консультантів);
- ті, що не будуть збирати та шукати нову інформацію, а будуть використовувати перевірені схеми або зроблять вибір інтуїтивно.

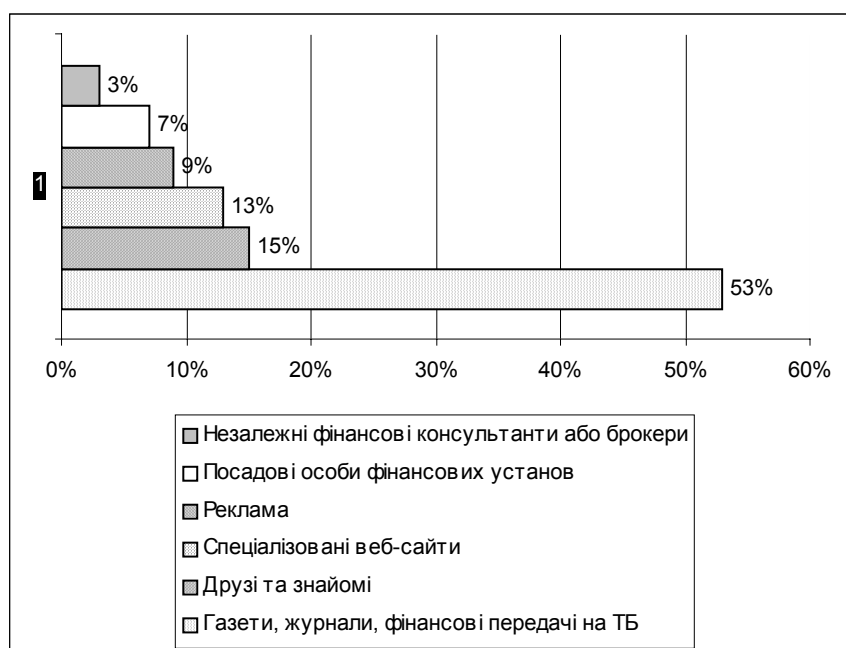


Рис. 1. Розподіл джерел інформації, якими користуються українські домогосподарства

Таким чином, рівень інформаційної культури значною мірою впливатиме на фінансову активність українських домогосподарств та на прийняття рішень стосовно інвестицій у фінансові активи.

Однак на сьогодні звичайний користувач інформацією стикається з такою проблемою, як довіра до певних її джерел та фінансових інститутів. Рівень довіри до певних джерел інформації та фінансових установ при прийнятті рішень про вкладення грошових коштів є важливим елементом інформаційної культури та фактором впливу на фінансову поведінку українських домогосподарств.

Згідно з проведенням у 2010 р. дослідження громадської думки щодо пенсійної реформи, лише 15% респондентів довіряють приватним банкам, 11% – страховим компаніям, 6% – інвестфондам і 5% – недержавним пенсійним фондам. Лише Пенсійний фонд України отримав прохідний бал понад 50% за показником довіри населення до фінансових установ [8].

Однак рівень довіри домогосподарств до фінансових установ порівняно із 2009 р. виріс (рис. 2) [7].

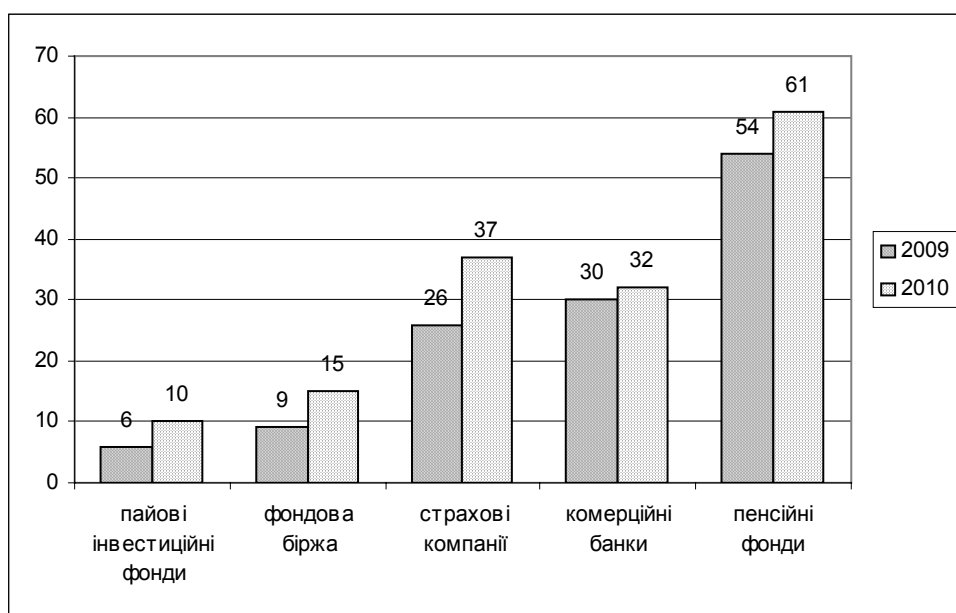


Рис. 2. Динаміка довіри домогосподарств до різних фінансових інститутів, %

Виходячи з діаграми, рівень довіри до пенсійних фондів збільшився з 54% у 2009 р. до 61% у 2010 р., до комерційних банків – з 30 до 32%, до страхових компаній – з 26 до 37%, до фондової біржі – з 9 до 14%, до пайових інвестиційних фондів – з 6 до 10%.

Тобто поведінка рядового учасника фінансового ринку характеризується певним рівнем невизначеності, недоступності інформації про діяльність суб'єкта фінансового ринку, якому він планує довірити свої заощадження, а з іншого боку – також небажанням займатися пошуком інформації про нові фінансові продукти.

Таку низьку фінансову активність населення можна пояснити рядом причин, а саме: браком коштів для здійснення інвестицій, слабкою довірою до фінансової системи взагалі або простим нерозумінням того, як користуватися фінансовими послугами. Майже третина населення України не залучена до офіційної фінансової системи: ці люди не мають депозитних рахунків, не користуються кредитами, не здійснюють платежі через термінали, шляхом мобільного або інтернет-банкінгу.

Незважаючи на це, певній частині респондентів хотілося б отримати додаткову інформацію стосовно таких фінансових послуг (рис. 3).



Рис. 3. Попит на додаткову інформацію щодо фінансових послуг [7]

На сьогодні перед науковцями постає питання щодо вимірювання рівня довіри домогосподарств до фінансових установ. В українській економічній практиці, як і в російській, зроблено спроби розробити показник рівня довіри населення до фінансових інститутів. Так, Л. Сергєєва та Т. Слободенюк для оцінювання соціального капіталу пропонують використовувати показник рівня довіри клієнтів банку, що визначається шляхом анкетування реальних та потенційних клієнтів [9]. Також цей напрям досліджено у наукових працях С. Никоненко, де побудовано структурну модель довіри клієнтів до страхової компанії у вигляді зваженого дерева факторів, що враховує особливості страхової діяльності і дає можливість цілеспрямовано управляти рівнем соціального капіталу та збільшувати частку ринку й дохід компанії [10].

Методологія побудови інтегрального показника в Росії належить співробітникам Національного агентства фінансових дослі-

джень [11] та складається з етапів, що включають п'ять питань:

Надійність – збереження коштів, дотримання взятих зобов'язань і відсутність шахрайства стосовно клієнтів:

1. За минулий рік фінансові інститути в нашій країні: в цілому стали більш надійними, менш надійними або нічого не змінилося?

2. Через рік фінансові інститути в нашій країні будуть: більш надійними, менш надійними або їхня надійність не зміниться?

Прозорість – розкриття інформації про вартість послуг, фінансову звітність, інформації про структуру власності й управління:

3. За минулий рік фінансові інститути в нашій країні стали: більш прозорими, менш прозорими або нічого не змінилося?

4. Через рік фінансові інститути в нашій країні будуть: більш прозорими, менш прозорими або нічого не зміниться?

Вигідність – прибутковість вкладень, прийнятна вартість послуг.

5. Якщо говорити в цілому, вкладення коштів у фінансові інститути (банки, страхові, інвестиційні компанії тощо) є сьогодні вигідною справою?

Процедура розрахунку індексів така: з частки позитивних відповідей віднімається частка негативних і до цієї різниці додається 100. Інтегральний індекс дорівнює середньому часткових індексів. Індекс поточної ситуації дорівнює середньому з індексів надійності і прозорості за минулий рік, а також

індексу вигідності вкладень. Індекс очікувань дорівнює середньому з індексів очікувань надійності і прозорості в найближчий рік. Значення можуть змінюватися в межах від 0 до 200: більше ніж 100, коли "оптимістів" більше, ніж "песимістів"; індекс дорівнює 100, коли частка "оптимістів" і "песимістів" однакова; менше ніж 100, коли "песимістів" більше, ніж "оптимістів" [11]. Динаміку змін індексу довіри населення до фінансових інститутів наведено на рис. 4.

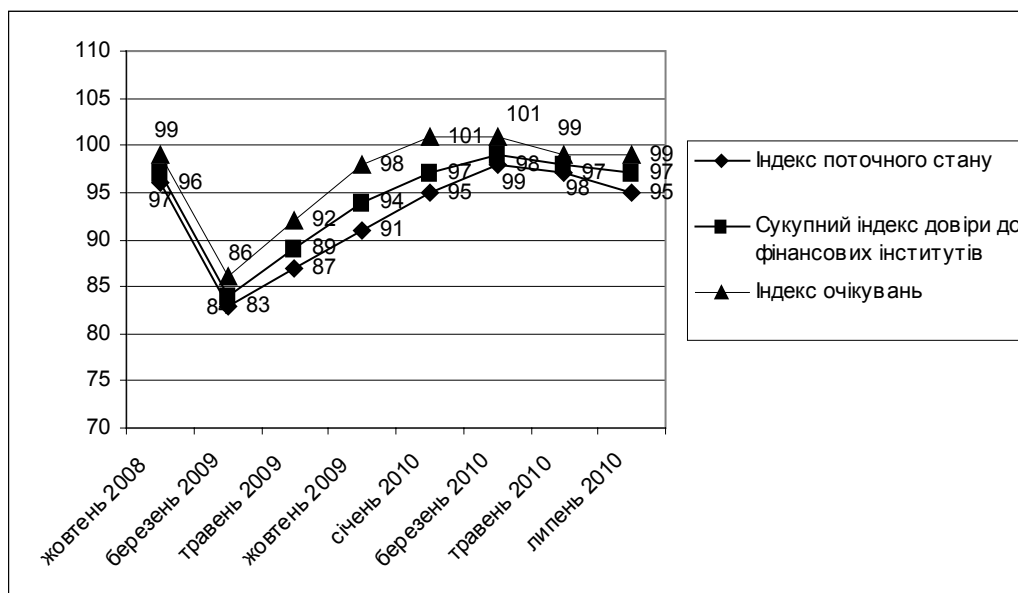


Рис. 4. Динаміка індексу довіри населення Росії до фінансових інститутів

Індекс довіри відображає думку населення в цілому, але настрої окремих соціально-демографічних груп може змінюватися по-різному. У гостру фазу кризи усі групи населення зазвичай реагують практично однаково, тоді як період виходу з кризи характеризується розбіжностями в темпах зміни оцінок у різних вікових, дохідних групах, що дає змогу виявляти точки зростання.

Однією з основних проблем низької довіри населення є недостатня інформаційна відкритість фінансових інститутів. Насамперед, мова йде про інформування людей щодо повної вартості продуктів, розмірів комісій, правил їх стягування. Дані останнього опитування свідчать, що оцінки інформаційної відкритості ("прозорості") фінансових інститутів, погіршення яких спостерігалось у сприйнятті людей з 2010 р., не змінилися на краще. Саме недостатня інформаційна відкритість фінансових інститутів стосовно своїх клієнтів є на сьогодні одним з основних бар'єрів зростання довіри населення до фінансових інститутів у цілому.

IV. Висновки

Таким чином, рядовому громадянину необхідно володіти певними знаннями та практичними навичками пошуку, збору, фі-

льтрації та використання інформації, її диференціації й оцінювання, новими інформаційними технологіями, основними законами інформаційного середовища та розуміти своє місце в ньому – тобто тим, що є основою інформаційної культури, яка, у свою чергу, сприятиме підвищенню рівня довіри споживачів до фінансових інститутів.

Список використаної літератури

1. Девтеров І.В. Феномен та особливості прояву кіберкультури в інформаційному суспільстві [Електронний ресурс] / І.В. Девтеров. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdakk/2011_3/5.pdf.
2. Гурковський В.І. Деякі аспекти інформаційної культури в контексті формування глобального суспільства [Електронний ресурс] / В.І. Гурковський. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_uprav/2010_3/29.pdf.
3. Повідайчик О.С. Інформаційна культура особистості: соціально-філософський аналіз поняття [Електронний ресурс] / О.С. Повідайчик. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvu/PSF/2009_11/Povidaichyk.pdf.

4. Колин К.К. Глобализация и культура / К.К. Колин // Вестник Библиотечной Ассамблеи Евразии. – 2004. – № 1. – С. 12–15.
5. Попкова Е.В. Подготовка учителя естествознания к формированию информационно-компьютерной грамотности старшеклассников / Е.В. Попкова, О.С. Аранская. – Витебск : Изд-во ВГУ им. П.М. Машерова, 2008. – 189 с.
6. Постанова Президії Національної академії педагогічних наук України від 20.05.2010 р., протокол № 1-7/6-150 “Концепція впровадження медіа-освіти в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.mediasapiens.ua/material/koncepciya-vprovadzhennya-mediaosviti-v-ukrayini>.
7. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки / Р. Бонд, О. Куценко, Н. Лозицька. – К., 2010. – 36 с.
8. USAID/CMP/FINREP, “Pension Reform in Ukraine: Public Opinion Survey 2010”. – 2010. – July. – P. 20.
9. Сергеева Л.Н. Оценка социального капитала как потенциала повышения эффективности деятельности коммерческого банка / Л.Н. Сергеева, Т.В. Слободенюк // Модели управления в рыночной экономике : сб. научн. трудов. – Донецк : ДонНУ. – Т. 2. – 2006. – Спец. выпуск. – С. 184–189.
10. Никоненко С.В. Оцінювання ефективності управління соціальним капіталом страхової компанії / С.В. Никоненко // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки : зб. наук. праць. – 2011. – № 2 (10). – С. 135–140.
11. Кузина О.Е. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования [Электронный ресурс] / О.Е. Кузина. – Режим доступа: http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/98_1/2010_4.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2012 р.

Ковтун О.А. Информационная культура как фактор повышения уровня доверия населения к финансовым организациям

В статье рассмотрены теоретические аспекты сущности понятия информационной культуры, выделены ее индикаторы. Проанализированы каналы распределения финансовой информации и осуществлена типологизация домохозяйств по типу использованных источников информации. Проведен сравнительный анализ динамики доверия украинских и российских домохозяйств к различным финансовым институтам.

Ключевые слова: информационная культура, финансовые организации, медиаграмотность, индекс доверия населения к финансовым институтам, информация.

Kovtun O. An informative culture as factor of increase level of trust of population is to financial institutions

The article deals the theoretical aspects of essence of concept of informative culture are considered, its indicators are selected. Network of distribution of financial information are analysed and it is carried out typological households on the type of source information's. The comparative analysis of dynamics of trust of Ukrainian and Russian households is done to the different financial institutes.

Key words: informative culture, financial institutions, medialiteracy, index of trust of population financial institutes, information.

УДК 336.717.061

Є.М. Поздняков

аспірант

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

ЦЕНТРАЛІЗОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проведено аналіз світового досвіду та обґрунтовано основні принципи використання централізованої системи управління проблемними кредитами комерційних банків, визначено аргументи “за” та “проти” створення “санаційного” банку в Україні.

Ключові слова: банківська криза, проблемний кредит, централізована система управління, “санаційний” банк.

I. Вступ

Світова фінансова криза, наслідком якої було посилення тенденції до зростання рівня проблемної кредитної заборгованості, зниження реальної вартості активів, викликала значне погіршення ліквідності банківського сектору економіки, що супроводжувалося збільшенням збитків та різким зростанням обсягів вилучених вкладів [7, с. 12–13]. Така ситуація зумовила масове погіршення платоспроможності кредитних організацій та, як наслідок, призвела до неспроможності банківської системи розподіляти фінансові ресурси [6, с. 20].

Саме тому важливе практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення організації управління проблемними кредитами на основі системи організаційно-правових та адміністративних заходів.

Аналіз останніх публікацій і досліджень свідчить, що в науковій літературі питанню управління проблемною кредитною заборгованістю банків приділено достатньо уваги, так, актуальність цієї проблеми знайшла відображення в низці публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема О. Александрова, О. Барановського, В. Герасименко, Р. Герасименко, О. Дзюбюка, С. Кузнєцова, В. Міщенко, М. Попової.

II. Постановка завдання

Питання управління проблемними кредитами вітчизняних банків ще не вирішені повною мірою. У наукових працях фрагментарно досліджено методи управління проблемними активами. Тому метою статті є аналіз світового досвіду та обґрунтування основних принципів і практичних підходів до використання централізованої системи управління проблемними кредитами комерційних банків.

III. Результати

Світова практика виробила дві основні системи управління проблемними актива-

ми – централізовану і децентралізовану. У першому випадку, що найчастіше використовується, провідна роль у реструктуризації проблемної заборгованості відводиться державним агентствам (компаніям), які створюються для викупу й управління проблемною заборгованістю, у другому – самим банкам.

При централізованій системі управління проблемною заборгованістю проблемні портфелі комерційних банків обмінюються на боргові зобов'язання або акції агентства (Мексика), або на боргові зобов'язання уряду (Угорщина). Купівля проблемних кредитів за “живі” гроші не мала значного поширення і відбувалася, як правило, за наявності особливих відносин між державою та кредитними установами [8, с. 15].

Централізована схема застосовувалася при банківських кризах у таких країнах, як Болгарія, Угорщина, Мексика, Чеська Республіка, Чилі, Швейцарія, Ірландія, Великобританія, Німеччина. Цей метод ефективний у разі масштабної дестабілізації банківської системи із залученням великої кількості кредитних організацій, а також за умови наявності значної частки однорідних кредитів (за видами позик, умовами погашення, за групами позичальників тощо). Тому буде доречним проаналізувати досвід вищезначених країн.

У Болгарії здійснене в 1991–1992 рр. часткове списання боргів підприємств унаслідок недостатності коштів, виділених на ці цілі з державного бюджету, до помітного поліпшення ситуації не привело. У 1993 р. для управління кредитними портфелями та рекапіталізації банків були випущені довгострокові (з терміном погашення 25 років) державні облігації, які було вирішено використовувати як забезпечення для отримання кредитів і платіжний засіб при приватизації державної власності. Проте і цей крок виявився малорезультативним. У 1997 р. ці облігації було зараховано Центральним ба-

нком до категорії сумнівних активів, що потребувало створення спеціальних страхових резервів. Проблема безнадійних боргів продовжувала загострюватися: співвідношення безнадійних кредитів і сукупного банківського капіталу становило 214%.

В Угорщині в 1992 р. проведено стратегію управління кредитними портфелями шляхом обміну проблемних банківських активів на державні облигації. Однак у зв'язку з кризовою ситуацією у сфері матеріального виробництва до оздоровлення фінансового стану банків це не привело. Середній по банківському сектору коефіцієнт достатності капіталу впав у 1993 р. до нуля, а у деяких банків досяг від'ємних значень.

У Чехії при реструктуризації банків і підприємств-боржників на рахунок Консолідаційного банку було зараховано частину прострочених кредитів на суму 11 млрд крон. Крім того, банкам безкоштовно було надано державні облигації на суму 50 млрд крон, які могли бути ними використані як для збільшення власного капіталу (в такому разі облигації погашалися державою протягом 25 років), так і для обміну на акції клієнтів-боржників із сприятливими ринковими перспективами. Фінансова допомога, надана на розвиток комерційного банківського сектору, дала змогу зміцнити його ліквідність у 1990–1993 рр. Якщо в 1991 р. середній по банківському сектору коефіцієнт достатності капіталу становив лише 2% (при нормативному значенні 6,25%), то в 1993 р. лише у деяких банків цей показник не досягав нормативного рівня. Проте надалі ситуація знову дестабілізувалася. Частка проблемних кредитів у сумарних активах банківської системи після невеликого зниження знову досягла колишнього рівня – 25–30%. Консолідаційний банк не досяг успіху в управлінні зарахованими на його рахунок проблемними активами [10, с. 20].

Наприкінці 1970-х рр. у Чилі було лібералізовано банківську діяльність та послаблено обмеження стосовно ціноутворення без адекватних змін у банківському нагляді. Збільшення обсягів зовнішніх запозичень та розширення банківського кредитування сприяли економічному піднесенню, яке стимулювало зростання інфляції і відсоткових ставок, що, у свою чергу, призвело до переоцінювання активів у багатьох секторах економіки. Наступний спад економіки призвів до банкрутства підприємств і панічного вилучення вкладів. Центральний банк забезпечив високий рівень фінансування для банківської системи, викупив у банків проблемні іноземні валютні кредити, а згодом придбав інші проблемні кредити за первісною

вартістю за умови їх зворотного викупу банками за рахунок своїх майбутніх прибутків.

У Мексиці у відповідь на банківську кризу в 1980-х рр. влада вдалася до аналогічних заходів. Страхувальником депозитів виступив покупець проблемних кредитів. В обмін на проблемні активи банки отримали державні цінні папери. Якщо ці зобов'язання не погашалися у визначений термін, вони конвертувалися у власний капітал банку, а страхувальник вкладів набував права власності на банк. Згодом для роботи із проблемними кредитами було створено компанію з управління активами. Заходи щодо повернення проблемних кредитів передбачали державну допомогу окремим групам позичальників. Спочатку іноземним банкам було заборонено придбавати мексиканські банки, але згодом ці обмеження послабили, й уже сьогодні канадські, іспанські, британські й американські банки відіграють провідну роль у мексиканській банківській системі [9].

Успіх централізованої системи управління проблемними кредитами в розглянутих вище країнах виявився, як свідчить практика, тимчасовим і обмеженим. Жодній з них не вдалося досягти на шляху централізованої реструктуризації проблемних активів стійкого фінансового оздоровлення банків і підприємств-боржників з кількох причин [1, с. 10].

По-перше, виділення державних коштів на зміцнення банківських систем було слабо пов'язане із створенням певних стимулів до реструктуризації класифікованого портфеля і вимогами щодо поліпшення фінансових результатів діяльності. Отже, це не спонукало банки до активних дій з підвищення якості управління своїми активами, реструктуризації заборгованості підприємств, раціоналізації кредитної політики.

По-друге, списання і відстрочка погашення боргів підприємствам зумовили вирішення лише найбільш гострих проблем їх ліквідності, не стимулюючи при цьому підприємства до їх структурної перебудови і підвищення рентабельності.

У період світової фінансової кризи 2008–2011 рр. централізований метод управління проблемною кредитною заборгованістю комерційних банків широко застосовувався в ряді європейських країн (Швейцарія, Ірландія, Великобританія, Німеччина) та США з урахуванням досвіду банківської системи минулого століття. Досвід країн з управління проблемною кредитною заборгованістю в період останньої фінансової кризи є дуже цікавим і повчальним для нашої країни, тому доцільно розглянути його ключові моменти.

У жовтні 2008 р. у Швейцарії було створено спеціальний фонд Центрального банку з капіталом 60 млрд дол. США за рахунок Національного банку Швейцарії (Swiss National Bank) – 54 млрд дол. США та облігацій найбільшого банку країни – UBS (Union Bank of Switzerland) – 6 млрд дол. США. UBS, який серед інших європейських банків найбільше постраждав від кредитної кризи, перевів до створеного фонду проблемні активи (переважно ризикові іпотечні папери) на суму близько 39 млрд дол. США [2, с. 28]. Паралельно UBS отримав 6 млрд франків (приблизно 6 млрд дол. США) від швейцарської влади, яка, натомість, одержала від банку облігації, що можуть бути конвертовані в 9,3% його акцій [12].

Фактично було використано гібридну схему з елементами санаційного банку та страхової компанії. Така схема обмежила витрати уряду країни, а також допомогла відновити довіру клієнтів банку, які за попередні три місяці забрали зі своїх рахунків більше ніж 49 млрд швейцарських франків.

В Ірландії у кінці 2009 р. урядом було створено спеціальну установу – Національну компанію з управління активами (National Asset Management Agency – NAMA), що викупувала “погані” активи за рахунок державних облігацій, які підлягали обміну на кошти в Європейському центральному банку.

Перший викуп відбувся у кінці березня 2010 р., таким чином, Ірландія стала першою країною в єврозоні, що допомогла комерційним банкам звільнитися від проблемної заборгованості. За час кризи NAMA викупила активи номінальною вартістю приблизно 80 млрд євро (це приблизно 50% ВВП країни), переважно це були іпотечні кредити на придбання та будівництво нерухомості. Через те, що внаслідок світової фінансової кризи вартість нерухомості в Ірландії впала в середньому на 50%, уряд викупував проблемні кредити у найбільших банків із великим дисконтом, що становив, за даними прес-релізів NAMA, в середньому приблизно 47% (від 35 до 58%). Також комерційним банкам, які в результаті списання проблемної заборгованості перестали відповідати вимогам достатності капіталу, Національна компанія з управління активами надавала кредити в обмін на їх акції [5].

У Великобританії восени 2008 р. держава була змушена рятувати і Royal Bank of Scotland, і Lloyds TSB, що опинилися на межі банкрутства. Сьогодні британські платники податків в особі уряду володіють великими пакетами акцій цих двох комерційних банків: Lloyds Banking Group – 41%, Royal Bank of Scotland – 84%. У лютому 2008 р.

було повністю націоналізовано банк Northern Rock, що посідав п'яте місце в країні за обсягами виданих іпотечних кредитів. Британський уряд узяв на себе управління зобов'язаннями банку в розмірі майже 100 млрд фунтів. У січні 2010 р. британська влада оголосила про поділ банку Northern Rock на дві частини. Одна з них – Northern Rock PLC – функціонує як звичайний комерційний банк, а друга компанія – Northern Rock Asset Management PLC – фактично стала “банком поганих активів”, зосередивши в собі всі проблемні іпотечні кредити, і займається питаннями повернення вкладень у банк. Урядом Королівства у другій декаді червня 2010 р. виставлено на продаж і повернено в приватні руки компанію Northern Rock PLC. При цьому банк “поганих” активів Northern Rock Asset Management залишився під управлінням держави [3].

Німецький бундестаг 13.05.2009 р. підтримав план міністерства фінансів щодо очищення балансів державних і комерційних кредитних організацій від “токсичних” активів, схваливши закон про “поганий” банк. Саме до цього фінансового інституту, згідно із законом, банки переводять на певний час свої ризикові цінні папери, натомість одержуючи від державного Спеціального фонду стабілізації фінансового ринку (SoFFin) гарантовані позики. Відповідальність за збитки “поганих” банків нести будуть самі фінансові установи. Якщо ж вони збанкрутують, розплачуватися доведеться платникам податків. Законом передбачено два варіанти функціонування “поганих” банків: щодо приватних банків було створено цільові компанії, котрі поглинали “токсичні” цінні папери; щодо державних земельних – спеціальні установи, підвідомчі або самим землям, або SoFFin [4].

Механізм функціонування такого банку полягає в реалізації проблемних активів кредитними організаціями в обмін на облігації, ціна яких не перевищуватиме 90% вартості цих активів. Передбачено, що проблемні активи передаватимуться до “госпітального” банку на термін до 20 років зі сплатою до бюджету Німеччини щорічних платежів. Платний характер державних гарантій пояснюється прагненням уряду підкреслити, що держава відповідально ставиться до надання допомоги [2, с. 29].

Отже, створений у Німеччині, так би мовити, полегшений варіант “госпітального” банку, на відміну від звичайного такого банку, не передбачає перекладання проблем банків на платників податків. Держава бере на себе відповідальність за проблемні акти-

ви в обмін на гарантію банків компенсувати збитки в довгостроковій перспективі.

У березні 2009 р. Міністерство фінансів США оприлюднило програму з “очищення” банківських балансів від проблемних кредитних активів – Public-Private Investment Program – PPIP з фондом у 1 трлн дол. США. Згідно з програмою, в банків придбаються проблемні кредити і цінні папери, пов’язані з іпотечним ринком. Механізм роботи полягав у такому: банки формували пул проблемних активів, після чого Федеральна корпорація страхування депозитів (далі – ФКСД) проводила аукціон з продажу проблемних активів (з дисконтом). Якщо ціна влаштовувала продавця активу, то приватний інвестор фінансував операцію за рахунок випуску боргового цінного папера, гарантованого ФКСД. А далі фінансування здійснюється за рахунок коштів держави та приватного інвестора у співвідношенні 6 до 1. Приватний інвестор отримує в управління пул проблемних активів [11].

У результаті аналізу досвіду управління проблемною кредитною заборгованістю вищезазначених країн впливає, що вжиті ними заходи включали:

1. Поповнення капіталу банків за рахунок державних коштів в обмін на їхні акції або повну їх націоналізацію.
2. Обмін простроченої частини їхніх кредитних портфельів на довгострокові державні боргові зобов’язання.
3. Злиття банків.
4. Проведення централізованої реструктуризації боргів з їх відстрочкою, частковим списанням, продажем або обміном на акції підприємств.

Практичний досвід використання централізованої системи в багатьох країнах світу показав, що успішніше вони функціонували там, де [9]:

- забезпечено політичну й економічну стабільність, існує порозуміння і взаємодія між гілками влади;
- управління активами здійснювали спеціалісти комерційних організацій, а не уряду чи урядових компаній;
- був нижчий рівень законодавчого захисту боржників;
- банки самостійно проводили активну фінансову й операційну реструктуризацію;
- було забезпечено своєчасність і оперативність реагування банків та державних органів на виклики кризи, а також якісний банківський нагляд і регулювання.

Актуальність проблеми “поганих боргів” у банківській системі України визнається як учасниками ринку, так і представниками На-

ціонального банку й органів державної влади.

Ідея створення санаційного фінансового інституту в Україні не нова. Декілька років тому на фінансовому ринку серйозно обговорювалася перспектива організації такої установи на базі ліквідованого Іпобанку. Пізніше були пропозиції щодо створення аналогічної структури на базі Укрпромбанку. Національний банк навіть подавав у Кабінет Міністрів заявку з проханням виділити кошти для санаційного фінансового інституту.

Сьогодні Національний банк України продовжує наполягати на створенні санаційного банку. Відповідну ідею закладено в законопроекті від 31.05.2011 р. № 8586 під авторством депутатів фракції Партії регіонів В. Наконечного та Ю. Каракаєва [11]. Документ прийнятий у першому читанні і, за інформацією видання “Комерсант Україна”, активно допрацьовується до другого.

Згідно із ст. 3 законопроекту, основною функцією санаційного банку є робота з проблемними активами банків, як тих, що здійснюють свою діяльність у загальному режимі, так і тих, у яких призначено тимчасову адміністрацію або які перебувають у процедурі ліквідації, та задоволення вимог вкладників та інших кредиторів. Зокрема, він зможе купувати проблемні борги, одержувати платежі за ними, відчужувати і проводити аукціони з продажу активів.

Єдиним засновником санаційного банку є Національний банк України. Формування статутного капіталу санаційного банку здійснюється за рахунок доходів Національного банку України та цінних паперів, емітентом яких є Національний банк України (ст. 4, 5).

Згідно з п. 2 ст. 8 законопроекту, визначення вартості активів, що набуваються, повинен буде здійснювати незалежний оцінювач. Безкоштовно борги можуть переводитися тільки з ліквідованих установ. Слід зазначити, що на відміну від звичайних кредитних установ, керівні посади в санаційному банку можуть займати тільки службовці НБУ.

Нагадаємо, вимога створити “банк поганих активів” передбачена меморандумом з МВФ. Фонд запропонував трансформувати в такий заклад “Родовід Банк”, обмеживши його в прийомі депозитів. При цьому в нього планувалося перевести проблемні кредити Укргазбанку і банку “Київ”.

На думку багатьох учасників банківського ринку, модель банку погано опрацьована авторами і не досягне поставлених цілей. Загалом ідея створення державного “банку проблемних боргів” має як прихильників, так і критиків. Аргументи “за” та “проти” створення такого банку наведено в таблиці.

Таблиця

Аргументи створення “банку проблемних боргів” [2, с. 30]

Аргументи прихильників	Аргументи опонентів
Без створення “поганого” банку неможливо розчистити банківські баланси й вивільнити кошти для збільшення обсягів кредитування. А без збільшення обсягів кредитування неможливо поновити зростання чи хоча б стабілізувати ситуацію в реальному секторі економіки	Відсутність коштів у необхідному обсязі. Створення спеціального банку “поганих” активів за рахунок державних коштів означає, що за рахунок коштів платників податків списуються з балансу банку помилки тих, хто оцінював ризики і приймав їх
“Санаційний” банк купує проблемні активи разом із забезпеченням і заставне майно без права користування (нерухомість поза балансом) у ліквідаторів збанкрутілих банків, у комерційних, державних і націоналізованих банків з дисконтом	Наявність проблеми оцінювання вартості проблемних активів. Для досягнення максимального рівня прозорості й ефективності процесу реорганізації проблемних активів їх передачу бажано здійснювати за ринковими цінами. Однак під час кризи і швидкого зниження цін на фінансові активи зробити це складно. Якщо активи передаються за високими цінами, то це вигідно банку, але не стимулює діяльність “банку проблемних боргів”. В іншому разі зменшується ймовірність відновлення діяльності комерційного банку й навіть можливість продажу таких активів береться під сумнів
Банк, що перебуває на межі банкрутства, може отримати хоча б якісь фінансові ресурси і частково компенсувати збитки, не очікуючи, коли з’явиться можливість продати проблемні активи	Труднощі у сфері оподаткування, що істотно зменшують вигоду від продажу активів “поганому” банку, зокрема, неможливо зарахувати втрати від реалізації майна з дисконтом на валові витрати
Виведення проблемних активів дасть змогу менеджменту банку зосередити свою увагу на вирішенні поточних проблем банку та його стратегічному розвитку, не витрачаючи значну частину часу	Можливість виникнення якихось корупційних схем, поява стимулів купити активи лише у кількох “обраних” банків з використанням неринкових механізмів відбору банків
–	Створення “санаційного” банку потребує додаткових впливів капіталу. Аби впевнитися, що банк-одержувач може вижити, уряд вкладатиме кошти лише в тому разі, коли банк зуміє негайно залучити приватні інвестиції. Якщо банк не в змозі їх залучити (що підтверджує його неплатоспроможність), він буде поглинутий. Однак такий захід потребує тривалого часу і може провалитися будь-якої миті в разі втрати ринкової довіри

IV. Висновки

У статті проаналізовано світовий досвід централізованої системи управління проблемними кредитами комерційних банків, визначено основні форми її використання, наведено основні аргументи щодо створення “банку проблемних боргів” в Україні.

Науковою новизною дослідження є поглиблення знань щодо застосування централізованої системи управління проблемною кредитною заборгованістю й можливість її використання в банківській системі України.

Так, беручи до уваги європейський досвід, на наш погляд, найбільш доцільним у банківській системі України для вирішення проблеми управління проблемною кредитною заборгованістю є створення спеціалізованого агентства по роботі з проблемною заборгованістю на основі поєднання зусиль держави з її фінансовими ресурсами і потужними адміністративними важелями й ресурсів самих комерційних банків.

На користь такого підходу зазначимо таке:

1. Участь у “поганому банку” приватного капіталу дасть змогу вирішити основну проблему, пов’язану з визначенням реальної ціни “токсичних активів”, за якою державний “поганий банк” скуповуватиме збиткові й неліквідні активи у фінансових інститутів. Завищення вартості “токсичних активів” призведе до втрат платників податків, а заниження – до нових збитків банків.

2. У разі залучення приватних інвесторів навантаження на державний бюджет буде істотно меншим, ніж при створенні суто державного госпітального банку.

3. Держава піклується про банківську систему, беручи на себе частину витрат. Решту беруть на себе банки, що надалі має стимулювати їх до поліпшення ризик-менеджменту.

Питання, яка із систем підійде краще для України, є важким і не має однозначної відповіді. Світового досвіду достатньо, щоби зрозуміти, що будь який варіант, у тому числі й вибраний НБУ, може спрацювати лише за умови відкритості й прозорості дій Національного банку й новоствореної структури.

Проведене дослідження показало, що створення “санаційного” банку як основи централізованої системи управління проблемними кредитами є досить привабливим і складним завданням, яке потребує комплексного опрацювання. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є аналіз й обґрунтування використання на практиці протилежної системи управління проблемною кредитною заборгованістю – децентралізованої.

Список використаної літератури

1. Александров А.Ю. Управление портфелем проблемных кредитов коммерческого банка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А.Ю. Александров ; ГОУ ВПО “Санкт-Петербургский государст-

- венный университет экономики и финансов". – СПб., 2010. – 23 с.
2. Барановський О.І. Проблемні банки: виявлення й лікування / О.І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11(165). – С. 18–31.
 3. Британская банковская система: сегодня и завтра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/mezhbankovskiy_biznes/stati/britanskaya_bankovskaya_sistema_segodnya_i_zavtra.
 4. В Германии одобрили идею создания плохого банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2009/07/06/bad-bank/>.
 5. Власть Ирландии скупят проблемные банковские активы на 80 млрд евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uabanker.net/daily/2010/03/033110_1030.shtml.
 6. Дзюблук О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
 7. Герасименко В. Причини виникнення та форми прояву фінансової кризи в банківській системі України / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 12–19.
 8. Кузнецов С.В. Ссудная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты её урегулирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / С.В. Кузнецов; ГОУ ВПО Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. – М., 2008. – 20 с.
 9. Міщенко В. Удосконалення управління проблемними активами банків [Електронний ресурс] / В. Міщенко. – Режим доступу: <http://librari.if.ua/articles/aryikle-37>.
 10. Попова М.А. Методы управления портфелем проблемных активов в коммерческом банке / М.А. Попова // Финансовые исследования. – 2004. – № 9. – С. 20–24.
 11. Проект Закону про санаційний банк від 31.05.2011 р. № 8586 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=40512.
 12. Реформы в банковском секторе: семь раз отмерь... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/05/17/238609>.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2012 р.

Поздняков Е.М. Централизованная система управления проблемными кредитами коммерческих банков

В статье проведен анализ мирового опыта и обоснованы основные принципы использования централизованной системы управления проблемными кредитами коммерческих банков, определены аргументы "за" и "против" создания "санационного" банка в Украине.

Ключевые слова: банковский кризис, проблемный кредит, централизованная система управления, "санационный" банк.

Pozdnyakov E. Centralized management system by problem credits of commercial banks

The article analyzes the international experience and proved the basic principles of using a centralized control system problem loans of commercial banks, defined arguments "for" and "against" creating "sanation" of the bank in Ukraine.

Key words: banking crisis, problem credit, centralized control system, "remedial" pot.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 338.439.5

О.Г. Мордвінов

доктор наук з державного управління, професор

І.О. Мордвінова

старший викладач
Класичний приватний університет

ТЕНДЕНЦІЇ АГРОВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті здійснено аналіз структури посівних площ та урожайності сільськогосподарських культур, виробництва та реалізації рослинницької і тваринницької продукції у фермерських господарствах Запорізької області. Проведено порівняння результатів їхньої агровиробничої діяльності з господарствами суспільного сектору та особистими селянськими господарствами. Обґрунтовано основні шляхи посилення ролі фермерства у виробництві сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: фермерське господарство, агровиробнича діяльність, урожайність, виробництво продукції, виробнича спеціалізація.

I. Вступ

Фермерство – ефективна організаційна форма сільськогосподарського виробництва. Завдяки йому в Західній Європі, США та інших розвинутих країнах забезпечено продовольчий достаток. Більше того, тут гостро стоїть проблема перевиробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції, і зусилля держави часто спрямовуються на скорочення обсягу їх виробництва.

Але щоб досягти такого результату, потрібно створити для фермерства сприятливе економічне середовище та надати надійну державну підтримку, чого якраз і не вистачає в Запорізькій області і в Україні загалом. Тому в період становлення фермерського укладу більшою мірою виявились не позитивні риси фермерських господарств, а їх недоліки та проблеми. Підстави для такого висновку дають результати порівняльного аналізу агровиробничої діяльності фермерських господарств з іншими формами господарювання на селі.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити структуру посівних площ та урожайність сільськогосподарських культур, виробництво та реалізацію рослинницької і тваринницької продукції у фермерських господарствах; порівняти результати їхньої агровиробничої діяльності з господарствами суспільного сектору та селянськими господарствами; виявити проблеми та обґрунтувати основні шляхи поси-

лення ролі фермерства у виробництві сільськогосподарської продукції.

III. Результати

В обстежених статистичними органами фермерських господарствах Запорізької області у 1992 р. працювало 776 осіб, причому близько 40% з них залучалося на період сезонних робіт.

Зі зростанням кількості фермерських господарств збільшувалась і кількість працюючих у них. Так, у 2010 р., за даними Головного управління статистики в Запорізькій області, кількість працюючих у фермерському секторі досягла 6159 осіб. Від загальної кількості працівників фермерських господарств власники цих господарств та члени їх сімей становили 43,5%, наймані працівники – 56,5%. 3-поміж усіх зайнятих у фермерстві жінки становлять 26%. Кількість зайнятих осіб у розрахунку на 100 га сільгоспугідь у фермерських господарствах області становила 2 особи.

Крім зафіксованих у реєстраційних документах членів фермерських господарств, які їх створили, та найнятих згідно з оформленими договорами працівників, у їх роботі дуже часто беруть участь й інші особи, юридичні відносини з якими не встановлюються, тому фактично у фермерських господарствах працює більша кількість людей, ніж фіксується офіційною статистикою. Передусім, ідеться про членів родин та родичів, які допомагають вести господарство і правовідносини з якими не завжди встановлюються.

Така ситуація із зайнятістю певною мірою впливає на виробничу діяльність фермерських господарств. Фермери Запорізької області переважно спеціалізуються на виробництві зернових, технічних та овочево-баштанних культур і мало займаються кор-

мовиробництвом. Задля власної вигоди або через необхідність вижити вони, насамперед, вирощують найприбутковіші культури – озиму пшеницю, ячмінь, гречку, соняшник, баштанні (табл. 1).

Таблиця 1

Структура посівних площ сільськогосподарських культур у фермерських господарствах Запорізької області в 1995–2010 рр., %

Культура	Рік			
	1995	2000	2005	2010
Зернові та зернобобові культури	57,2	52,2	53,8	54,4
у тому числі				
пшениця	14,6	19,0	27,4	32,5
ячмінь	29,4	20,1	20,8	17,5
кукурудза на зерно	0,9	5,6	2,6	2,2
Технічні культури	33,7	42,0	44,3	44,0
у тому числі				
олійні культури	32,9	41,8	44,1	43,9
з них соняшник	32,6	40,6	42,9	39,4
Картопля та овоче-баштанні культури	6,0	3,2	0,8	0,6
у тому числі				
картопля	0,1	0,0	0,0	0,0
овочі	1,7	0,7	0,4	0,2
Кормові культури	3,1	2,6	1,1	1,0
у тому числі				
кукурудза на силос і зелений корм	0,9	0,6	0,1	0,1
однорічні трави	0,9	0,6	0,2	0,1
багаторічні трави	0,6	0,5	0,4	0,2
Уся посівна площа	100,0	100,0	100,0	100,0

Примітка: таблицю складено за даними [1; 2].

За структурою посівних площ фермерські господарства відрізняються від інших агроформувань. Суспільні господарства займають великі площі під кормові культури, тому порівняно з фермерськими господарствами, частка інших груп культур у них нижча. В особистих селянських господарствах більше ніж половину посівних площ відводять під картоплю й овочі. Порівняно з фермерськими господарствами, вони також мають і вищу частку кормових культур. Стосовно ж інших груп сільськогосподарських культур, то більшу їх вагу у посівній площі мають фермери. Особливо відчутною є перевага останніх за технічними культурами.

Половину оброблюваних площ фермери засівають озимою пшеницею і ячменем. Динаміка часток зазначених культур у структурі загальної посівної площі мала протилежний напрям: питома вага посівів пшениці у 1995–2010 рр. зросла з 14,6 до 32,5%, тоді як частка ячменю за цей самий період знизилась з 29,4 до 17,5% (див. табл. 1).

Головними технічними культурами фермерського сектору, як і сільського господарства області в цілому, є олійні культури, передусім, соняшник. Його посіви у структурі посівних площ фермерських господарств зросли з 32,6 до 39,4%.

Частка картоплі та овоче-баштанних культур у загальних посівах сільгоспкультур знизилась у 10 разів і останніми роками стабілізувалась на рівні 0,6%. Трудомісткість виробництва картоплі й овочів, а також

низькі ціни на цю продукцію, порівняно із зерновими і технічними культурами, є основними причинами скорочення їх посівів у фермерських господарствах.

Фермерам виділено не кращі за якістю землі. До того ж вони мають обмежені можливості для придбання добрив, засобів захисту рослин, сортового насіння, технічних засобів для догляду за посівами та збирання врожаю. Крім того, чимало фермерів намагаються не показувати у звітах про господарсько-фінансову діяльність весь валовий збір, побоюючись підвищення податкового тиску та обмежень у вільному розпорядженні вирощеною продукцією. Через це частка фермерських господарств у валовій продукції аграрної сфери області залишається ще низькою, хоча й має тенденцію до зростання, а урожайність більшості сільськогосподарських культур є нижчою, порівняно з іншими категоріями господарств. Проте варто відзначити, що з роками урожайність сільгоспкультур у фермерському секторі Запорізької області зростає (табл. 2).

Суперечливо проходить у фермерському секторі й розвиток тваринницьких галузей. Його частка у виробництві тваринницької продукції залишається невеликою – на рівні 5–6%.

На 1 січня 2011 р. поголів'я великої рогатої худоби у фермерських господарствах становило 0,78% від загальнообласного показника, поголів'я свиней – 3,71%, овець та кіз – 3,99%, птиці усіх видів – 0,37%.

**Урожайність сільськогосподарських культур
у фермерських господарствах Запорізької області, ц/га**

Культура	Рік			
	1995	2000	2005	2010
Зернові та зернобобові	11,7	12,1	21,4	20,7
у тому числі пшениця	13,6	14,1	27,9	23,1
ячмінь	12,1	10,6	13,9	15,4
кукурудза на зерно	16,2	14,1	22,2	30,3
Цукрові буряки	97,3	100,7	167,5	–
Соняшник	9,8	9,1	12,8	12,7
Картопля	48,8	63,9	94,9	106,9
Овочі	58,4	51,5	111,2	93,3
Плоди та ягоди	–	0,8	7,4	22,9

Примітка: таблицю складено за даними [1; 2].

Якщо відстежувати темпи зміни поголів'я худоби та птиці у фермерських господарствах Запорізької області, то однозначно встановити темпи зростання чи складу неможливо. Пов'язано це з тим, що в різні роки зміна відбувалася по-різному. Пов'язано це було, насамперед, з ринком збуту виробленої продукції тваринницького походження, із закупівельними цінами на цю продукцію, експортно-імпоротною політикою держави щодо продукції тваринництва. Важливу роль у цьому відігравала і допомога держави у вигляді дотацій на підтримку галузі. Проте остання суттєво на ситуацію не вплинула, тому тваринницька галузь і тепер залишається збитковою не лише для фермерського сектору області, а й для України в цілому.

На початок 2011 р. у фермерських господарствах Запорізької області утримувалося 853 голови великої рогатої худоби (загальна кількість фермерських господарств становила 2710 од.), свиней – 13 738, овець та кіз – 1849, птиці всіх видів – 11,3 тис. голів. Порівняно з 2009 р. відбулося збільшення кількості поголів'я свиней на 15,9%, овець і кіз – на 13,7%, але поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 2,8%, птиці усіх видів – на 3,3%.

Фермерськими господарствами в 2010 р. вироблено 1015 т м'яса в живій вазі (на 15,2% більше, ніж у 2009 р.), 954 т молока (на 3,2% менше), 83 тис. шт. яєць (на 59,0% менше).

Найкраще розвинуто тваринництво у фермерському секторі Василівського, Запорізького, Мелітопольського, Оріхівського та Чернігівського районів, а в таких районах, як Великобілозерський, Веселівський, Гуляйпільський, Пологівський, Розівський та Якимівський у фермерських господарствах зовсім не утримується худоба та птиця.

Порівняно з іншими категоріями господарств, фермери мають найменші показники територіальної концентрації виробництва тваринницької продукції. Головною причиною цього є низька концентрація поголів'я худоби і птиці у фермерських господарствах та висока частка господарств, які утримують

його взагалі, а отже, і не виробляють тваринницьку продукцію.

Фермерство області зорієнтоване на виробництво товарної продукції, але за рівнем товарності поступається сільськогосподарським підприємствам суспільного сектору. У суспільному секторі традиційно вищою є товарність тваринництва, у структурі реалізації сільськогосподарської продукції фермерських господарств переважають продукти землеробства. Найвищу товарність має зернове господарство.

Зростає частка продажу фермерами сільськогосподарської продукції на ринку. За цим напрямом переважно реалізується продукція тваринництва. Основні види продукції землеробства – зерно, насіння соняшнику – реалізуються переважно державним заготівельним організаціям. Користь від цього фермерам у тому, що за виконання держзамовлення держава гарантує постачання паливно-мастильних матеріалів, добрив, насіння, інших матеріально-технічних ресурсів.

IV. Висновки

Проведений аналіз показав, що більшість фермерських господарств області є дрібно-товарними виробниками з низькою інтенсивністю землеробства й тваринництва, неспроможними реально конкурувати з державними та колективними сільськогосподарськими підприємствами. Вони поки що виробляють переважно продукцію екстенсивних сільськогосподарських культур, яка є економічно ефективнішою і менш трудомісткою. Така ситуація пояснюється дією ряду обставин: перекосом у ціноутворенні, низьким рівнем механізації виробничих процесів у тваринництві, плідівництві. У тваринництві дорого коштує будівництво приміщень, придбання худоби, а капіталовкладення мають порівняно тривалі строки окупності. Організація плідівництва потребує закладки садів, ягідників, виноградників, а фермер кілька років не буде одержувати прибутку.

Поряд з низькою часткою фермерів у загальному обсязі виробництва сільськогос-

подарської продукції зберігається надто низький рівень її товарності, зокрема молока, яєць, картоплі, овочів, плодів та ягід. Це означає, що фермерство області нині існує в зародковому стані, оскільки більшість господарств не досягла необхідного рівня товарного виробництва й певною мірою лишається на рівні натурального господарства.

Одна з проблем фермерських господарств – раціональна спеціалізація, якої в умовах відносно малих полів та нестачі універсальної техніки й засобів захисту рослин досягати надто складно. Прагнення ж вирощувати лише економічно вигідні сільгоспкультури (зернові, соняшник, баштанні) призводить до зниження їх урожаю при повторних посівах на тому самому полі. Водночас, введення багатопільних сівозмін потребує надмірного подрібнення і без того невеликих ділянок ріллі, що ускладнює використання техніки.

З огляду на це, в перспективі для підвищення конкурентоспроможності цієї форми господарювання більшу увагу потрібно звертати на концентрацію землекористування у фермерських господарствах, поглиблення спеціалізації на виробництві інтенсивної трудомісткої малофондомісткої продукції садівництва, ягідництва, виноградарства, овочівництва, деяких видів продукції тваринництва – м'яса птиці, кролів, звірівництва.

Список використаної літератури

1. Статистичний збірник. Фермерські господарства Запорізької області у 2005 році. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2006. – 66 с.
2. Статистичний збірник. Фермерські господарства Запорізької області у 2010 році. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2011. – 78 с.

Стаття надійшла до редакції 24.05.2012 р.

Мордвинов А.Г., Мордвинова И.А. Тенденции агропроизводственной деятельности фермерских хозяйств Запорожской области

В статье осуществлён анализ структуры посевных площадей урожаев сельскохозяйственных культур, производства и реализации растениеводческой и животноводческой продукции в фермерских хозяйствах Запорожской области. Проведено сравнение результатов их агропроизводственной деятельности с хозяйствами общественного сектора и личными крестьянскими хозяйствами. Обоснованы главные пути усиления фермерства в производстве сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, агропроизводственная деятельность, урожайность, производство продукции, производственная специализация.

Mordvinov A., Mordvinova I. Trends in farming activities of farmers in Zaporizhia region

The analysis of the crop area and crop yields structure, the analysis of crop and livestock producing and sale in farms in Zaporizhia region is made. The results of their farming activities are compared to the public sector farms and individual farms. The basic ways of strengthening the role of farming in agricultural production are grounded.

Key words: farm, farming activity, yield, production, production specialization.

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КІЛЬКОСТІ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВАРТІСТЬ НЕРУХОМОГО МАЙНА, ВІДМІННОГО ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ

У статті розглянуто фактори, які впливають на вартість нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки. За допомогою методу ранжування і матричного методу обґрунтовано їх оптимальну кількість для масового оцінювання визначення вартості нерухомого майна.

Ключові слова: нерухоме майно, вартість, фактори впливу, експертний метод, метод ранжування, матричний метод, вагові коефіцієнти.

I. Вступ

У країнах ринкової економіки важливою умовою належного фінансування суспільних послуг місцевої влади є організація системи оподаткування нерухомості (нерухомого майна). Світова практика оподаткування свідчить про те, що нерухомість – це один з унікальних об'єктів, здатних забезпечити стабільний і прогнозований дохід для держави в цілому і по кожному регіону окремо. Податки на нерухоме майно виникли ще в античні часи і стали важливою складовою прямого оподаткування. З розвитком місцевого самоврядування ці податки стали вагомим джерелом дохідної частини місцевих бюджетів.

Нерухомість має характерні особливості, що роблять її зручним об'єктом оподаткування: її неможливо заховати, перемістити на іншу територію, складувати. Тому зводяться до мінімуму природні прагнення платників щодо ухилення від сплати податку. Саме на місцевому рівні просто враховувати, оцінювати і спостерігати за всіма змінами.

У ринкових умовах на вартість нерухомості впливають різні чинники, які постійно змінюються, тому її оцінка достовірна тільки на певний період часу. Ринкова вартість нерухомості розглядається як відображення майбутніх економічних умов, оснований на мінливому стані ринку нерухомості в часі, і може сильно вплинути на вартість об'єкта нерухомості. У багатьох країнах ринкової економіки базою оподаткування є ринкова вартість.

У провідних країнах ринку, де базою оподаткування є ринкова вартість нерухомості, розрахунок здійснюють за допомогою

спеціальних коефіцієнтів. Вони відображають територіальні та якісні характеристики об'єктів [10].

Методам оцінювання нерухомості присвячено праці багатьох науковців, але в Україні залишається недостатньо дослідженими проблеми визначення ринкової вартості нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, тому питання щодо пріоритетності та кількості факторів, котрі впливають на його вартість, є актуальним.

II. Постановка завдання

З метою масового оцінювання нерухомості, відмінної від земельної ділянки, обґрунтувати оптимальну кількість факторів, що впливають на її вартість.

III. Результати

Аналіз літературних джерел щодо оцінювання об'єктів нерухомості, яке проводили П.Г. Грабовський [8], А.Г. Грязьова [5], С.В. Куць [2], А.Н. Оситнянко [2], В.І. Ресін [9], М.А. Федотова [5], Н.Ю. Човник [6], Т.А. Шилова [7], дали змогу відібрати і систематизувати фактори, кожна група яких, а також кількісні та якісні показники, що їх описують, мають певний вплив на вартість об'єкта нерухомості.

Для виявлення пріоритетності факторів щодо їх впливу на вартість нерухомості було використано методи колективних експертних оцінок, які ґрунтуються на принципах виявлення колективної думки експертів відносно об'єкта аналізу. В основі застосування цих методів лежить гіпотеза про наявність в експертів уміння з достатнім ступенем імовірності оцінити важливість і значення досліджуваної проблеми, перспективність розвитку визначеного напрямку досліджень, час здійснення тієї чи іншої події, доцільність вибору одного з альтернативних шляхів розвитку об'єкта, прогнозу тощо.

За допомогою кластерного аналізу з первинної групи були відокремлені групи експертів з близькими поглядами [1]. Їм була запропонована така сукупність факторів для визначення у пріоритетності їх впливу на вартість нерухомого майна: Ф1 – статус населеного пункту розташування об'єкта; Ф2 – функціональне використання території; Ф3 – комунікації й інфраструктура району; Ф4 – інженерно-геологічні умови; Ф5 – матеріал

конструкції будівлі; Ф6 – місцезонаштування будівлі в місті; Ф7 – місцезонаштування будівлі в мікрорайоні; Ф8 – розміщення та стан об'єкта в будівлі; Ф9 – обслуговування приміщень і прилеглих територій; Ф10 – екологічна ситуація.

Експерти з обраної групи проранжували фактори, що впливають на вартість нерухомості, так (табл. 1).

Таблиця 1

**Результати ранжування факторів,
що потенційно впливають на вартість об'єкта нерухомості**

Номер експерта в експертному опитуванні	Фактори									
	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Ф6	Ф7	Ф8	Ф9	Ф10
1	1	4	6	7	5	2	3	9	8	10
2	1	5	7	8	6	2	3	4	9	10
3	1	3	7	9	4	2	5	6	8	10
5	1	3	6	8	7	2	5	4	9	10
6	1	5	7	6	8	2	3	4	10	9
7	1	4	7	8	5	2	3	6	9	10
8	1	3	10	8	5	2	6	4	7	9
9	1	4	6	7	5	2	3	8	9	10
10	1	2	6	7	3	5	4	8	9	10
11	1	9	6	7	4	3	2	5	8	10
14	1	4	5	6	10	2	3	7	9	8
15	1	8	6	10	5	2	3	4	7	9

Основні завдання, які необхідно було вирішити при обробці результатів опитування [3; 4]:

- визначення компетентності експертів і узагальненої оцінки об'єктів;
- побудова узагальненого ранжування об'єктів;
- визначення погодженості думок експертів (цей етап був виконаний нами раніше при порівнянні погодженості думок груп експертів, отриманих у результаті класифікації, погодженістю первинної групи). Визначення вагових коефіцієнтів, що характеризують компетентність експертів, базувалася на оцінюванні ступеня погодженості оцінок експертів із груповою оцінкою об'єктів [3].

Виклад формальної процедури ітераційного уточнення групової оцінки і коефіцієнтів компетентності наведено у працях А.Н. Павлова, Б.В. Соколова і В.І. Тинякова [3; 4].

Введемо такі позначення: n – кількість об'єктів; m – кількість експертів; x_{ij} – результати оцінювання; k_j – коефіцієнти компетентності; i – номер об'єкта, $i = 1, 2, \dots, n$; j – номер експерта, $j = 1, 2, \dots, m$; $B = XX^T$, $C = X^T X$, $X = \|x_{ij}\|$; X^T – транспонована матриця.

Ітераційний процес остаточно записується у вигляді:

$$\bar{x}^t = \frac{1}{\lambda^t} B \bar{x}^{t-1}; \bar{k}^t = \frac{1}{\lambda^t} C \bar{k}^{t-1}, \quad (1)$$

де t – номер ітераційного кроку;

$(t-1)$ – номер попереднього ітераційного кроку;

λ^t – власне число матриці, узятє на t -му ітераційному кроці.

При розрахунку для векторів $\bar{x}^t$ і $\bar{k}^t$ і власних чисел λ вибираються початкові значення (нульові наближення), які уточнюються на кожному наступному кроці.

З теореми Перрона – Фробеніуса [3; 4] випливає, якщо матриці B і C не негативні та нерозкладні, то при $t \rightarrow \infty$ вектори $\bar{x}^t$ і $\bar{k}^t$ сходяться до власних векторів матриць B і C , що відповідає максимальним власним числам цих матриць. Граничні значення векторів $\bar{x}, \bar{k}$ обчислюються при вирішенні таких рівнянь:

$$B\bar{x} = \lambda_B \bar{x}, \sum_{i=1}^n x_i = 1; C\bar{k} = \lambda_C \bar{k}, \sum_{j=1}^m k_j = 1, \quad (2)$$

де λ_B, λ_C – максимальні власні числа матриць B і C .

На практиці умови нерозкладності та незаперечності B і C практично завжди виконуються.

При проведенні розрахунків для знаходження власних векторів матриць B і C , що відповідають максимальним власним векторам і задовольняють властивості нормування, був використаний метод наближення [3; 4]. Матриця B подана в такому вигляді:

$$B = \begin{bmatrix} b_{11} & b_{12} & \dots & b_{1n} \\ b_{21} & b_{22} & \dots & b_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ b_{n1} & b_{n2} & \dots & b_{nn} \end{bmatrix} \Rightarrow \bar{y} =$$

$$= \left\| \begin{array}{c} \sqrt[n]{b_{11} \cdot b_{12} \cdot \dots \cdot b_{1n}} \\ \sqrt[n]{b_{21} \cdot b_{22} \cdot \dots \cdot b_{2n}} \\ \dots \dots \dots \\ \sqrt[n]{b_{n1} \cdot b_{n12} \cdot \dots \cdot b_{nn}} \end{array} \right\| \Rightarrow \bar{x} = \left\| \begin{array}{c} y_1 \\ \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} \\ y_2 \\ \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} \\ \dots \\ y_n \\ \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} \end{array} \right\| \quad (3)$$

$$= \left\| \begin{array}{c} \sqrt[m]{c_{11} \cdot c_{12} \cdot \dots \cdot c_{1m}} \\ \sqrt[m]{c_{21} \cdot c_{22} \cdot \dots \cdot c_{2m}} \\ \dots \dots \dots \\ \sqrt[m]{c_{m1} \cdot c_{m2} \cdot \dots \cdot c_{mm}} \end{array} \right\| \Rightarrow \bar{k} = \left\| \begin{array}{c} y_1 \\ \frac{\sum_{j=1}^m y_j}{m} \\ y_2 \\ \frac{\sum_{j=1}^m y_j}{m} \\ \dots \\ y_m \\ \frac{\sum_{j=1}^m y_j}{m} \end{array} \right\| \quad (4)$$

Аналогічно для матриці C:

$$C = \left\| \begin{array}{ccc} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1m} \\ c_{21} & c_{22} & \dots & c_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_{m1} & c_{m2} & \dots & c_{mm} \end{array} \right\| \Rightarrow \bar{y} =$$

Нагадаємо – ранги привласнювалися таким чином, що найбільш значущий об'єкт одержував ранг рівний 1, а найменш значущий – ранг, рівний 10. Тобто, чим менший ваговий коефіцієнт одержить об'єкт у процесі побудови узагальненого ранжування, тим більш значущим він буде.

Матриці B і C, а також вектори вагових коефіцієнтів наведено нижче.

У табл. 2 відображено ваговий коефіцієнт і підсумковий ранг кожного фактора.

12	54	79	91	67	28	43	69	102	115
54	290	349	414	300	123	176	295	453	516
79	349	537	603	435	182	293	443	667	757
91	414	603	705	497	210	331	514	766	874
67	300	435	497	415	147	237	377	578	632
28	123	182	210	147	74	100	167	239	270
43	176	293	331	237	100	169	242	362	412
69	295	443	514	377	167	242	435	589	664
102	453	667	766	578	239	362	589	876	978
115	516	757	874	632	270	412	664	978	1107

385	370	375	367	364	379	358	384	375	363	367	359
370	385	376	380	380	382	371	375	362	372	366	375
375	376	385	377	364	381	376	377	374	359	355	366
367	380	377	385	377	378	372	372	363	356	369	364
364	380	364	377	385	375	363	370	353	364	375	363
379	382	381	378	375	385	371	382	373	369	366	370
358	371	376	372	363	371	385	361	357	348	346	358
384	375	377	372	370	382	361	385	376	366	369	362
375	362	374	363	353	373	357	376	385	351	350	345
363	372	359	356	364	369	348	366	351	385	348	377
367	366	355	369	375	366	346	369	350	348	385	349
359	375	366	364	363	370	358	362	345	377	349	385

Коефіцієнти узагальної оцінки об'єктів	Фактор
0,0182	1
0,0817	2
0,1197	3
0,1379	4
0,1012	5
0,0427	6
0,0652	7
0,1046	8
0,1545	9
0,1743	10

Коефіцієнти компетентності експертів	Експерт
0,0837	1
0,0847	2
0,0841	3
0,0840	5
0,0835	6
0,0850	7
0,0822	8
0,0844	9
0,0822	10
0,0821	11
0,0818	14
0,0824	15

Значущість факторів, що впливають на вартість об'єктів нерухомості

Фактори	Позначення	Ваговий коефіцієнт	Підсумковий ранг
Статус населеного пункту розташування об'єкта	Ф1	0,0182	1
Місцерозташування будівлі в місті	Ф6	0,0427	2
Місцерозташування будівлі в районі	Ф7	0,0652	3
Функціональне використання території	Ф2	0,0817	4
Матеріал конструкції будівлі	Ф5	0,1012	5
Розміщення та стан об'єкта в будівлі	Ф8	0,1046	6
Комунікації й інфраструктура району	Ф3	0,1197	7
Інженерно-геологічні умови	Ф4	0,1379	8
Обслуговування приміщень і прилеглих територій	Ф9	0,1545	9
Екологічна ситуація	Ф10	0,1743	10

Фактор, що враховує статус населеного пункту розташування об'єкта – Ф1, має найбільший вплив на вартість об'єкта нерухомості. Йому привласнюється ранг, рівний 1. Саме цей фактор, насамперед, є визначальним для середнього значення ціни пропозиції у будь-якому населеному пункті. Надалі середнє значення ціни пропозиції підлягатиме коригуванню за нижчевизначеними факторами.

Із дев'яти факторів, що залишилися, визначена найбільш значуща група. Для центрування отриманого розподілу використана медіана, яка узгоджена з інтуїтивним розумінням “середнього”. Тобто медіана – це можливе значення ознаки, що ділить ра-

нжовану сукупність (варіаційний ряд вибірки) на дві рівні частини: 50% нижніх одиниць ряду даних матимуть значення ознаки не більше, ніж медіана, а 50% верхніх – навпаки.

Якісною ознакою є більше значення вагового коефіцієнта або таке, яке дорівнює значенню медіани у сукупності всіх факторів (крім чинника 1, який був уже розглянутий і є базовим). Із подальшого дослідження виключено ті фактори, значущість яких менша за значущість медіани.

Значення медіани дорівнює 0.1046. Тоді маємо таку групу факторів: Ф6, Ф7, Ф2, Ф5, Ф8. Усі вони задовольняють вищевказаний критерій (табл. 3).

Таблиця 3

Група найбільш значущих факторів, обраних для подальшого дослідження

Фактори	Позначення	Ваговий коефіцієнт	Підсумковий ранг
Місцерозташування будівлі в місті	Ф6	0,0427	2
Місцерозташування будівлі в районі	Ф7	0,0652	3
Функціональне використання території	Ф2	0,0817	4
Матеріал конструкції будівлі	Ф5	0,1012	5
Розміщення та стан об'єкта в будівлі	Ф8	0,1046	6

Отже, вибрані фактори означають, що на конкурентному ринку при купівлі нерухомості в тому чи іншому населеному пункті покупці в першу чергу звертають увагу на такі основні моменти: місцерозташування будівлі, а якщо більш конкретно, то на район, у якому покупці будуть проживати; функціональне використання території; матеріал конструкції будівлі та її розміщення; стан нерухомості в будівлі. Саме вищеперелічені показники і мають найбільший вплив на вартість нерухомості.

IV. Висновки

Трансформаційні процеси в Україні спрямовані на проведення економічних реформ, а також на розвиток органів місцевого самоврядування. Розширення їхніх функцій і обов'язків неможливе без власної фінансової бази, без власних джерел доходів, які формують місцеві бюджети. Саме податок на нерухомість може стати реальним, стабільним і надійним джерелом надходжень до них.

Об'єкти нерухомості різноманітні та складні. Один об'єкт нерухомості не схожий на інший бо існують відмінності у функціональному використанні території, у матеріа-

лі, з якого збудовані, у кількості поверхів, за інженерно-геологічними умовами, за місцерозташуванням, розміщенням і станом об'єкта. Усе це суттєво впливає на вартість нерухомості, а її визначення при масовому оцінюванні складний процес.

У статті з використанням математичних методів обґрунтовано фактори, які мають найбільший вплив на вартість нерухомості, відмінної від земельної ділянки.

Список використаної літератури

1. Ватченко Б.С. Формування групи експертів для визначення пріоритетності факторів впливу на вартість нерухомого майна / Б.С. Ватченко, О.О. Куншенко // Вісник ДДФА. Економічні науки : науково-теоретичний журнал Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2010. – № 2 (24). – С. 157–164.
2. Куць С.В. Комплексный градостроительный анализ территории по комфортности проживания (набор информационных параметров) / С.В. Куць, А.Н. Оситнянко // Местобудування та територіальне планування : наук.-техн. зб. – К.: КНУБА, 1998. – Вип. 2. – С. 48–55.

3. Математические методы обработки экспертной информации : учеб.-метод. пособ. / В.И. Тинякова. – Федеральное агентство образования РФ, Воронежский гос. ун-т, 2006. – 68 с.
4. Методы обработки экспертной информации / А.Н. Павлов, Б.В. Соколов. – СПб. : ГУАП, 2005. – 42 с.
5. Оценка недвижимости : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
6. Човник Н.Ю. Критический экономический анализ современных методических подходов к оценке стоимости земельных ресурсов и недвижимого имущества / Н.Ю. Човник // Містобудування та територіальне планування : наук.-техн. зб. – К. : КНУБА, 2001. – Вип. 8. – С. 268–272.
7. Шилова Т.А. Методологические основы комплексной экологической оценки территории города / Т.А. Шилова // Містобудування та територіальне планування : наук.-техн. зб. – К. : КНУБА, 1998. – Вип. 2. – С. 116–121.
8. Экономика и управление недвижимостью : учебник для вузов / под общ. ред. П.Г. Грабовского. – Смоленск : Смолин Плюс ; М. : АСВ, 1999. – 567 с.
9. Экономика недвижимости : учеб. пособ. / под ред. В.И. Ресина. – М. : Дело, 1999. – 382с
10. McCluskey W. The potential for the property tax in the 2004 accession countries of central and eastern Europe [Електронний ресурс] / W. McCluskey, F. Plimmer // RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors) Research Paper Series. – November 2007. – Volume 7, Number 17. – Режим доступа: http://www.rics.org/NR/rdonlyres/41002_Prop_tax_Fibrewebversion.pdf.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012 р.

Ватченко Б.С. Определение оптимального количества факторов, которые влияют на стоимость недвижимого имущества, отличного от земельного участка

В статье рассмотрены факторы, влияющие на стоимость недвижимого имущества, отличающегося от земельного участка. С помощью метода ранжирования и матричного метода обосновано количество факторов, имеющих максимальное влияние на стоимость недвижимого имущества для их применения в массовой оценке.

Ключевые слова: недвижимое имущество, стоимость, факторы влияния, экспертный метод, метод ранжирования, матричный метод, весовые коэффициенты.

Vatchenko B. Determining the optimal amount of factors, that influence on the cost of the real estate different from the land

The current paper is the research into the factors that influence the cost of the real estate different from the land lot are examined in the article. By means of ranging method and matrix method were used to substantiate the optimal number of these factors for mass estimations of the cost of the real estates.

Key words: real estate, cost of the real estate, factors of influence, expert method, method of ranging, matrix method, amount coefficients.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

У статті розглянуто особливості ціноутворення на продукцію сільського господарства в країнах ЄС, США, Канаді та зроблено пропозиції щодо використання досвіду зарубіжних країн у розвитку аграрного ринку України.

Ключові слова: аграрна політика, аграрний ринок, ціноутворення, ціни, державна підтримка, сільське господарство, ціновий механізм, дотації.

I. Вступ

Розвиток аграрного ринку України безпосередньо залежить від системи ціноутворення та ролі держави в цьому процесі. Відомо, що на ринках основних сільськогосподарських товарів (продукції рослинництва – зерна, овочів і тваринництва – молока, м'яса) спостерігається значне сезонне та річне коливання цін, що значно впливає на рівень прибутковості сільського господарства.

Крім того, система ціноутворення, яка існувала в умовах адміністративно-планової системи управління економікою України, мала витратний характер та потребувала удосконалення, тому що не забезпечувала високого рівня продуктивності праці, який існував у розвинутих країнах. Отже, не зовсім коректно переносити співвідношення між цінами, яке існувало за такої системи ціноутворення, в нинішню систему ціноутворення.

Особливістю ціноутворення й ціни на сільськогосподарську продукцію є те, що за більшістю її видів виявляється сезонне коливання цін. Зокрема, на зерно, соняшник, овочі, баштанні ціни істотно знижуються під час масового збору врожаю і в початковий після збирання період. Надалі ціни починають зростати й нерідко досягають свого максимуму з наближенням наступного збирального сезону (зерно, соняшник). На окремі види тваринницької продукції, наприклад, молоко, яйця, сезонне коливання цін пов'язане зі зміною обсягу виробництва і пропозиції продукції протягом року. З настанням осені зменшується надій корів і знижується несучість курей, тому зменшується пропозиція молока і яєць на аграрному ринку, і як наслідок – зростають ціни на ці види продукції. З настанням весни і в літню пору, коли зростає продуктивність тварин, ціни на цю продукцію знижуються.

Наявність такої обставини потребує вживання спеціальних організаційно-економічних

заходів на макро- і мікрорівнях з метою зменшення сезонного коливання цін, від якого часто потерпають аграрні підприємства.

У цьому аспекті цікавим для України є досвід розвинутих зарубіжних країн щодо державної підтримки ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Проблема ціноутворення на продукцію сільського господарства досить широко розглядалася у вітчизняних наукових виданнях. Окремо слід відзначити праці М.Я. Дем'яненка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та ін. [2–5].

II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення досвіду економічно розвинутих країн щодо ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та розробка рекомендацій з використання цього досвіду в розвитку аграрного ринку України.

III. Результати

Істотною особливістю сільського господарства і ринку сільськогосподарських товарів є те, що тут діє рентний принцип ціноутворення, пов'язаний з обмеженістю землі як природного ресурсу і, насамперед, її найбільш родючих ділянок. Тому аграрні підприємства, які мають кращі й середні за родючістю землі, реалізуючи свою продукцію за ринковими цінами, що склалися під дією попиту і пропозиції та інших ціноутворювальних факторів, одержують, крім “нормального прибутку”, диференціальну ренту. Водночас підприємства з відносно гіршими землями за середнього рівня господарювання одержують лише “нормальний” дохід (прибуток) як різницю між ринковою ціною на продукцію і витратами на її виробництво [1].

Сьогодні основним змістом аграрної політики більшості економічно розвинутих країн є державна підтримка аграрного сектору за допомогою різних субсидій, дотацій і пільг. У деяких країнах державні фінансові вкладення в сільське господарство в 1,5–2 рази перевищують ринкову вартість його продукції. Державна підтримка сільського

господарства та харчової промисловості відіграла основну роль у різкому збільшенні виробництва продовольства в країнах, що є на сьогодні його найбільшими експортерами – у США, Канаді, країнах ЄС.

Можна виділити заходи прямого і непрямого державного субсидування. До заходів прямого державного субсидування належить підтримка доходів сільгоспвиробників, яка полягає у:

- прямих державних компенсаційних платежів;
- платежах при збитках від стихійних лих;
- платежах за збитки, пов'язані з реорганізацією виробництва (виплати за скорочення посівних площ, вимушений збір худоби тощо).

До заходів непрямого державного регулювання АПК належать:

- цінове втручання на ринку продовольства за допомогою підтримки внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію, встановлення квот, тарифів, податків на експорт та імпорт продовольства;
- компенсація витрат сільгоспвиробників на придбання засобів виробництва шляхом надання субсидій на придбання добрив, отрутохімікатів і кормів, виплату відсотків за отриманими кредитами, виплати із страхування майна;
- сприяння розвитку ринку, що передбачає виділення державних коштів на розробку і здійснення ринкових програм, субсидії на зберігання продукції та транспортні роботи з перевезень продукції;
- сприяння розвитку виробничої інфраструктури, яка передбачає виділення державних коштів на проведення заходів довгострокового характеру, що забезпечують зростання ефективності виробництва – субсидії на будівництво виробничих приміщень, здійснення іригаційних проектів, рекультивацію земель, а також на сприяння створенню фермерських об'єднань.

У структурі державних субсидій зарубіжних країн найбільшу питому вагу мають кошти на підтримку цін. У сучасних концепціях ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в країнах з розвинутою ринковою економікою передбачається активне державне втручання у формування й регулювання цін. Система державного регулювання цін практично в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою однакова і передбачає:

- встановлення верхніх і нижніх меж коливання цін та індикативної або умовної ціни, яку прагне підтримувати держава;
- скупівлю або продаж продукції, що не швидко псується, з метою товарної інтервенції та підтримання бажаного рівня цін.

Політика аграрних цін і фермерських доходів у розвинутих країнах передбачає,

перш за все, організацію дослідження таких економічних показників, як: витрати виробництва за групами спеціалізованих господарств (країни ЄС) або за видами виробництва (США), паритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, прибутковість ферм і галузей виробництва.

У результаті формується детальна інформаційно-статистична система даних, необхідна, по-перше, для регулярного впливу на ринкові ціни і, по-друге, для впливу на виробництво, рівень доходів, нагромаджень, інвестицій.

У рамках державної підтримки сільського господарства США існують два види цін:

- цільові (гарантовані) ціни, які поширюються на найбільш важливі види сільськогосподарської продукції. Рівень цільових цін розрахований таким чином, щоб вони гарантували рівень доходу для самофінансування розширеного відтворення на фермах із середнім і зниженим рівнями витрат. Реалізація фермерської продукції відбувається за ринковими цінами, які можуть бути вище, нижче або дорівнювати цільовим. Але в кінці року (іноді і протягом року за авансовими платежами) фермер отримує різницю між цільовою ціною і ціною реалізації, якщо остання нижче. Таким чином, саме цільова ціна є економічною реальністю для фермера, тобто остаточною ціною реалізації, яку стали називати гарантованою;
- заставні ціни (заставні ставки). За заставною фіксованою ціною фермер здає в Товарно-кредитну корпорацію (далі – ТКК) під заставу всю продукцію в разі, якщо ринкові ціни складаються нижче від заставної ціни. Закладена продукція протягом 9 місяців може бути викуплена фермером. Якщо цього не відбудеться, то вона переходить у власність ТКК, а фермер отримає за неї грошову компенсацію за заставною ціною (ставкою) за вирахуванням витрат на зберігання. Заставна ціна (ставка) являє собою нижню межу гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію. Якщо протягом 9 місяців світові ціни виявляться нижчими від заставної ставки, то фермер може викупити здану продукцію за цінами світового ринку. Тим самим фермер отримує чистий прибуток через різницю між заставною ставкою і ціною світового ринку.

Федеральний уряд та уряди провінцій Канади разом відповідають за реалізацію сільськогосподарської політики. Уряд провінції забезпечує приблизно половину бюджетних витрат на сільськогосподарські заходи.

У країнах ЄС функціонує дещо інший ціновий механізм: на порівняно високому рівні встановлені цільові або орієнтирні ціни, що гарантують середнім і великим за розмірами

виробництва фермерським господарствам певний рівень доходу. Функцію мінімальних цін виконують ціни втручання. За цими за-здалегідь фіксованими цінами сільськогосподарську продукцію у фермерів закупають державні закупівельні організації, що є дієвим засобом проти зниження ринкових цін нижче від встановленого мінімуму.

У всіх країнах Західної Європи діє механізм гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію.

Так, у Фінляндії діють три види цін: цільові, дотаційні і додаткові. Щорічно Міністерство сільського і лісового господарства визначає цільові ціни і затверджує їх за погодженням із Центральною організацією сільськогосподарських товаровиробників. Протягом року ці ціни можна коригувати з урахуванням темпів інфляції. Базисом цільових цін є цінова модель, розроблена за калькуляцією собівартості виробництва найважливіших сільськогосподарських продуктів у господарствах південних районів країни, тобто з кращими умовами виробництва. Для районів з найгіршими умовами передбачені дотації. Дотаційні ціни встановлюють за тією самою процедурою, що і гарантовані, але на сільськогосподарську продукцію, що йде на експорт. При цьому, якщо фермери виробляють продукцію, яка експортується з витратами вище від дотаційних цін, то збитки їм не відшкодовують. Більше того, якщо вони перевищили квоти виробництва продукції на експорт, то надлишки не підлягають оплаті за дотаційними цінами. На сільськогосподарську продукцію, вироблену понад встановлені державні квоти, передбачено додаткові ціни, які варіюються залежно від ситуації, що склалася на внутрішньому ринку в окремо взятому районі країни (вони, як правило, нижче від цільових цін).

У Польщі основним інструментом аграрної політики є підтримка ринкової ціни, яка здійснюється шляхом застосування квот на виробництво, інтервенційної закупівлі, імпортних тарифів та експортних субсидій.

Головним інструментом регулювання аграрної політики Угорщини є підтримка шляхом виплат у розрахунку на одиницю площі та виплат на використання матеріально-технічних ресурсів. Регулювання продовольчого ринку ґрунтується на системі інституційних цін, державних закупівель, програмах зберігання й експортних субсидіях. Щороку Служба регулювання сільськогосподарського ринку встановлює гарантовані ціни (на пшеницю, кормову кукурудзу, яловичину, свинину та молоко), також індикативні (довідкові) ціни (на яловичину, свинину та молоко), оголошує мінімальні та максимальні інтервенційні ціни (на пшеницю, кормову кукурудзу, яловичину, свинину, молоко,

цукрові буряки та цукор). Втручання держави відбувається тоді, коли ринкова ціна є меншою (більшою) за мінімальну (максимальну) інтервенційну ціну [6].

Особливістю ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в розвинутих країнах є диференціація цільових (гарантованих) цін за місяцями господарського року в межах до 10% їх середньорічного рівня. Це передбачено з метою компенсації витрат фермерам за зберігання нереалізованої продукції безпосередньо у своїх господарствах або на оплату тарифів комерційних державних складів. В останньому випадку проводиться часткова компенсація збитків від втрат сільськогосподарської продукції при зберіганні.

Один з найважливіших показників державного регулювання сільського господарства в розвинутих країнах – рівень бюджетної підтримки фермерських цін на вироблену продукцію. Цей показник відображає відношення всіх цінових і позацінових бюджетних дотацій на виробництво та реалізацію (в тому числі на експорт) певної сільськогосподарської продукції за її фермерською ціною. Починаючи з 1980-х рр., рівень бюджетної підтримки фермерських цін підвищився з 14,7 до 35,8%, у тому числі на рослинницьку продукцію – з 8,5 до 47%, тваринницьку – з 20 до 28,5%.

Отже, загальною основою ціноутворення в АПК зарубіжних країн є приведення закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію у відповідність із суспільно необхідними витратами на її виробництво та реалізацію. При цьому прагнуть урахувати рівень і динаміку світових цін. Найважливішою функцією ціни залишається регулювання доходів сільського господарства для подальшого розвитку галузі. Система ціноутворення передбачає оперативне стеження за динамікою цін на засоби виробництва, витрат і доходів у сільському господарстві, цін на кінцеву продукцію і послуги АПК.

Крім цінового механізму, загальні для ЄС норми організації та регулювання ринків сільськогосподарської сировини і продовольства включають контроль за наданням бюджетних дотацій (національний аспект), а також загальноєвропейські заходи, спрямовані на забезпечення доходів виробників, підтримання на певному рівні роздрібних цін, що дає змогу уніфікувати умови конкуренції як у сфері виробництва, так і у сфері збуту. Основним прагненням наднаціональних органів ЄС є пошук засобів і методів у сфері підтримки виробника, які забезпечували б йому приблизно рівні позиції в кожній окремій країні.

У ЄС національні дотації надаються в рамках загальноєвропейської дотаційної політики відповідно до її принципів. Будь-

яка інша допомога, що створює умови найбільшого сприяння в рамках будь-якої окремої країни, заборонена. Це, зокрема: цінові втручання (надбавки до цін), регулювання обсягів виробництва, висока компенсація за експортну продукцію. Разом з тим, національний уряд бере участь у фінансуванні та проведенні заходів щодо підвищення якості виробленої продукції, забезпечення ветеринарного нагляду, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, охорони навколишнього середовища, стимулювання виробництва у так званих проблемних районах, забезпечення мінімального рівня доходів дрібним господарствам.

Крім того, бюджетна підтримка може надаватися як державами-членами ЄС, так і автономними утвореннями (автономні райони Італії, департаменти та райони Франції, округи в Німеччині) або федеральними державами (землі Німеччини), які мають свої бюджети (надходження від податків). Однак визначено, що абсолютна сума субсидій на інвестиції не повинна перевищувати заданого обсягу.

Таким чином, загальноєвропейська політика в аграрному секторі спрямована на чітку організацію ринків збуту, підтримання фермерських доходів, допомогу в реалізації надлишків продукції і вирішення інших проблем.

Національна аграрна політика в країнах ЄС є продовженням Єдиної аграрної політики, однак існують відмінності в напрямках і методах фінансування сільського господарства. Наприклад, на підтримку виробництва та ринків на додаток до системи ЄС Данія витрачає третину свого сільськогосподарського бюджету, Великобританія та Ірландія – відповідно, 15 і 20%. Майже всі країни половину національних сільськогосподарських бюджетів витрачають на структурну політику (сюди входять модернізація й укрупнення ферм, поліпшення землі та інших сільськогосподарських ресурсів, поліпшення оперативної діяльності фермерів, скорочення виробничих витрат і розвиток районів з несприятливими умовами). За цими напрямками витрат спостерігаються значні відмінності. Наприклад, Великобританія спрямовує на програми модернізації майже третину свого сільськогосподарського бюджету, а Нідерланди та Люксембург – менше ніж 10%. У цілому в країнах ЄС на підтримку фермерів-початківців спрямовано в середньому 10% від аграрних бюджетів, у тому числі у Франції – 25%, у Великобританії та Ірландії ця стаття витрат незначна. На бюджетні програми “Дослідження і розробки” в середньому по ЄС спрямовується близько 10%, а в Нідерландах – майже 30% бюджету.

Особливо корисним для розвитку аграрного ринку України може бути досвід США із

субсидування сільського господарства. Бюджетні витрати США на сільське господарство залежать від економічної ситуації: в кризові роки їх значення різко зростає, у більш стабільні періоди рівень державного субсидування помітно знижується. Бюджетні кошти виділяються на фінансування таких програм:

- сільськогосподарські дослідження;
- організація маркетингу та інформації про ринки і ціни;
- кредитування;
- консервація і випуск земель;
- підтримка цін, закупівля, компенсаційні платежі;
- підтримка фермерських постачальницьких і збутових кооперативів, ринкові замовлення;
- субсидування продовольства;
- експортні субсидії;
- міжнародна продовольча допомога.

У структурі витрат федерального бюджету США на сільське господарство головними є два напрями:

1) програми стабілізації доходів (на них припадає близько 60% бюджетних витрат за статтею “Сільське господарство”);

2) програми сільськогосподарських досліджень та обслуговування науки.

Необхідно відзначити, що найбільшу частку допомоги (близько 70% бюджетних коштів) отримують відносно великі господарства, що забезпечують високу ефективність ведення виробництва, а фактично бюджетним фінансуванням охоплена третина американських ферм.

У світовій практиці використовують різні інструменти стабілізації цін, що можна рекомендувати до впровадження на українському аграрному ринку, наприклад: сезонна стабілізація ціни, коли ціну на врожай повідомляють до початку посівних робіт, щоб виробники могли краще розподілити свої ресурси; коригування цін протягом року для стабілізації доходів виробників; коригування цін протягом року для контролю за інфляцією та підтримання сталого рівня бюджету споживачів.

IV. Висновки

Таким чином, досвід зарубіжних країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що в умовах розвинутого і динамічного продовольчого ринку управління виробництвом і реалізацією продукції виявляється ефективним при широкому втручанні держави у вигляді субсидій, дотацій, використання різноманітних інструментів стабілізації цін.

Ураховуючи недостатній розвиток ринкової інфраструктури України, держава повинна втручатися в процес ціноутворення на головні види аграрної продукції. На сучасному етапі держава здійснює регулювання правовими й адміністративними методами,

такими як квотування, ліцензування, контроль за цінами, доходами, валютним курсом, якістю продукції, екологічний контроль і пожежний нагляд, антимонопольний контроль за рівнем заробітної плати та соціальним становищем. Пряме економічне регулювання передбачає надання сільськогосподарським товаровиробникам субсидій і дотацій.

На рівні держави необхідно розробити заходи щодо посилення контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси. Причому такі заходи мають забезпечити перехід від прямого адміністративного контролю за цінами до їх непрямого регулювання методами ринкового характеру.

Список використаної літератури

1. Аграрна економіка : підручник / [Д.К. Семенда, О.І. Здоровцов, П.С. Котик, О.О. Шкільний, О.Л. Бурляй та ін. ; за ред. Д.К. Семенди та О.І. Здоровцова]. – Умань, 2005. – 318 с.
2. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України : наук. доповідь / за ред. І.І. Лукінова та П.Т. Саблука // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 3–36.
3. Фінансовий і ціновий механізм АПК в умовах переходу до ринку / [П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, О.М. Шпичак та ін. ; за ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, О.М. Шпичака, Д.В. Полозенка]. – К : Урожай, 1993. – 352 с.
4. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001 рр.) / за ред. О.М. Шпичака. – К. : ІАЕ, 2002. – 499 с.
5. Шпичак О.М. Принципи ціноутворення в АПК при переході до ринкової економіки / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 1995. – № 3. – С. 3–10.
6. Сеперович Н. Цінова ситуація та вплив держави на ціноутворення в аграрному секторі України [Електронний ресурс] / Н. Сеперович, О. Шевцов. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2004_01_06_04.pdf.

Стаття надійшла до редакції 28.05.2012 р.

Притула Н.М. Особенности ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в экономически развитых странах

В статье рассмотрены особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства в странах ЕС, США, Канаде и сделаны предложения по использованию опыта зарубежных стран в развитии аграрного рынка Украины.

Ключевые слова: аграрная политика, аграрный рынок, ценообразование, цены, государственная поддержка, сельское хозяйство, ценовой механизм, дотации.

Prytula N. Features pricing on agricultural products in developed countries

The paper deals with the features of pricing for agricultural products in EU countries, USA, Canada, and made suggestions for using the experience of foreign countries in the development of the agricultural market of Ukraine.

Key words: agricultural policy, the agricultural market, pricing, prices, government support for agriculture, the price mechanism, subsidies.

ПРОБЛЕМИ НАУКИ Й ОСВІТИ

УДК 658.007:330.341.1(477)(043.3)

Ю.В. Віхорт

аспірант
Класичний приватний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФАХІВЦІВ З ВИЩОЮ УПРАВЛІНСЬКОЮ ОСВІТОЮ

У статті обґрунтовано сутність і зміст категорій “інновація”, “інноваційна діяльність”, “державна інноваційна політика” у контексті формування та розвитку фахівців з вищою управлінською освітою. Охарактеризовано традиційний та інноваційний підходи до формування й розвитку таких фахівців.

Ключові слова: державна інноваційна політика, інновація, фахівець з вищою управлінською освітою, формування та розвиток менеджерів.

I. Вступ

Процеси формування та розвитку менеджерів в Україні на сучасному етапі характеризуються гальмуванням інноваційних напрямів їх підготовки, відсутністю ефективної дієвої стратегії комплексного регулювання систем, що формують менеджера, відсутністю в країні достатніх фінансових, кадрових, інфраструктурних та інформаційних ресурсів для ефективної цільової підготовки конкурентоспроможних і затребуваних фахівців цього профілю. Недосконалою виявляється інституціональна база, що регулює підготовку менеджерів, немає чітко визначених критеріїв, за якими їх слід формувати. Майже повністю втрачено зв'язок між ланками, що формують такого фахівця (сім'я – школа – ВНЗ – роботодавець), у підготовці майбутнього менеджера немає системності.

На жаль, державна інноваційна політика України формування та розвитку менеджерів у сучасних умовах не сформована, що зумовлює необхідність дослідження зазначених проблем. Однак перехід до інноваційної моделі підготовки фахівців з вищою освітою та менеджерів, зокрема, а також, безпосередньо, реалізація державної інноваційної політики їх формування та розвитку на першому етапі вимагає ретельного дослідження понятійного апарату, що становить її основу, а саме таких категорій, як: “інновація”, “інноваційна діяльність”, “інноваційна політика” тощо.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування сутності та змісту державної інноваційної політики у контексті формування та розвитку фахівців з вищою управлінською освітою.

III. Результати

Термін “інновація” (від лат. *in* – у напрямі та *novatio* – оновлення або зміна, тобто у перекладі *innovatio* – у напрямі змін) зародився ще у XIX ст., однак, відносно технічних та економічних систем він почав застосовуватися лише у першій половині XX ст. після його обґрунтування в своїх наукових працях Й. Шумпетером. Лише після цього термін “інновація” як економічна категорія починає широко вживатися у працях таких зарубіжних учених-класиків, як: Дж. Бернал, Р. Дафт, П. Друкер, С. Кузнець, Е. Менсфілд, М. Мескон, Б. Санто, Б. Твіс, Р. Уотермен, Р. Фостер, В. Хартмен, М. Хучек та ін.

Аналіз дефініцій цього поняття у сучасних наукових працях вітчизняних авторів, серед яких слід відзначити дослідження І.І. Вініченка, Г.О. Кундєєвої, Т.С. Медведкіна, О.В. Механіка, Ю.М. Могилова, В.В. Повітчана, дав змогу встановити, що в більшості випадків у вузькому значенні інновація визначається як впроваджене нововведення, але водночас справедливо зазначають Г.Г. Азгальдов та О.В. Костін, інновація – це “не будь-яке нововведення, а лише те, яке істотно підвищує ефективність процесів” [1, с. 162], тобто інновація має забезпечувати сталий якісний розвиток певної системи та бути затребуваною сучасним ринком. У цьому контексті доречним є визначення інновації, яке дається у “Соціологічному довіднику”, де інновація трактується як “процес доцільного розповсюдження та реалізації суспільно корисної ініціативи, що направлена на якісні перетворення у різних сферах суспільства, раціональне використання матеріальних, економічних та соціальних ресурсів” [10, с. 21].

Раніше поняття “інновація” в основному розглядалося лише відносно матеріально-виробничої сфери, але нові сучасні підходи до визначення цього терміна дають змогу зрозуміти, що до інновацій може відноситись не тільки новий вироблений продукт, а й нові технології, методи управління, організаційні структури тощо. Так, наприклад, на думку О.М. Савіної, інновація – це “...нові знання, що являють собою закінчений результат творчої праці...” [9, с. 7]; згідно із визначенням, яке формулює Н.А. Дедюк, інновації – це “...нові ідеї, які є наслідком результативних змін...” [5, с. 10]; у розумінні Г.О. Кундєєвої, у результаті інновацій лежить “...зміна існуючих принципів...” [8, с. 116].

Для аналізу категорії “інновація” у науковій літературі доцільним є використання підходів, запропонованих С. Глуховою [4, с. 84], серед яких автор виокремлює:

- ідейний – інновація розглядається як зародження та подальша реалізація на практиці нової ідеї, концепції, підходу, інтелектуального рішення, а також нововведень, які раніше не використовувались (І.В. Космидайло, Г.О. Кундєєва, Б. Санто);
- процесний – інновація розглядається як процес створення, впровадження, перетворення, розповсюдження та застосування нових ідей, засобів, технологій (Б.Т. Брайн, П. Уайт, В.Д. Хартмен);
- результативний – інновація розглядається як результат діяльності з розробки, створення, впровадження нової ідеї, підходу, технології, процесу, засобу, що має завершену форму та готовий до використання (Б. Твіс, А.А. Харін, Ю.В. Яковець);
- трансформаційний – інновація розглядається як різного ступеню зміна якісного характеру вже існуючої концепції, ідеї, технології, процесу, засобу тощо (М. Портер, М. Хучек, Й. Шумпетер).

Інновації у національному господарстві можна класифікувати за різними критеріями залежно від масштабу, інноваційного потенціалу, ступеня новизни тощо (табл. 1). Залежно від галузі впровадження Р.А. Фатхутдінов поділяє інновації на створені у соціальній, науковій сферах і матеріальному виробництві. У контексті нашого дослідження більш детально зупинимось на перших двох видах.

Таблиця 1

**Класифікації інновацій
у нематеріальній сфері національного господарства [3; 11, с. 252; 12]**

Характеристика	Класифікація	
За масштабом	– національні; – регіональні;	– локальні; – крапкові (персональні)
За інноваційним потенціалом	– базисні; – покращуючі;	– мікроінновації; – псевдоінновації
За типом нововведення та сферою застосування	– економічні; – організаційні; – управлінські; – соціальні;	– матеріально-технічні; – інфраструктурні; – правові
За частотою впровадження	– одиничні;	– повторювані (дифузні)
За ступенем новизни й інноваційним потенціалом	– радикальні; – комбінаторні;	– вдосконалюючі
За спадкоємністю	– заміщуючі; – скасовуючі;	– новітні; – відкриваючі
За швидкістю досягнення необхідних змін	– реактивні;	– стратегічні
За глибиною інноваційних змін	– нульового порядку; – першого порядку; – другого порядку;	– третього-сьомого порядків
За масштабами розповсюдження	– що застосовуються в одній галузі; – що застосовуються у всіх або багатьох галузях	
За особливостями інноваційного процесу	– внутрішньоорганізаційні; – міжорганізаційні	
За темпами впровадження	– стрибкоподібні; – швидкі; – зростаючі;	– уповільнені; – згасаючі
За характером ефективності	– фінансові; – бюджетні;	– економічні; – соціальні

Поняття “формування фахівця” означає етапне закладення спеціальних знань, навичок, вмінь, а також загальнокультурних цінностей, фізичного та морального здоров'я особистості, що приводить до зростання її людського капіталу й успішної реалізації у професійній діяльності. Під “розвитком фахівця” розуміється подальше вдосконалення вже набутих знань і практичного досвіду, професійне й особистісне зростання, що зумовлює підвищення рівня його конкурентоспроможності, затребуваності та

мобільності на ринку праці. Інновації у сфері освіти повинні стимулювати якісні зміни цієї системи, ґрунтуватися на ефективному поєднанні вже існуючих механізмів та прагнути до синергетичного ефекту, створеного від їх взаємодії. Такі інновації мають передбачати, по-перше, зміну цілей (орієнтирів), по-друге, засобів досягнення цілей (механізмів), що приведе безпосередньо до зміни результатів різного ступеня (див. рис.).

Нульовий порядок	передбачають практичну регенерацію первинних властивостей системи (відтворення традиційної освітньої системи або її елементу)
Перший порядок	характеризуються кількісними змінами в системі при незмінній її якості
Другий порядок	є перегрупуванням елементів системи й організаційними змінами (наприклад, нова комбінація відомих механізмів, зміна послідовності, правил їх використання тощо)
Третій порядок	характеризуються адаптаційними змінами освітньої системи в нових умовах без виходу за межі старої моделі освіти
Четвертий порядок	містять новий варіант рішення (це найчастіше прості якісні зміни в окремих компонентах освітньої системи, що забезпечують деяке розширення її функціональних можливостей)
П'ятий порядок	ініціюють створення освітніх систем "нового покоління" (зміна всіх або більшості первинних властивостей системи)
Шостий порядок	у результаті створюються освітні системи нового вигляду з якісною зміною функціональних властивостей системи при збереженні системоутворювального функціонального принципу
Сьомий порядок	є вищою, корінною зміною освітніх систем, під час якої змінюється основний функціональний принцип системи

Рис. Інновації у вищій освіті за рівнем інноваційної зміни [3]

Інновація виступає результатом інноваційної діяльності, яку Г.В. Чабан тлумачить як "комплекс наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, сукупність яких призводить до інновацій у вигляді нового або удосконаленого продукту" [13]. Стосовно підготовки фахівців з вищою освітою це означає раціональне використання сукупності інноваційних механізмів (нормативно-законодавчих, адміністративних, управлінських, соціальних, маркетингових, профорієнтаційних та ін.), а також ефективне поєднання ресурсів (фінансових, матеріально-технічних, кадрових, інформаційних тощо), що приводить до виведення на якісно новий рівень системи підготовки конкурентоспроможних і затребуваних на ринку інтелектуальної праці кадрів.

П. Друкер дав визначення інноваційній діяльності як роботи, що є добре організованою, раціональною та систематичною, а також підкреслював, що будь-які зміни не є можливими без інформаційної революції, яка виявляється не в новітніх досягненнях науки та техніки, не в розробках нових альтернативних технологій, не в покращенні комунікацій між елементами системи, а полягає у трансформації концепцій. Також погоджуємось із думкою С.К. Андрейчука про те, що перехід до інноваційного шляху формування та розвитку фахівців з вищою освітою передбачає "перехід від періодичних або спонтанних інновацій до нововведень як способу існування системи вищої освіти", що є основою її керованого, контрольованого та цілеспрямованого розвитку [2, с. 13].

Трансформація національної моделі формування та розвитку менеджерів ґрунтується, перш за все, на зміні мети, що стоїть перед державою у цій сфері, тобто формуванні не лише висококваліфікованих фахів-

ців для усіх галузей національного господарства, а й обов'язково конкурентоспроможних і затребуваних на ринку інтелектуальної праці, а також створення сприятливих умов для успішної реалізації сформованого потенціалу та забезпечення постійного "безперервного" розвитку таких фахівців. При інноваційному підході важливого значення набувають рання профорієнтація особистості, її цільова підготовка, збільшення інвестицій у людський капітал менеджера з боку держави, сім'ї, роботодавця та зміна підходів у навчанні, які мають бути націлені на формування інноваційної культури й управлінського мислення (табл. 2).

Управління процесами формування та розвитку фахівців з вищою освітою та менеджерів, зокрема, охоплює кілька рівнів: політика (загальний курс дій для досягнення цілей), стратегія (довгостроковий план дій), тактика (сукупність прийомів, заходів і механізмів). Найвищою ланкою у цій ієрархії є політика (від грец. *politike* – державний, суспільний, уміння, мистецтво, управління), яка може формуватися на різних рівнях: національному, регіональному, галузевому, рівні окремого підприємства.

У контексті підготовки фахівців з вищою освітою С.Ф. Клепко ототожнює категорію "державна політика" з "курсом дій, який прийнятий і дотримується урядом або іншими організаціями, які просувають і визначають цілі, методи та програми, що використовуються в освіті та призводять до здобуття навичок, знань і розвитку мислення". Термін "політика" автор визначає, по-перше, як "взаємодію груп інтересів усередині освітньої сфери", по-друге, як "стратегію та визначення шляхів досягнення поставленої мети, її співвідношення з соціальною політикою держави, як вона розробляється, за допомогою яких механізмів і важелів реалізується" [7, с. 39].

Порівняльна характеристика традиційного та інноваційного підходів до формування та розвитку фахівців з вищою управлінською освітою *

Традиційний підхід	Інноваційний підхід
Основна мета – випуск висококваліфікованих управлінських кадрів, насичення ними всіх галузей національної економіки країни	Основна мета – формування конкурентоспроможного та затребуваного фахівця; створення умов для його успішної реалізації на ринку праці
Концепція “навчання на все життя”	Концепція “навчання впродовж усього життя”
Існує істотний розрив між ланками, що формують менеджера, їх дії не скоординовані	Урахування інтересів усіх ланок, що формують фахівця на засадах соціального партнерства
Регулювання здійснюється переважно в освітній сфері, яка розглядається як основний інститут, що формує менеджера	У системі формуванні та розвитку менеджера виділяють блок освіти, інформаційний і соціальний блоки
Дисбаланс між попитом і пропозицією на фахівців цього профілю на ринку праці	Підготовка фахівців управлінського профілю з урахуванням потреби на них на ринку праці
Профорієнтація особистості відбувається у конкретні періоди життя, не є системною	Рання професійна орієнтація особистості та якісна цілюва підготовка фахівця
Ставлення до фінансування освіти як до витратної статті бюджету	Усвідомлення ролі капіталовкладень у формування фахівця як високорибуткової інвестиції
Основна увага спрямована на формування системи знань фахівця, надання необхідних для професійної діяльності вмінь і навичок	Крім професійних знань і навичок значна увага приділяється формуванню інноваційної культури фахівця
Сформований потенціал фахівців управлінського профілю майже не задіяний у інноваційному секторі економіки	Тісний взаємозв'язок результатів підготовки фахівців управлінського профілю з основними показниками інноваційного розвитку країни
Не приділяється увага створенню умов для затребуваності фахівця управлінського профілю на національному ринку	Створення сприятливих умов для утримання сформованого людського капіталу в країні, запобігання інтелектуальній міграції

* Розробка автора з використанням джерела [6, с. 305].

Термінологічний аналіз категорії “державна інноваційна політика” у сучасній науковій літературі (табл. 3) дав змогу виявити, що сферою реалізації державної інноваційної політики виступає переважно наукоємне виробництво та високотехнологічний сектор економіки. З позиції змісту таку політику науковці визначають неоднозначно:

но: “...сукупність форм і методів діяльності держави...”, “...сукупність заходів держави...”, “...діяльність державних органів управління...”, “...комплекс цілей і методів впливу...”, “...сукупність інститутів...”, “...сфера та тип регулювальних функцій держави...”, “...вплив держави...” тощо.

Таблиця 3

Термінологічний аналіз категорії “державна інноваційна політика”

Джерело	Дефініція
М.А. Йохни, В.В. Стадник	Державна інноваційна політика – сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів
І.А. Тюльпа, О.М. Сумець	Державна інноваційна політика – сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-побутових та інших заходів, пов'язаних із просуванням нового або поліпшеного продукту на ринок
Г.В. Чабан	Державна інноваційна політика – діяльність державних органів управління на національному і регіональному рівні, направлена на створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності в регіоні, яка реалізується шляхом реалізації найбільш дієвих форм і методів державного регулювання
О.В. Морщагін	Державна інноваційна політика з погляду: 1) інституційного підходу – сукупність інститутів, що забезпечують цілеспрямовану діяльність держави у сфері регулювання національних інноваційних процесів і формують специфічне інституціональне середовище взаємодії суб'єктів інноваційного процесу; 2) функціонального підходу – сфера та тип регулювальних функцій держави; 3) формального підходу – складова загальної політики держави, що націлена на забезпечення інтенсифікації інноваційного розвитку; 4) системного підходу – комплекс заходів щодо розвитку національної інноваційної системи
К.А. Алексєєва	Державна інноваційна політика – система заходів щодо створення умов для відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу, впровадження сучасних технологій, створення та реалізації конкурентоспроможної продукції
Ю.В. Каракай	Державна інноваційна політика – комплекс цілей, а також методів впливу державних структур на економіку і суспільство в цілому, пов'язаних з ініціюванням та підвищенням економічної і соціальної ефективності інноваційних процесів
Є.О. Романенко	Державна інноваційна політика – складова соціально-економічної політики, що виражає ставлення держави до інноваційної діяльності, визначає цілі, напрями, форми діяльності органів державної влади в галузі науки і техніки
В.В. Кузьменко, Л.Е. Пономаренко	Державна інноваційна політика – вплив держави на інноваційну діяльність за допомогою прямих та опосередкованих важелів правового й економічного регулювання для розвитку науки і техніки й інноваційних процесів

Основними завданнями державної інноваційної політики є створення сприятливого правового й економічного поля для стимулювання будь-яких інноваційних процесів у країні, забезпечення ефективного функціонування механізмів, які активізують такі процеси, створення для цього необхідної ресурсної бази тощо. Економічний ефект інноваційної політики та, відповідно, вибір найбільш оптимального напрямку її реалізації вимагає перевищення отриманих економічних результатів над витратами на впровадження інновацій, а також перевищення результатів цього напрямку реалізації політики над результатами інших альтернативних варіантів.

Державну інноваційну політику автор пропонує розуміти як один з напрямів соціально-економічної політики держави, у рамках якого державними органами визначаються загальні пріоритети інноваційного розвитку країни, які конкретизуються через систему цілей, досягнення яких є необхідним для просування країни в інноваційному векторі розвитку, а також комплекс механізмів регулювання сфер, що забезпечують такий розвиток.

IV. Висновки

Таким чином, державну інноваційну політику формування та розвитку менеджерів можна визначити як курс дій державних органів, який прийнятий на законодавчому рівні та дотримується у процесі формування і професійного розвитку інноваційно-орієнтованих фахівців з вищою управлінською освітою, який конкретизується в інноваційних механізмах регулювання окремих підсистем національного господарства, що приводить до взаємодії їх інтересів і належного кадрового забезпечення інноваційного розвитку країни.

Державна інноваційна політика формування та розвитку менеджерів націлена на формування конкурентоспроможного та затребуваного фахівця, створення умов для його успішної реалізації на національному ринку праці, а також постійний розвиток на засадах безперервної освіти. На відміну від традиційної політики враховує існуючу потребу в кадрах цього профілю, ґрунтується на взаємодії всіх ланок, що формують менеджера, передбачає ранню профорієнтацію, формування інноваційної культури тощо.

Список використаної літератури

1. Азгальдов Г.Г. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин // Экономические стратегии. — 2008. — № 2 (60). — С. 162–164.
2. Андрейчук С.К. Державне управління реформуванням вищої освіти в Україні в контексті Болонського процесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук держ. упр.: спец. 25.00.01 “Теорія та історія державного управління” / С.К. Андрейчук. — Л., 2007. — 20 с.
3. Вакуленко В.М. Види інновацій в освіті та їх класифікація [Електронний ресурс] / В.М. Вакуленко // Вісник національної академії державної прикордонної служби України ім. Б. Хмельницького. — 2010. — Вип. 4. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/Vnads/2010_4/10vvmotk.pdf.
4. Глухова С. Сучасні підходи до визначення сутності інновації / Світлана Глухова // Економічний аналіз. — 2008. — Вип. 3 (19). — С. 82–84.
5. Дедюк Н.А. Инновационное развитие образовательных учреждений высшего профессионального образования: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 “Развитие продуктивных сил и региональная экономика” / Н.А. Дедюк. — М., 2007. — 23 с.
6. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография / И.Ф. Зиновьев. — Симферополь: Феникс, 2008. — 407 с.
7. Клепко С.Ф. Філософія освіти в європейському контексті: монографія / С.Ф. Клепко. — Полтава: ПОІППО, 2006. — 328 с.
8. Кундеева Г.А. Основные категории теории инновационного развития / Г.А. Кундеева // Прометей. — 2007. — № 3 (24). — С. 116–117.
9. Савина Е.Н. Государственное регулирование национальной инновационной системы: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 “Экономическая теория” / Е.Н. Савина. — СПб., 2009. — 22 с.
10. Социологический справочник / под общ. ред. В.И. Воловича. — К.: Политиздат Украины, 1990. — 382 с.
11. Фурсіна О.В. Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності / О.В. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.11. — С. 249–255.
12. Холодова Ж.М. Сучасні підходи до класифікації інновацій [Електронний ресурс] / Ж.М. Холодова // Харківський національний економічний університет. — Режим доступу: <http://intkonf.org/holodova-zh-m-suchasni-pidhodi-do-klasifikatsiyi-innovatsiy/>.
13. Чабан В.Г. Сутність і зміст інноваційної політики на сучасному етапі [Електронний ресурс] / В.Г. Чабан. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_15_1/ChabaG.pdf.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2012 р.

Вихорт Ю.В. Теоретические основы государственной инновационной политики формирования и развития специалистов с высшим управленческим образованием

В статье обоснованы сущность и содержание категорий “инновация”, “инновационная деятельность”, “государственная инновационная политика” в контексте формирования и развития специалистов с высшим управленческим образованием. Дана характеристика традиционному и инновационному подходам к формированию и развитию таких специалистов.

Ключевые слова: государственная инновационная политика, инновация, специалист с высшим управленческим образованием, формирование и развитие менеджеров.

Vikhort J. The theoretical grounds of the state innovation policy in the area of graduated managers' formation and development

The essence and the content of such categories as “innovation”, “innovation activity”, “state innovation policy” in the context of graduated managers' formation and development are grounded in the article. The characteristic of traditional and innovative approaches to these specialists' formation and development is given.

Key words: state innovation policy, innovation, graduated managers, managers' formation and development.

УДК 330.37

А.І. Куліков

кандидат наук з державного управління
Буковинський державний фінансово-економічний університет**ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ
ЗА РАХУНОК ПОЗАБЮДЖЕТНИХ КОШТІВ**

У статті розглянуто систему позабюджетних джерел залучення і використання ресурсів, досліджено зарубіжний досвід фінансування освіти у вищих навчальних закладах.

Ключові слова: позабюджетні кошти, джерела, фінансування, вища освіта, витрати, навчання, ціна, підготовка.

I. Вступ

Фінансове забезпечення освітньої діяльності вищого навчального закладу є однією з найгостріших проблем економіки України, що пов'язано з обмеженими обсягами ресурсів для фінансування вищої освіти з бюджетів усіх рівнів; високою вартістю, а часом неможливістю залучення кредитних ресурсів; нерегулярністю та недостатніми обсягами державного цільового фінансування державних ВНЗ; низькою платоспроможністю населення, що спричиняє підвищений попит на освітні послуги, надані за рахунок державного фінансування, та недостатній рівень оплати цих послуг у разі навчання на комерційних засадах; недостатнім використанням вищими навчальними закладами можливостей надання додаткових послуг як джерела формування їх фінансових ресурсів.

Значні розробки з цієї тематики мають вітчизняні вчені: В. Андрущенко, Й. Бескид, В. Бобров, Є. Бойко, О. Василик, М. Євтух, В. Євтушевський, І. Каленюк, К. Корсак, В. Кремень, В. Куценко, В. Луговий, О. Навроцький, Ю. Ніколенко, О. Падалка, О. Сидоренко, А. Чухно, Г. Штейн, В. Юхименко, В. Яблонський та ін. Серед зарубіжних учених, які досліджували питання теорії та практики економіки вищої освіти, можна назвати А. Анчишкина, Г. Беккера, С. Глазьева, А. Глухова, А. Дайновського, В. Єврошина, В. Жаміна, Е. Жильцова, С. Костяна, Е. Кола, Я. Мінцера, Ф. Махлупа, Я. Тінбергера, Т. Шульца та ін.

Необхідність вирішення проблем, пов'язаних із фінансовим забезпеченням діяльності навчальних закладів, потребує впровадження нових методів і видів фінансування за рахунок державних коштів та розширення позабюджетних джерел формування фінансових ресурсів навчальних закладів.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити фінансування вищої освіти за рахунок позабюджетних джерел.

III. Результати

Загальний аналіз сучасного стану української вищої освіти свідчить, що, по-перше, основним джерелом фінансування вищих навчальних закладів має залишатися державний бюджет. По-друге, реформа моделі фінансування вищої школи, насамперед, має передбачити зміну попереднього витратного механізму виділення коштів із державного бюджету на цільовий, такий, що врахував би витрати освітнього закладу на підготовку студентів, на характер конкретних програм навчання та наукових досліджень, актуальність і якість яких визначаються на конкурсній основі. По-третє, оскільки держбюджетне джерело фінансування не в змозі задовольнити всі потреби у фінансових ресурсах вищих навчальних закладів, слід залучати додаткові джерела фінансового забезпечення підготовки кадрів [3].

Фінансування установ, закладів та заходів освіти, що здійснюється на нормативній основі, не обмежується коштами державного і місцевого бюджетів, галузей економіки, підприємницьких структур. При збереженні орієнтації переважно на державне фінансування освіти навчальним закладам надано широкі права для самостійного заробітку грошей на своє утримання, пошуку і використання альтернативних, позабюджетних коштів.

Що стосується альтернативних джерел фінансування освіти і науки в Україні, то на цьому етапі думки вчених, які досліджували зазначене питання, різняться. Існують аргументи й на користь отримання державними закладами частини суто приватних грошей та інших ресурсів:

а) споживач, який платить, ставиться до товару (навчання) серйозніше й ефективніше, ніж той, що переконаний у його повній "безкоштовності";

б) вища автономія закладу, свобода маневру, стимулювання прогресивних інновацій з метою кращого врахування потреб і пріоритетів студентів.

Але є й інші думки фахівців, які схиляються до скомбінованості, коли частина держбюджету як загальносуспільного зиску від вищої освіти виплачується закладу, а його індивідуальна частина – безпосередньо студентові, щоб стимулювати змагання серед вищих закладів освіти.

Існують різні доступні джерела залучення додаткових коштів в освітню сферу.

Додаткове фінансування освіти включає такі джерела: кошти, одержані за підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів згідно з укладеними договорами; плата за надання додаткових освітніх послуг; кошти, одержані за науково-дослідні

роботи (послуги) та інші роботи, виконані навчально-виховним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій і громадян; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, цехів, підприємств та від надання в оренду приміщень, споруд, устаткування; дотації місцевих органів влади; кредити банків; добровільні грошові внески, матеріальні та інші цінності, отримані від підприємств, установ, організацій та окремих громадян [10].

Основні джерела фінансового забезпечення вищих навчальних закладів подано на рисунку.

1	Державний бюджет
2	Кошти студента
3	Кошти батьків студента
4	Кошти юридичних осіб – замовників
5	Кошти від господарської діяльності закладу

Рис. Джерела фінансового забезпечення вищих навчальних закладів

У зв'язку зі скороченням бюджетних асигнувань та зростанням потреб ВНЗ обов'язковим елементом стратегічного розвитку системи вищої освіти стає залучення ВНЗ позабюджетних ресурсів.

Протягом останніх років домінуючим позабюджетним джерелом формування фінансового забезпечення вищих закладів освіти були кошти студентів, їх батьків та рідше юридичних осіб, які оплачували навчання співробітників (див. табл.).

Таблиця

Структура небюджетних джерел фінансування вищих закладів освіти, % [6]

Джерело	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кошти фізичних осіб	55,6	61,1	68,2	75,2
Кошти юридичних осіб	22,3	21,3	18,4	15,2
Спонсорська допомога	18,3	15,2	10,6	7,6
Кошти, отримані від господарської діяльності	3,8	2,4	2,8	2,0
Усього	100	100	100	100

Плата за навчання в Україні, як і в багатьох зарубіжних країнах, також стала невід'ємною частиною фінансування розвитку ВНЗ, оскільки обсяг студентів, що навчаються за державним замовленням, значно менший, ніж тих, хто здобуває освіту на комерційних засадах [5].

Для одержання студентом необхідних коштів йому слід надати право на довгострокову позику на навчання. Сьогодні в Україні поступово починає розвиватися система кредитування освітніх послуг.

Як свідчить практика функціонування відповідних програм в інших країнах, підставою забезпеченості кредитів на навчання є ставка заробітної плати, яку отримуватиме особа після закінчення навчання. Позики також можуть надаватися на умовах виконання студентом певної роботи. Позики, передусім, виправдані у сфері вищої освіти, професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників. У всіх випадках організація та фінансування системи кредитування освіти потребують втручання держави. Тільки на підставі створення державою сприят-

ливих умов для впровадження таких систем та цілеспрямованих дій щодо їх організації можуть розвиватися кредитні форми оплати навчання [8].

В умовах нестабільної економіки досить складно повністю реалізувати механізм кредитування освіти.

Оскільки, по-перше, ці позики мають довгостроковий характер, для оплати необхідна позика в розмірі, що значно перевищує середню заробітну плату. По-друге, кредит надається тій категорії населення, яка, як правило, не зайнята продуктивною працею.

Оскільки платоспроможність значної частини населення є низькою, позитивним моментом слід вважати появу та поширення кредитних відносин у системі освіти в Україні. Деякі приватні вищі заклади освіти уже розглядають можливості оплати навчання в кредит. Водночас, кредитування освіти має бути доступним для широких верств населення, особливо для талановитої людини [2].

На сучасному етапі низький рівень участі компаній і приватних осіб в інвестуванні освіти та науки є головною проблемою єв-

ропейських університетів, оскільки бізнес не поспішає вкладати гроші в освіту громадян країни. Результатом цього є масовий вплив європейських студентів до США. Приймаючи на навчання більше студентів, коледжі та університети США отримують, відповідно, більшу фінансову підтримку.

Щодо вартості навчання, то в Німеччині вища освіта безкоштовна, хоча процедура вступу до університету є складною, треба добре знати німецьку мову, скласти відповідні іспити й зуміти довести, що протягом навчання залишатимуться стабільними джерела фінансування власного життя.

У Франції за навчання потрібно платити – близько 700 євро за навчальний рік. У Великій Британії вища освіта для громадян Європейського Союзу спонсорується на 75%, однак для вступу до університету слід скласти серйозні іспити [3].

У Німеччині, Великій Британії, Франції переглядається доцільність і принципи надання студентам вищої освіти. Фахівці стверджують, що безкоштовна вища освіта не відповідає економічним умовам і потребам ринку праці, не задовольняє потреби суспільства, суперечить необхідності, якості і темпам підготовки кваліфікованих фахівців, адже державне фінансування вищої освіти, поряд з існуванням соціальних програм у цих країнах, призводить до незацікавленості студентів у швидкому отриманні певного ступеня, затягує терміни навчання у ВНЗ на 2–3 роки. Сьогодні у розвинутих країнах зменшується бюджетне фінансування вищої освіти та зростають обсяги фінансування за рахунок приватного капіталу.

В Австралії з 1989 р. діє система оплати вищої освіти, сутність якої полягає в тому, що за навчання призначається досить висока оплата – до 20% повної вартості освіти. Виплата може бути за бажанням студента відстрочена до закінчення курсу. При цьому студенти, які не бажають користуватися відстрочкою, можуть вносити плату за навчання на початку кожного навчального року з одержанням при цьому 25% знижки. Повернення кредиту починається після того, як дохід колишнього студента досягне певного рівня (відносно середнього доходу в країні, який оподатковується). Як свідчить практичний досвід, застосування цієї системи має свої переваги. Графік виплат дуже вигідний порівняно зі звичайними студентськими позиками [5].

Австралійський досвід використовує Шотландія, парламент якої затвердив систему відстрочки платежів з оплати навчання у вищій школі. А з 2001 р. парламентом було прийнято рішення про введення відстрочки оплати за навчання до моменту здобуття освіти. Оплата може здійснюватися готівкою або в кредит [7].

Освітні кредити є основною формою фінансування ВНЗ у Китаї, Швеції, Японії, Великій Британії. Ці країни впровадили систему освітніх кредитів, щоб мінімізувати бюджетні витрати на вищу освіту.

Британська система освіти високо цінується у світі завдяки великій підтримці уряду та промисловості. Освіта у вищих навчальних закладах платна; університети й коледжі, які економічно незалежні, регулюють вибір спеціальностей залежно від попиту та інтересів вступників. Держава для підтримки деяких спеціальностей, зокрема інженерних, практикує надання одноразової допомоги студентам, які навчаються за такими спеціальностями.

Місцеві відділи при меріях надають безвідсоткові позики своїм студентам, які повертають їх після завершення навчання та працевлаштування або під час навчання.

У США понад 14 млн студентів коледжів та університетів мають можливість отримати вищу освіту за рахунок федеральних грантів: федеральні гранти додаткових освітніх можливостей, федеральна програма праці-навчання, державні стимулювальні студентські гранти, федеральні прямі позики, федеральні позики на сімейну освіту [1].

Отже, система кредитування освіти залежить від державного устрою країни і є результатом еволюційного розвитку галузі та попиту на її послуги.

Якщо розглядати Україну, то значна частина населення має украй низькі доходи, що часто не забезпечують прожитковий мінімум (після оподаткування). У цілому, більшість населення не може забезпечити оплату навчання. Слід також відзначити, що плата за освітні послуги не є пріоритетною у витратах сімей. Частка витрат на освіту ледь перевищує 1%, тоді як плата за навчання у вищих закладах освіти у США становила в кінці 1990-х рр. 25% середнього доходу сім'ї.

Таким чином, при розгляді можливостей розвитку платної освіти за рахунок її фінансування з особистих доходів слід виходити, з одного боку, з високої престижності професійної освіти і бажання здійснювати часткову компенсацію витрат на її здобуття населенням; з іншого – із платоспроможного попиту. Варто зазначити, що крок, хоч і вимушений, у бік збільшення доступності освіти вже зробили – середня вартість навчання на економічних спеціальностях за рік становить 800–900 дол. США, що майже у півтора раза менше, порівняно із цінами на навчання 5 років тому [8].

Однак необхідність подолання демографічної “ями” 1990-х рр. вимагає пошуку альтернативних джерел фінансування, якими можуть стати кошти, отримані від господарської діяльності.

Значення господарської діяльності зростає у зв'язку з необхідністю постійного оновлення дорогого устаткування, підвищенням заробітної плати професорсько-викладацького складу, яка є нижчою порівняно з іншими сферами діяльності.

Як свідчить зарубіжний досвід, одним із чинників, який сприяє швидкому зростанню обсягів позабюджетної діяльності, є розвиток вузівської науково-дослідної роботи, який перетворює ВНЗ на одну із складових технопарків та технополісів. В Україні, на жаль, чинна законодавча база не сприяє активізації таких процесів, що зумовлює відірваність вітчизняної освіти і науки від потреб ринку [4].

Вагомим джерелом формування фінансового забезпечення вищих закладів освіти може бути спонсорська допомога. На Заході склалися стійкі зв'язки закладів освіти із спонсорами, переважно з великим бізнесом. Зв'язки ці здійснюються на взаємовигідній основі. Зокрема, здійснюючи благодійні акції через спонсорство, компанії виводять з оподаткування свої доходи. У свою чергу, отримуючи спонсорські кошти, заклади освіти офіційно представляють продукцію і послуги компаній за допомогою проведення рекламних акцій і використання наданих компанією продуктів і послуг.

На жаль, в Україні механізм спонсорської допомоги є дещо викривленим, спонсорську допомогу заклади освіти переважно отримують від батьків студентів. Співпраця з великим бізнесом не складається через прогалини в чинному законодавстві, оскільки надання благодійної допомоги не дає значної економії на податках.

Не набув достатнього розвитку напрям залучення небюджетних джерел фінансування за рахунок проведення досліджень на замовлення підприємницьких структур, надання різних консультаційних послуг тощо. Частково це пов'язано з недоліками в оподаткуванні таких операцій, що робить їх здійснення не вигідним як для закладів освіти, так і для підприємницьких структур. У розвинутих країнах за рахунок цього виду діяльності вищі заклади освіти отримують 30–40% коштів від загального обсягу фінансування [3].

Ще одним джерелом фінансового забезпечення вищих закладів освіти є створення центрів інформаційних технологій, які можуть функціонувати як окремі підрозділи, або спеціалізованих міжвузівських семінарів та консультаційних центрів, що займаються наданням допомоги у створенні програмних продуктів, електронних курсів та підручників не тільки для інших вищих закладів освіти, а і для загальноосвітніх закладів. Причому співпраця з останніми орієнтується на подальшу освіту їх випускників у відповідних ВНЗ.

Серед децентралізованих джерел фінансування вищих навчальних закладів варто виділити кошти, що надходять у ВНЗ від перевищення прибутків над витратами на науково-дослідні і конструкторські роботи, виконувани за господарськими договорами, і прибуток госпрозрахункових організацій, що перебувають на балансі вищих навчальних закладів (наприклад, прибуток від видавничої діяльності) та ін. Відповідно до існуючих положень, бюджетні кошти та інші надходження на утримання вищого навчального закладу, передбачені його Статутом, повинні використовуватися на відшкодування матеріальних та прирівняних до них витрат на виконання робіт (надання послуг), що відповідають профілю закладу, на виплату заробітної плати, стипендій, створення необхідної матеріально-технічної бази, соціальний розвиток та матеріальне стимулювання трудового колективу відповідно до законодавства України. Вищий навчальний заклад самостійно використовує бюджетні та позабюджетні кошти відповідно до загального кошторису, що затверджується органом управління, у підпорядкуванні якого перебуває навчальний заклад [1].

Незважаючи на багатоваріантність позабюджетних джерел фінансового забезпечення вищих закладів, управляти ними складно через варіативність і складність прогнозування їх обсягів, що зумовлено впливом великої кількості факторів, які не завжди пов'язані власне із системою освіти.

Наприклад, позабюджетна діяльність щодо здавання в оренду майна визначається наявністю у навчальних закладів значних матеріальних активів, що включають навчально-лабораторні будівлі, гуртожитки тощо. Орендарі, як правило, крім орендної, здійснюють плату за комунальні послуги, розміри якої визначаються пропорційно займаним ними площі.

Одним із основних джерел позабюджетного фінансування є кошти, отримані за рахунок платних послуг. Цей вид діяльності є найпривабливішим для вищої школи, оскільки платні освітні послуги є високоприбутковими, адже надаються на тій самій матеріально-технічній базі, що і безкоштовні послуги, і не потребують спеціальної підготовки викладачів. За умови повного реінвестування отриманого прибутку в навчальний процес, у тому числі й на заробітну плату викладачам, ці доходи повністю звільняються від оподаткування [2].

Як зазначають вітчизняні учені, прогресивним кроком у сфері регулювання платної освіти є надання можливості особам, які оплачують освітні послуги, податкової знижки щодо податку з доходів фізичних осіб. Однак вагомий вплив на коливання платоспроможного попиту податкова знижка

справити не може, оскільки повернення податку з доходів фізичних осіб здійснюється через рік, а розмір повернення обмежується сумою сплаченого податку з доходів фізичних осіб із заробітної плати.

Не зовсім вдалою виявилася система кредитування освітніх послуг, знову-таки через недостатність коштів у бюджеті, а також через недовіру населення до банківських установ та невпевненість у завтрашньому дні.

Одним з видів фінансування освітніх послуг є оплата за рахунок роботодавців. Розглядаючи її як додаткове джерело фінансового забезпечення закладів освіти, зазначимо, що для її розвитку в Україні є можливості [5].

Поширення оплати навчання роботодавцями зумовлено кількома чинниками:

- потреба у фахівцях відповідного профілю і кваліфікації;
- підвищення кваліфікації наявних фахівців;
- надання такої послуги у складі соцпакета.

Однак з погляду оподаткування роботодавці (особливо малі й середні підприємства) не зацікавлені у здійсненні плати за навчання. Як норми Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, так і норми Податкового кодексу відносять плату за навчання до витрат подвійного призначення, тим самим обмежуючи віднесення її до витрат господарської діяльності. У розвинутих країнах Європи, наприклад, у Великій Британії, витрати на технічну і професійну підготовку у повному обсязі вираховуються із бази оподаткування податком на прибуток [10].

Перспективність цього напрямку очевидна, оскільки розвиток сучасного суспільства характеризується динамічними і кардинальними економічними й технологічними перетвореннями, що сприяє необхідності постійної зміни видів діяльності й освоєння нових сфер і способів виробництва.

IV. Висновки

Сьогодні, коли відсутні реальні механізми забезпечення пріоритетного фінансування вищої освіти з бюджетних фондів і наявна обмеженість фінансових ресурсів для розвитку ВНЗ, важливим кроком в оздоровленні освіти є докорінна перебудова системи бюджетного фінансування та широке залучення в галузь позабюджетних коштів. Серед додаткових джерел фінансування розвитку ВНЗ можна виділити такі: фінансування за рахунок споживачів освітніх послуг, платні послуги навчального закладу, доходи

від власності, гранти та добровільні внески. Розглядаючи позабюджетні джерела фінансового забезпечення розвитку ВНЗ, особливо увагу необхідно приділити платі за навчання. Сьогодні плата за підготовку фахівців є необхідною умовою розвитку системи вищої освіти в Україні, оскільки запровадження інноваційних технологій навчання, розробка нових освітніх програм і курсів неможливі без зростання обсягів фінансування.

Список використаної літератури

1. Боголіб Т.М. Ринкова модель ВНЗ : монографія / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2007. – 264 с.
2. Бублій Г.А. Позабюджетні джерела фінансування системи вищої освіти [Електронний ресурс] / Г.А. Бублій. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_35.pdf.
3. Глухова В.І. Фінансування системи вищої освіти як основа розвитку людського капіталу / В.І. Глухова, Н.І. Довгань // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – 2008. – Вип. 1/(48). – Ч. 1. – С. 127–130.
4. Ілляшенко Т.О. Проблеми та перспективи фінансування освіти і науки в Україні в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / Т.О. Ілляшенко, І.О. Радіонова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_1/5_5.Pdf.
5. Лещук В.П. Джерела фінансування вищої освіти [Електронний ресурс] / В.П. Лещук, Л.І. Іщук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_%D0%A7_1_352.pdf.
6. Офіційний веб-сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Панасюк Л. Проблеми і перспективи фінансового забезпечення вищих закладів освіти / Л. Панасюк // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 78–80.
8. Савчук В.А. Передумови формування фінансових ресурсів закладів освіти в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В. Савчук // Економіка і держава. – 2009. – № 3. – С. 43–46.
9. Салига С.Я. Фінансове забезпечення вищої освіти : монографія / С.Я. Салига. – Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2007 – 252 с.
10. Тропіна В. Бюджетне забезпечення соціальної функції в Україні / В. Тропіна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 15–31.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2012 р.

Куликов А.И. Финансирование высшего образования Украины за счет внебюджетных средств

В статье рассмотрена система внебюджетных источников привлечения и использования ресурсов, исследован зарубежный опыт финансирования образования в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: внебюджетные средства, источники, финансирование, высшее образование, расходы, обучение, цена, подготовка.

Kulikov A. Financing of higher education in Ukraine by extrabudgetary resources

In the article the system of extra-budgetary sources of attraction and use of resources is explored, foreign experience in financing education in higher education are studied.

Key words: off-budget funds, sources of financing higher education costs, training cost, training.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ

УДК 316.6

В.В. Остапенко

кандидат технічних наук, доцент

Є.М. Сердюк

викладач

Запорізький національний технічний університет

ЧИ БУТИ “ІННОВАЦІЙНОМУ ПОРТРЕТУ ЗАПОРІЖЖЯ”?

У статті розглянуто історію розробки за ініціативою Запорізької обласної державної адміністрації збірника науково-інноваційних ідей, що являють собою інтелектуальний капітал Запорізької області, “Інноваційний портрет Запоріжжя”. Перший випуск підготовлено в 2007 р. для ознайомлення широких кіл ділового світу, сфери освіти і науки, винахідників і громадськості з інноваційними пропозиціями Запорізького регіону, що можуть становити кон’юнктурно-економічний інтерес.

Ключові слова: інновації, промислова власність, авторське право, нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, комерціалізація, трансфер технологій, реклама, щорічник, кон’юнктурно-економічні дослідження.

I. Вступ

Завдання комерціалізації наявного інтелектуального капіталу і виведення вітчизняних інновацій на рівень товарної продукції останніми роками є дуже актуальним [1–8]. Проте існують проблеми з рекламою, особливо з продажем (торгівлею) та впровадженням об’єктів вітчизняної інтелектуальної промислової власності й авторського права.

Збірник “Інноваційний портрет Запоріжжя” покликаний допомогти у вирішенні проблеми з рекламою і в залученні потенційних покупців до об’єктів інтелектуальної власності Запорізького регіону.

II. Постановка завдання:

- розглянути проблеми і результати створення збірника “Інноваційний портрет Запоріжжя”;
- дати рекомендації укладачам для полегшення збору матеріалів і формування наступних випусків;
- надати рекомендації авторам і організаціям, що подають свої матеріали, на основі досвіду роботи над її першим випуском;
- гармонізувати збірник як елемент системи трансферу технологій.

III. Результати

У 2007 р. було організовано збір матеріалів і підготовку збірника “Інноваційний портрет Запоріжжя”. Метою видання є інформаційне забезпечення інноваційного шляху розвитку Запорізької області і розширення комерціалізації інтелектуального капіталу.

Збірник мав прототип – виданий у 2006 р. збірник науково-інноваційних ідей розвитку Дніпропетровської області “Дніпропетров-

щина – регіон ідей!” [9]. Він виявився багатим чому вдалим і, незважаючи на те, що існувала пропозиція подавати у збірник Запорізької області матеріали, наближені за формою до патентних описів, зрештою було прийнято рішення складати замітки, що становлять кон’юнктурно-економічний інтерес для потенційних покупців і не розкривають суть повністю, щоб неможливо було вкрати розробку, особливо якщо вона не захищена як промислова власність (патенти тощо).

На жаль, у Запорізькому регіоні і в Україні в цілому існує проблема низького рівня зарубіжного патентування. Патент захищає право власника винаходу тільки на території тієї країни, якою він виданий. Тому коли наші автори й підприємства обмежуються отриманням патенту України, що відбувається в абсолютній більшості випадків, вони вже через рік – термін закінчення конвенційного пріоритету згідно з Паризькою конвенцією, коли ще не пізно подати документи в зарубіжні патентні агентства, втрачають захист своєї інтелектуальної власності в усьому світі, крім України. Більше того, наші патентні описи, на відміну від зарубіжних, часто дуже повно розкривають суть винаходу, що робить можливою реалізацію ідеї сторонніми особами без оплати авторам за інжинірингові послуги.

Отже, у сфері промислової власності через недостатнє опрацювання всього пов’язаного з нею комплексу робіт, особливо кон’юнктурно-економічного і правового характеру, втрачаються головні фінансові можливості отримання віддачі від інновацій. Американський учений Х. Кауфман [10] навіть убачає аналогію цієї ситуації зі зруйно-

ваним Півднем після громадянської війни у США, коли майно просто грабувалося або отримувалося за безцінь. І це відбувається тоді, коли об'єкти інтелектуальної власності в усьому світі стають усе більш поширеним об'єктом ринкових відносин, дають власникам значний прибуток, істотно підвищують конкурентоспроможність вироблених товарів і наданих послуг [11]. У зв'язку з цим в Україні в 2006 р. прийнято Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" [6], в якому йдеться про необхідність поширення інформації щодо науково-технічних досягнень і створення ринку технологій.

Таким чином, доводилося ретельно працювати із замітками, що містили об'єкти промислової власності. Із замітками, які містили матеріали, захищені за нормами авторського права, подібних проблем не існувало, оскільки Україна є країною – учасницею Всесвітньої (Женевської) конвенції, згідно з якою на рівних началах із творами своїх громадян країни-учасниці надають охорону творам громадян інших країн-учасниць незалежно від факту і місця публікації.

Робота над збірником вимагала послідовного розсилання по підприємствах і організаціях Запорізької області трьох варіантів листів.

Перший лист – із пропозицією з метою розробки макета і виготовлення "Інноваційного портрету Запоріжжя" подати в інноваційний бізнес-інкубатор Запорізького ЦНТЕІ опис своїх інноваційних проєктів, захищених охоронними документами, українською, російською і англійською мовами з кольоровими фотографіями дослідних зразків, макетів, схем тощо. У відповідь на цей лист надійшли перші матеріали, але кількість їх була недостатньою для наповнення видання.

У другому листі було запропоновано повідомити ЗЦНТЕІ інформацію про розробки підприємств, що належать до таких типів: "технологічні прориви"; "великі інноваційні проєкти". Проте і цей лист не дав змоги налагодити потік повідомлень. Тоді було складено третій лист з поясненнями, що являє собою буклет "Інноваційний портрет Запоріжжя", з яких розділів він складатиметься, було наведено вимоги до оформлення текстів.

Саме цей лист разом із ще раз розісланим першим листом і зразками готових матеріалів дав можливість налагодити контакт із підприємствами й організаціями. У результаті в жовтні 2007 р. було зібрано достатньо матеріалів для формування макета щорічника "Інноваційний портрет Запоріжжя".

Відповідно до технічного завдання на розробку "Інноваційного портрета Запоріжжя", зібрані інноваційні матеріали було вивчено і проаналізовано, відібрано кращі матеріали, що становлять кон'юнктурно-економічний інтерес для подальшого розповсюдження в Україні і за кордоном.

Матеріали було розподілено за розділами відповідно до визначених Законом України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [13] пріоритетних стратегічних напрямів інноваційної діяльності до 2013 р. (у дужках зазначено кількість заміток, розміщених у відповідному розділі):

1. Модернізація електростанцій; нові і оновлені джерела енергії; нові ресурсозберігаючі технології (10).

2. Машинобудування і приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва. Розвиток високоякісної металургії (12).

3. Нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації (5).

4. Удосконалення хімічних технологій. Нові матеріали. Розвиток біотехнологій (6).

5. Високотехнологічний розвиток сільськогосподарства і переробної промисловості (66).

6. Транспортні системи: будівництво і реконструкція (5).

7. Охорона і оздоровлення людини і навколишнього середовища (3).

8. Розвиток інноваційної культури суспільства (3).

Усього було відібрано 110 заміток. Велика частина матеріалів захищена за нормами патентного або авторського права.

Збірник складено у двох варіантах – російсько-англійський буклет, у якому статті подано російською і англійською мовами з картинками тільки в російському тексті, і буклет з двох аналогічних частин – російською і англійською мовами.

Динаміка надходження матеріалів наразі дає змогу говорити про можливість організації видання "Інноваційний портрет Запоріжжя" як щорічника. Збірник "Інноваційний портрет Запоріжжя" складено для ознайомлення широких кіл ділового світу, сфери освіти і науки, винахідників і громадськості з інноваційними пропозиціями Запорізького регіону, що можуть становити кон'юнктурно-економічний інтерес. При цьому, з одного боку, запорізький інтелектуальний капітал буде комерціалізуватися і виводитися на істотне місце в структурі товарної продукції, з іншого – створюються сприятливі умови для залучення капітальних інвестицій, що вкрай актуально для соціально-економічного розвитку Запорізького регіону.

IV. Висновки

Збірник "Інноваційний портрет Запоріжжя" складено для ознайомлення широких кіл ділового світу, сфери освіти і науки, винахідників і громадськості з інноваційними пропозиціями Запорізького регіону, що можуть становити кон'юнктурно-економічний інтерес.

Видання складено за матеріалами, наданими науковими і науково-дослідними організаціями, підприємствами, вищими навчальними закладами і громадськими організаціями, а також окремими винахідниками.

Матеріали розподілено за 8 розділами відповідно до стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2003–2013 рр., визначених Законом України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”.

Збірник доцільно зробити щорічником.

Видання збірки доцільно здійснювати в трьох варіантах: у вигляді журналу, на компакт-дисках і шляхом її розміщення на сайтах в Інтернеті.

Істотну частку в товарній продукції підприємств Запорізького регіону повинні становити нематеріальна інноваційна продукція і інжинірингові послуги.

Назріла необхідність проведення глибоких кон'юнктурно-економічних досліджень запорізьких інновацій з метою рекомендацій у разі економічної доцільності фінансової підтримки їх широкого патентно-правового захисту у світі.

Систему трансферу технологій необхідно видозмінити, скоординувати і кооперувати.

Список використаної літератури

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36. – С. 266.
2. Закон України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 40. – С. 363.
3. Закон України “Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій” // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 32. – С. 384.
4. Постанова Верховної Ради України “Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні” // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 43–44. – С. 494.
5. Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – С. 434.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Питання створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки” від 27.12.2006 р. № 669-р.
7. Постанова Верховної Ради України “Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 37. – С. 336.
8. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” та інших законів України” // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 22. – С. 182.
9. Збірник науково-інноваційних ідей розвитку Дніпропетровської області “Дніпропетровщина – регіон ідей!” / Дніпропетровська облдержадміністрація, головне управління освіти і науки облдержадміністрації та ін. – ДДЦНТЕІ, 2006. – 64 с.
10. Кауфман Х.Р. Тактика успеха в бизнесе и науке / Х.Р. Кауфман. – М.: Интеллект, 1993. – 159 с.
11. Десять шагов навстречу интеллектуальной собственности: консультационный справочник / Министерство экономики Автономной Республики Крым. – 2007. – 84 с.
12. Инновационная модель развития: Теория и практика нововведений / В.И. Кравцова, А.Л. Карунин, Н.Т. Катанаев и др. – М.: Изд-во “Информпечать” ИТРК РСРП, 1998. – 192 с.
13. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 13. – С. 93.
14. Стюарт Т. Богатство от ума / Т. Стюарт. – Мн.: Парадокс, 1998. – 352 с.
15. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2010. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2012 р.

Остапенко В.В., Сердюк Е.М. Быть ли “Инновационному портрету Запорожья”?

В статье рассмотрена история разработки по инициативе Запорожской областной государственной администрации сборника научно-инновационных идей, представляющих интеллектуальный капитал Запорожской области, “Инновационный портрет Запорожья”. Первый выпуск подготовлен в 2007 г. для ознакомления широких кругов делового мира, сферы образования и науки, изобретателей и общественности с инновационными предложениями Запорожского региона, могущими представлять конъюнктурно-экономический интерес.

Ключевые слова: инновации, промышленная собственность, авторское право, нематериальные активы, интеллектуальный капитал, коммерциализация, трансфер технологий, реклама, ежегодник, конъюнктурно-экономические исследования.

Ostapenko V., Serdyuk E. To be or not to be “Zaporozhye innovative portrait”?

The history of development of the scientifically-innovative ideas collection at the initiative of the Zaporozhye regional state administration is considered. They represent an intellectual capital of the Zaporozhye area “Zaporozhye innovative portrait”. The first release of the collection was prepared in 2007. The collection “Zaporozhye innovative portrait” is constituted for acquaintance of wide ranges of the business world, education and science spheres, inventors and people with innovative offers of Zaporozhye region, which can represent conjuncture and economical interest.

Key words: innovations, industrial property, author's right, intangible properties, intellectual capital, commercialization, transfer of technologies, advertizing, year-book, conjuncture and economical researches.

**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 A4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора