

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2013 р., № 1 (70)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, доцент,
Заслужений юрист України

Головний редактор:

В.М. Порохня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України
Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-
кореспондент НАН України
Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України
В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України
В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор
Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор
В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор
Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України
Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор
В.Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України
Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор
В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор
П.П. Мазурок, доктор економічних наук, професор
О.В. Покатаєва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор
В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор
С.Я. Салига, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України
А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України
Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України
Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор
А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України
А.М. Турило, доктор економічних наук, професор
Р.Б. Тян, доктор економічних наук, професор
О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Литва)
В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)
Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)
С. Пєлих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)
Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)
В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова

Редактор: С.А. Козиряцька

Технічний редактор: О.В. Колотова

Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з постановою Президії
ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
25 січня 2013 р., протокол № 5

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
"ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове.
Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 26.12.2012.
Підписано до друку 28.02.2013.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 19-11Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Кошевий М.М.</i> РОЗВИТОК НАУКОЄМНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	5
<i>Потоцька Т.Г.</i> ІДЕНТИФІКАЦІЯ УМОВ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ	11
<i>Салига С.Я., Гнеушева В.О.</i> ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НЕСПОСТЕРЕЖЕНИХ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ	16
<i>Серветник Н.О.</i> АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ ДІЛОВИХ ЦИКЛІВ В УКРАЇНІ	21
<i>Феофанова І.В.</i> СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	26

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Безбородова Т.В.</i> СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ	31
<i>Бережна Г.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	35
<i>Кашпрук Ю.А.</i> РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ	41
<i>Максимчук О.С.</i> ТРАНСПОРТ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ	45
<i>Покатасєва О.В., Жук С.П.</i> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ ФІНАНСАМИ	49
<i>Сергєєв В.В., Світлічна С.М.</i> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО Й ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	55
<i>Чайка Ю.М.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	60
<i>Чириченко Ю.В.</i> ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ: ГЛОБАЛЬНА ЕМЕРДЖЕНТНІСТЬ	64

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Паршин Ю.И.</i> РАЗРАБОТКА МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ДНЕПРОПЕТРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	70
<i>Томарева-Патлахова В.В.</i> МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ	76
<i>Чечуїна Г.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ В МИТНИХ ОРГАНАХ УКРАЇНИ	81

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Ащаулов В.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ	88
--	----

<i>Бакурова Г.В., Трохимець О.І.</i> ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ЇЇ ОСНОВІ	92
<i>Білик О.С.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	96
<i>Гармідер Л.Д.</i> РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	101
<i>Гринько Т.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ	106
<i>Ільяшенко В.А., Юхновська Ю.О.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В БУДІВНИЦТВІ	110
<i>Карапейчик І.М.</i> ПОТЕНЦІАЛИ ТА ІНШІ ГРАНИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	114
<i>Коваленко О.В.</i> ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАПОБІГАННЯ ЗАГРОЗІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....	119
<i>Кулько І.В.</i> ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ	124
<i>Лівіновська О.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ.....	128
<i>Лозинська Т.М., Сердюк О.І., Федірець О.В., Лещина О.Г.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ КЕРІВНИКАМИ, ПРОФЕСІОНАЛАМИ, ФАХІВЦЯМИ.....	134
<i>Прочан А.О.</i> ТЕХНОЛОГІЇ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	139
<i>Савченко Т.В.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХЛІБОПЕКАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	143
<i>Чала О.А.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	150
<i>Юхновська Ю.О.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	154

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Косова Т.Д.</i> МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУТАМИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І УКРАЇНА.....	159
<i>Швороб Г.М.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	165
<i>Шмиголь Н.М., Антонюк А.А.</i> СУПЕРЕЧНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА СПОСОБИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	170

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>Пивоваров М.Г.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕГІОНУ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК	173
--	-----

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ

<i>Вербицкая Н.О.</i> МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	181
<i>Гранин А.Н.</i> МАРКЕТИНГ ИНВЕСТИЦИЙ.....	185
<i>Зенюк Л.А.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	190
<i>Иванов Е.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	193
<i>Иванова Ю.В.</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	197
<i>Кунцевич О.Ю.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ПОСРЕДСТВОМ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	203
<i>Маковский А.Л.</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ РЕШЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ	206
<i>Никитина Э.И.</i> РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ.....	211
<i>Фалько Л.П.</i> ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ В КУРСЕ МАТЕМАТИКИ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕГО КОМПОНЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕСУРСА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	216
<i>Хлюст Л.П.</i> РОЛЬ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА	221

РЕЦЕНЗІЯ

<i>Джалал А.К., Жура В.В.</i> МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ : МОНОГРАФІЯ / [КОЛ. АВТ. ; ПІД РЕД. Д.Е.Н., ПРОФ. ЗІНОВ'ЄВА Ф.В.] – СІМФЕРОПОЛЬ : ФЕНІКС, 2010. – 288 с.	224
ДО УВАГИ АВТОРІВ	225

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 338.36

М.М. Кошевий

старший викладач
Міжрегіональна фінансово-юридична академія, м. Дніпропетровськ

РОЗВИТОК НАУКОЄМНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження наукоємного сектора національної економіки задля забезпечення розвитку промислового комплексу. Проведено оцінювання наукоємності ВВП та обумовлено необхідність забезпечення розвитку наукоємних виробництв в Україні.

Ключові слова: національна економіка, промисловий комплекс, фінансування наукових та науково-технічних робіт, наукоємність ВВП, наукоємність промисловості.

I. Вступ

Для успішного проведення масштабних соціально-економічних перетворень національного господарського комплексу необхідні формування та реалізація ефективної інноваційної політики промислового зростання, у тому числі й для наукоємного сектора національної економіки.

Ця проблема широко досліджується у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них особливої уваги заслуговують роботи Л.І. Федулової, М.В. Бекетова, А.М. Авдулова, К.А. Багріновського, В.В. Клочкова, П.А. Борисенко, І.В. Одотюка та ін.

Але, незважаючи на велику кількість робіт з дослідження проблем інноваційного розвитку та віддаючи належну увагу науковим і практичним результатам вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що існуючі підходи не повною мірою відображають тенденції розвитку наукоємних виробництв. Тому дослідження розвитку наукоємного сектора національної економіки та формування напрямів розвитку наукоємних виробництв є актуальним завданням.

II. Постановка завдання

Метою статті є оцінювання тенденцій розвитку наукоємного сектора національної економіки та виокремлення можливих подальших напрямів розвитку наукоємних виробництв в Україні.

III. Результати

Оскільки промисловий комплекс України є пріоритетною сферою національної економіки, то саме від нього залежить її конкурентоспроможність та соціальний рівень життя нації. На сьогодні у секторі промисловості виробляється близько 40% від загальноекономічного випуску товарів і послуг, 80% від їх експорту, створюється понад 30% валової доданої вартості. Промисловий комплекс України охоплює 127 тис. підприємств, на яких зайнято 38,6% трудових ресурсів країни.

Головним фактором, який ставить під загрозу розвиток потенціалу промисловості, є відсутність сучасної виробничо-технічної бази. Потрібно безупинно підвищувати віддачу від кожної одиниці витрачених ресурсів, зменшувати відходи виробництва, покращити використання виробничих потужностей. Необхідно вдосконалювати вироблену продукцію та технології її виробництва, впроваджувати нові технології, нову організацію праці та управління.

Показники фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, а також витрати організацій на їх виконання власними силами є головними при проведенні міжнародних зіставлень науково-технічного та інноваційного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування¹, млн грн

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Усього, у т. ч. за рахунок:	5160,4	5164,4	6149,2	8024,8	7822,2	8995,9	9591,3
1.1. Коштів державного бюджету	1711,2	2017,4	2815,4	3909,8	3398,6	3704,3	3859,7
1.2. Власних коштів	338,5	462,7	521,1	592,5	629,4	872,0	...
1.3. Коштів вітчизняних замовників	1680,1	1563,3	1725,7	2072,2	1870,8	1961,2	...
1.4. Коштів іноземних держав	1258,0	1000,9	978,7	1254,9	1743,4	2315,9	...
1.5. Інших джерел	172,6	120,1	108,3	195,4	180,0	142,5	...

¹ Складено за [3; 7].

На рис. 1 наведено показники внутрішніх витрат України на фінансування наукових та науково-технічних робіт, динаміка яких свідчить, що переважними джерелами їх фінансування є небюджетні кошти, що поєднують власні кошти організацій, кошти вітчизняних замовників, кошти іноземних держав та інші джерела.

Враховуючи зазначені в табл. 1 обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт, питома вага небюджетних коштів у 2005 р. становила 66,84%, у 2006 р. – 60,94%, у 2007 р. – 54,22%, у 2008 р. – 51,28%, у 2009 р. – 56,55% та у 2010 р. – 58,82%. Серед недержавних джерел фінансування

слід відзначити зростання коштів іноземних замовників при зменшенні частки фінансування науково-технічної діяльності вітчизняних замовників. Збільшується частка фінансування науково-технічної діяльності за рахунок власних коштів організацій, які займаються науковою та науково-технічною діяльністю. Також необхідно відзначити і суттєве значення бюджетного фінансування наукових та науково-технічних робіт, що за період з 2005 р. до 2010 р. становило від 33,16% до 41,18%, при чому найбільші обсяги бюджетного фінансування простежувались у 2008 р.

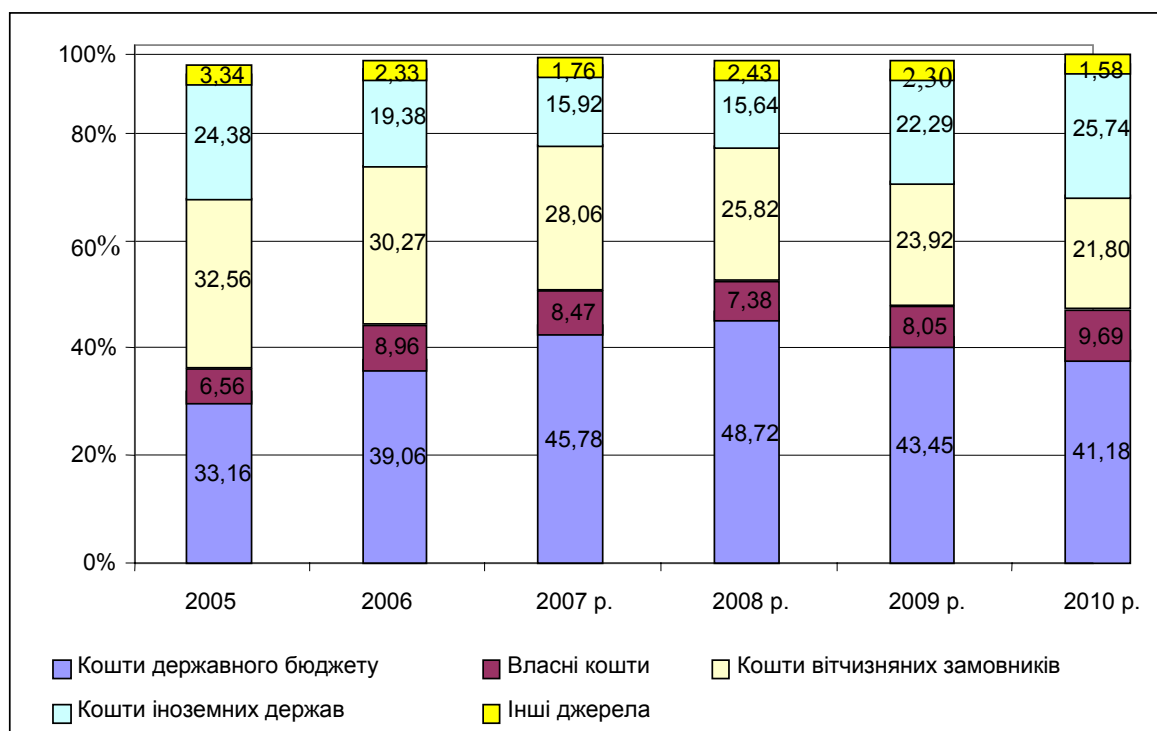


Рис. 1. Динаміка структури джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, %¹
¹ Розраховано та складено за [7].

Необхідно також розглянути динаміку витрат організацій на виконання власними силами різних видів наукових та науково-технічних робіт, яка дасть змогу виділити можливі пріоритети у їх подальшому фінансуванні (рис. 2).

Наведена динаміка дає можливість стверджувати, що українські підприємства та організації щороку збільшують витрати на фінансування виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт: у 2005 р. сума витрат становила 4386,3 млн грн; у 2006 р. вони збільшились на 574,8 млн грн, або на 13,10% порівняно з 2005 р.; у 2007 р., відповідно, – на 947,3 млн грн або

на 19,09%; у 2008 р., відповідно, – на 1814,8 млн грн або на 30,72%. У 2009 р. витрати організацій на ці цілі зазнали незначного скорочення – на 42,6 млн грн як наслідок фінансово-економічної кризи 2008 р., але вже в 2010 р. вони суттєво збільшились на 1145,0 млн грн або на 14,91% порівняно з 2009 р.

Що стосується структури спрямування цих витрат (рис. 3), то необхідно відзначити, що найбільша їх частка характерна для науково-технічних розробок, що спрямовувались на створення нових матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, послуг, систем, об'єктів або ж методів.

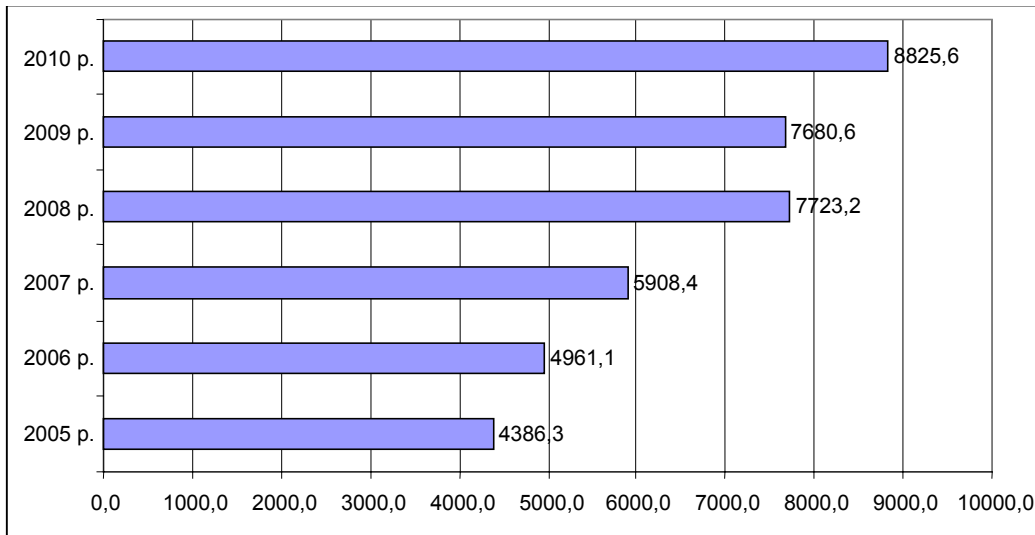


Рис. 2. Динаміка витрат організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт за видами, млн грн¹
¹ Розраховано та складено за [7]

Динаміка частки цих витрат коливається від 46,2% у 2008 р. (найменше значення) до 51,2% у 2006 р. (найбільше значення). Другим напрямом спрямування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт підприємств і організацій України є фундаментальні дослідження, які покривались часткою витрат від 20,2% у 2005 р. до 24,4% у

2010 р. Відповідно, третє місце у фінансуванні наукових та науково-технічних робіт організацій належить прикладним дослідженням, на частку яких припадає від 15,0% у 2005 р. до 17,9% у 2010 р., а найменша частка витрат належить науково-технічним послугам, що за підсумками 2010 р. становили 9,7%.

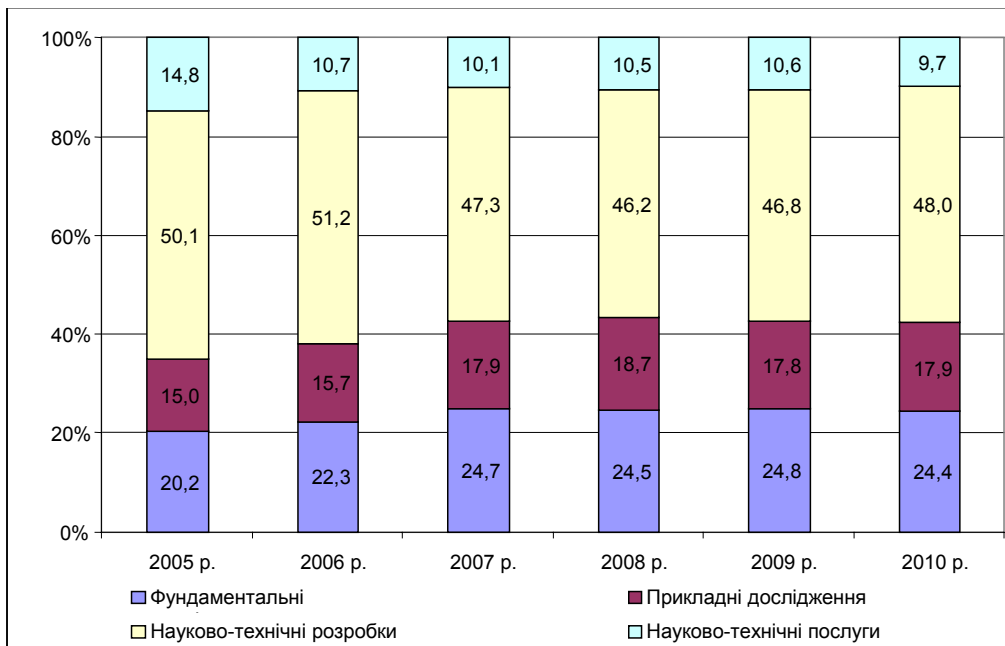


Рис. 3. Динаміка структури витрат організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт за їх видами, %
¹ Розраховано та складено за [7].

Розглядаючи стан фінансового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності, необхідно відзначити його погіршення, що пов'язане як зі зменшенням державних витрат, так і зі скороченням недержавних замовлень на виконання наукових досліджень і розробок. Загальне фінансування

науки як частки ВВП постійно зменшується і останніми роками становить 0,73–0,83% ВВП (рис. 4). Наукоємність ВВП за рахунок коштів державного бюджету в 2005 р. становила 0,39%, у 2006 р. – 0,37%, у 2007 р. – 0,41%, у 2008 р. – 0,37%, у 2009 р. – 0,34%, а в 2010 р. досягла найменшого значення – 0,29%.

Наукова та науково-технічна діяльність залежить від кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки та чисельності дослідників у національній еко-

номії. У виконанні наукових та науково-технічних робіт наприкінці 2011 р. в Україні було зайнято 84 969 осіб у 1255 наукових організаціях (табл. 2).

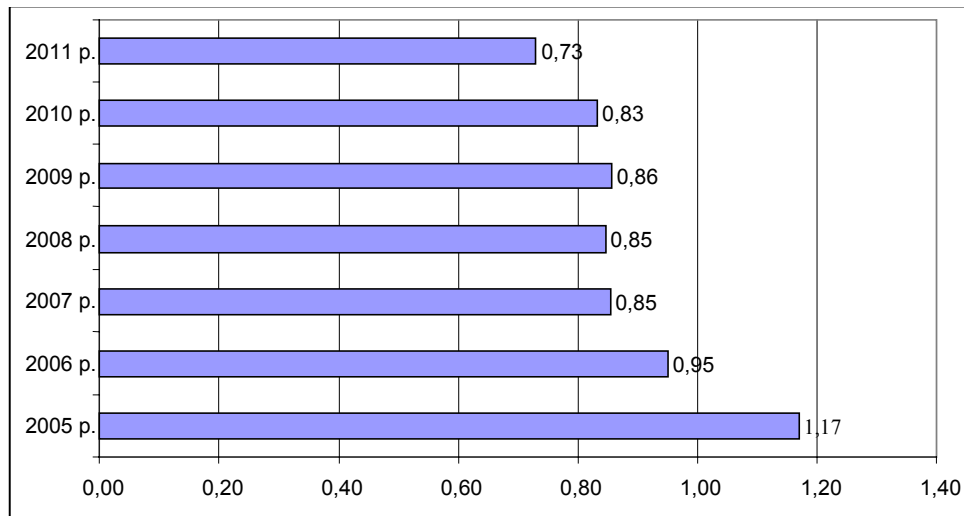


Рис. 4. Динаміка частки загального фінансування науки від валового внутрішнього продукту, %
¹ Розраховано та складено за [5; 7; 8]

Таблиця 2

Наукові кадри та кількість організацій ¹

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки ²	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб
2005	1510	105 512	12 014	68 291
2006	1452	100 245	12 488	71 893
2007	1404	96 820	12 845	74 191
2008	1378	94 138	13 423	77 763
2009	1340	92 403	13 866	81 169
2010	1303	89 534	14 418	84 000
2011	1255	84 969	14 895	84 979

¹ Складено за [2].

² – починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги.

З року в рік простежується тенденція до скорочення чисельності виконавців наукових досліджень і розробок. Відносно сталою є чисельність науковців вищої кваліфікації – докторів і кандидатів наук. У цілому в різних галузях економіки сьогодні працює близько 85 тис. науковців вищої кваліфікації, з-поміж

яких 63,5% безпосередньо беруть участь у виконанні наукових та науково-технічних робіт.

Розподіл обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт за видами робіт з 2005 р. до 2011 р. можна простежити за табл. 3.

Таблиця 3

Обсяги виконаних наукових і науково-технічних робіт ¹

Рік	Всього, у фактичних цінах, млн грн	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	науково-технічні розробки	науково-технічні послуги	
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6	0,90
2011	10 349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5	0,79

¹ Складено за [4].

Співвідношення фундаментальних (Ф), прикладних (П) досліджень та науково-технічних розробок (Р) у 2011 р. становило, відповідно, 21,31 : 18,04 : 48,17 порівняно з 22,18 : 16,39 : 51,05 у 2010 р., що залишається досить далеким від оптимального

співвідношення, за оцінками експертів (Ф : П : Р = 15 : 25 : 60) (табл. 4).

Крім того, необхідно відзначити про щорічне зменшення питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП з 2005 р. (1,09%) до 2011 р. (0,79%).

Лише у 2009 р. відбулось її зростання на 0,05% порівняно з 2008 р. (табл. 4).

Для оціювання наукоємності промисловості України доцільно розглянути обсяги її інноваційних витрат (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяги інноваційних витрат у промисловості України¹, млн грн

Показники	Роки			
	2005	2008	2009	2010
1. Усього інноваційних витрат, у т. ч. за напрямками:	5751,6	11 994,2	7949,9	8045,5
1.1. Дослідження і розробки	612,3	1243,6	846,7	996,4
1.1.1. Внутрішні науково-дослідні роботи	...	958,8	633,3	818,5
1.1.2. Зовнішні науково-дослідні роботи	...	284,8	213,4	177,9
1.2. Здобуття інших зовнішніх знань	243,4	421,8	115,9	141,6
1.3. Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	3149,6	7664,8	4974,7	5051,7
1.4. Інші	1746,3	2664,0	2012,6	1855,8

¹ Складено за [7].

З наведеного переліку інвестиційних витрат у промисловості необхідно зробити висновок, що наукоємність промисловості характеризується обсягами витрат, спрямованих на дослідження і розробки. Наведені дані щодо обсягів інноваційних витрат у промисловості України (табл. 4) дають змогу стверджувати, що частка витрат на дослідження і розробки є незначною: у 2005 р. – 10,65%; у 2008 р. – 10,37%; у 2009 р. – 10,65%; у 2010 р. – 12,38%. У цілому витрати промисловості України на дослідження і розробки збільшились з 2005 р. до 2010 р. на 384,10 млн грн, або на 62,73%, але наведені величини зазначених витрат є незначними, враховуючи обсяги реалізованої продукції. Так, порівнюючи обсяги реалізованої промислової продукції за 2010 р. – 1 067 132,3 млн грн з обсягом витрат на дослідження і розробки, їх частка становить 0,09%.

При порівнянні витрат на дослідження і розробки з обсягом ВВП їх частка становить у 2005 р. 0,14% від ВВП, у 2008 р. – 0,13%, у 2009 р. – 0,09% та у 2010 р. також 0,09%, що значно менше від розвинутих країн, у яких протягом останніх десятиліть ХХ ст. ця частка становила від 1% до 3% залежно від країни.

В умовах сучасної науково-технічної та технологічної революції перше місце в структурі промисловості індустріально високорозвинутих країн належить наукоємним галузям промислового виробництва. Ці галузі характеризуються передовим у науково-технологічному плані виробничим апаратом, значним кадровим потенціалом дослідників, високими витратами на наукові дослідження.

IV. Висновки

Проведене дослідження розвитку наукоємного сектора національної економіки України свідчить про непослідовність у проведеної державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності, у недостатній державній підтримці процесу впровадження результатів діяльності у науково-технічній та інноваційній сферах. Крім того, це свідчить також і про те, що Україна продовжує зосереджувати увагу на експорті сировини та продукції з незначною часткою

доданої вартості, що дає змогу дійти висновку, що своїми людськими ресурсами Україна бере участь в інноваційному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності інших країн.

Нинішнє становище національної економіки цілком закономірне та пояснюється використанням неефективних механізмів підтримки інновацій, майже повною відсутністю державної підтримки інноваційної сфери, відсутністю сучасних наукових напрацювань із забезпечення розвитку наукоємних виробництв у національній економіці в цілому та в промисловому секторі зокрема.

Для розвитку наукоємних виробництв необхідно вдосконалити організаційно-економічне їх забезпечення, визначити пріоритети їх розвитку, принципи підтримки тощо.

Список використаної літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 282 с.
2. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Науково-технічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Соціально-економічний розвиток України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/so_ek_r_u/soekru_u/soekru_2011.zip.
6. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / [за ред. В.М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ. – 2009. – 687 с.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 560 с.
8. Україна в цифрах у 2010 році : статистичний збірник / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 252 с.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2012.

Кошевой Н.Н. Развитие наукоемкого сектора национальной экономики Украины

В статье проведено исследование наукоемкого сектора национальной экономики для обеспечения развития промышленного комплекса. Проведена оценка наукоемкости ВВП и обусловлено необходимость обеспечения развития наукоемких производств в Украине.

Ключевые слова: национальная экономика, промышленный комплекс, финансирование научных и научно-технических работ, наукоемкость ВВП, наукоемкость промышленности.

Koshevy N. The development of high-tech sectors of the Ukrainian national economy

The paper studied the high-tech sector of the national economy to ensure the development of an industrial complex. The estimation of GDP and knowledge-intensive due to the need for developing knowledge-intensive industries in Ukraine.

Key words: national economy, industry, finance scientific and technical activities, knowledge-based GDP, knowledge-based industries.

УДК 331.5

Т.Г. Потоцькааспірант
Донецький державний університет управління**ІДЕНТИФІКАЦІЯ УМОВ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ**

У статті досліджено класифікацію криз в економіці. Значну увагу приділено виявленню особливостей проходження економічних та фінансових криз, встановленню їх взаємозв'язків та причин. Наведено визначення економічної, фінансової кризи, антикризового розвитку, а також ідентифіковано основні умови його забезпечення.

Ключові слова: криза, економічна криза, фінансова криза, ринок праці.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання вчені-економісти приділяють значну увагу дослідженню природи та особливостей проходження економічних криз. Це зумовлено постійними пошуками шляхів запобігання кризам, а також прагненнями щодо скорочення розмірів їх негативних наслідків. Так, світова економічна та фінансова криза 2008–2009 рр. значним чином підірвала вітчизняну економіку, а також посилила тенденції до невизначеності та нестабільності на ринку праці.

Масові скорочення персоналу в кризових умовах стали фактором активізації та подальшого розвитку структурної кризи на ринку праці. Ще у докризовому періоді відзначалися тенденції невідповідності структури персоналу потребам економіки. Кризові умови значно збільшили цей дисбаланс. Саме тому в умовах антикризового розвитку, що характеризуються активізацією інноваційних процесів в економіці країни, виникають потреби щодо досягнення відповідності параметрів ринку праці та потреб інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Основними регуляторами ринку праці є заробітна плата, чисельність персоналу та фонд робочого часу. Регулювання ринку праці має бути спрямовано на досягнення відповідності структури персоналу з потребами економіки не за рахунок скорочення чисельності персоналу чи фонду оплати праці, а шляхом поступової трансформації структури зайнятості. Державне регулювання ринку праці має бути спрямовано на скорочення безробіття та на отримання соціально-економічного ефекту. Вирішення поставлених завдань спрямовано на забезпечення виходу ринку праці зі структурної кризи, що має створити основу для оптимізації структури промислового виробництва та сприятиме впровадженню інновацій.

Проблеми дослідження кризових явищ в економіці є вельми актуальними на сучасному етапі. Підтвердженням цього є праці таких відомих зарубіжних та вітчизняних

учених, як: К. Рейнхарт, К. Рогофф, Ш. Геффернан, К. Кіндлебергер, Ф. Мишкін, Д. Сакс, А. Шварц, О. Барановський, В. Геєць, А. Чухно та ін.

У своїх дослідженнях вчені-економісти значну увагу приділяють питанням виявлення сутності, природи, причин, видів та наслідків криз. Дуже багато праць присвячено напрямам подолання негативних наслідків криз. Однак, незважаючи на це, існують деякі розбіжності та невіршені завдання у зазначеній сфері. Так, умови кризи в економіці визначені та характеризуються труднощами збуту виробленої продукції, скороченням виробництва, зростанням попиту на ліквідність (готівку), збільшенням ставки позикового відсотка, панікою на ринку цінних паперів, швидким падінням курсу акцій, закриттям та банкрутством підприємств [12]. При цьому не сформовано єдиного розуміння особливостей антикризового розвитку та не виявлено умови його забезпечення.

Необхідність виявлення умов антикризового розвитку зумовлена важливістю вибору стратегії інноваційного розвитку вітчизняної економіки, а також негативними тенденціями на ринку праці. Все це вимагає ідентифікації умов антикризового розвитку економіки країни, що потребує дослідження видів криз, особливостей їх проходження та наслідків, а також окреслення параметрів та складових антикризового розвитку.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження видів та типів криз в економіці, виявлення особливостей проходження економічних та фінансових криз, встановлення їх взаємозв'язків і причин. Все це необхідно зробити для виявлення сутності економічних, фінансових криз, антикризового розвитку, а також для ідентифікації умов його забезпечення.

III. Результати

У науці виділяються три типи криз: першого типу – кризи у підсистемах, у галузях економіки; другого типу – криза системи, але при збереженні її сутності; третього типу – криза системи зі змінами її сутності [10].

Існують різноманітні класифікації криз в економіці. Узагальнена класифікація криз передбачає поєднання таких критеріїв [11]:

- 1) за масштабами виявлення (загальні, локальні);
- 2) за проблематикою (макрокризи, мікрокризи);
- 3) за сферами виявлення (природні, суспільні, екологічні);
- 4) за ступенем передбачуваності (передбачувані, непередбачувані);
- 5) за ступенем виявлення (латентні, явні);
- 6) за ступенем глибини (глибокі, легкі);
- 7) за структурою відносин у соціально-економічній системі (економічні, фінансові, соціальні, організаційні, технологічні, психологічні).

Для ефективного виявлення умов антикризового розвитку важливе значення дослідження особливостей проходження та наслідків економічних і фінансових криз, бо вони є найбільш часто повторюваними на сучасному етапі розвитку економіки країни. Економічні та фінансові кризи перебувають у тісному взаємозв'язку та призводять до виникнення криз в інших сферах соціально-економічної системи.

Економічна криза – це різке погіршення економічного стану країни, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні виробничих зв'язків, що склалися, банкрутстві підприємств, зростанні безробіття, і в результаті – у зниженні життєвого рівня, добробуту населення [7]. Економічна криза також розглядається як порушення рівноваги між попитом та пропозицією на товари й послуги, що призводить до депресивних процесів в економічній кон'юнктурі. У широкому значенні – це загальний чи властивий окремій галузі або регіону стан пригніченої кон'юнктури [8].

Залежно від характеристик економічних спадів, охоплення ними різних сфер чи галузей народного господарства виділяють такі види економічних криз [11]: циклічні, структурні, проміжні, сезонні, системні, світові, часткові. Для виявлення умов антикризового розвитку найбільш важливе значення має дослідження причин та наслідків циклічних і структурних криз. Це можна пояснити тим, що циклічні кризи є певними фазами економічних циклів. Економічний цикл являє собою періодичне повторення протягом років піднесення і спаду в економіці. Складається з таких фаз: криза, депресія, поживлення, піднесення [12]. Особливу увагу необхідно приділяти прогнозам кризових фаз циклу з метою забезпечення своєчасного формування та реалізації умов антикризового розвитку економіки.

Необхідність врахування причин і наслідків структурних криз при формуванні умов антикризового розвитку зумовлена наявністю структурної кризи на ринку праці в сучас-

них умовах господарювання. Крім того, основні риси сучасної світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. зумовлені тим, що вона мала місце в умовах глобалізації, негативні особливості якої багато в чому визначили глибину і масштаби кризових явищ у світі. При цьому фінанси стали переважати над реальною економікою. Це зумовило принципово новий характер світової фінансово-економічної кризи, яку можна характеризувати не просто як чергову циклічну, але й як структурну [13]. Можна відзначити деякі основні риси цієї структурної кризи: вона є наслідком штучного перебільшення ролі фінансового сектора в економічній системі розвинутих країн і в світовій економіці в цілому; в умовах глобального фінансового ринку фінансові потоки і трансакції опинилися значною мірою поза контролем держави, а фінансові інститути обслуговували переважно інтереси своєї верхівки всупереч суспільним потребам; криза знаменує банкрутство ідеології “суспільства споживання”, в якій ідея збагачення зведена в абсолют [14].

Світ все частіше стикається з таким соціально-економічним явищем, як фінансові кризи, які є потрясінням для фінансової системи країн, завдають великої шкоди національним економікам, погіршують добробут людей. Фінансова криза – це серйозна соціально-економічна проблема сучасності. Незважаючи на масштаби наукових розробок, досі погляди економістів стосовно визначення цього явища, його природи, причин і механізмів прояву різняться. Сучасні теоретичні підходи до пояснення фінансових криз переважно засновані на дослідженні криз, які відбулися у США в 1930–1933 рр., у Південно-Східній Азії в 1997–1999 рр., у Латинській Америці і Росії в 1988 рр., у скандинавських країнах – у 1988 р. і світової кризи 2008 р. [4].

Фінансова криза – глибокий розлад фінансової системи держави, зумовлений економічними та політичними чинниками. Поняття фінансова криза має широке застосування до різних випадків, коли деякі фінансові установи або заощадження раптово втрачають велику частину своєї вартості. У XIX та на початку XX ст. багато фінансових криз пов'язували з банківськими кризами та багато рецесій збігалось з цими кризами. До інших випадків, що також називають фінансовими кризами, належать: падіння фондових ринків, валютні кризи, банкрутства та дефолти [15].

Економісти розробили різні теорії виникнення та запобігання появі фінансових криз. Однак між ними не вдається досягнути консенсусу та фінансові кризи все ще трапляються по всьому світу. Існують різні класифікації фінансових криз, але найбільш повною слід вважати запропоновану англійсь-

кими вченими К.М. Рейнхартом та К.С. Рогоффом у праці [9]. Так, виділяються два основних критерії класифікації фінансових криз: кризи, що визначаються кількісними порогами – інфляційні кризи, крахи валют та

девальвація валют; кризи, що визначаються подіями – банківські кризи, внутрішні та зовнішні дефолти. У рамках цієї класифікації виділяють певні типи фінансових криз, їх порогові значення та характеристики (табл.).

Таблиця

**Характеристика основних типів фінансових криз
(на основі підходу К.М. Рейнхарта та К.С. Рогоффа)**

Визначення криз: за кількісними пороговими значеннями	
Тип кризи	Порогове значення
Інфляція	Річний рівень 20% чи вище
Крах валют	Річне знецінення валюти відносно долара США (чи інших валют) у 15% чи вище
Девальвація валюти тип 1	Зниження вмісту коштовних металів у цілому на 5% чи більше
Девальвація валюти тип 2	Реформа валюти, коли нова валюта замінює дуже знецінену стару
Опис та визначення криз за подіями	
Банківська криза	Фіксація банківської кризи за двома типами подій, але при цьому не надає можливостей щодо точного датування початку та закінчення кризи
тип 1 (системний) – суворий	Банківська неспроможність через масове вилучення депозитів, що призводить до закриття, поглинання чи націоналізації однієї чи більше фінансових організацій
тип 2 (фінансові проблеми) – більш м'який	Закриття, поглинання, націоналізація чи державна підтримка важливого фінансового інституту. Що відзначає початок черги аналогічних подій для інших фінансових організацій
Криза зовнішнього боргу	Суверенний (державний) дефолт визначається як неспроможність влади здійснити основні виплати чи виплати за відсотками на встановлену дату виплати. Сюди належать випадки, коли реструктуризований борг сплачується на більш вигідних умовах, ніж першочергові зобов'язання. Час настання дефолту визначається за роком виникнення кризи, але закінчення важко визначити
Криза внутрішнього боргу	Визначення кризи зовнішнього боргу також застосовується до внутрішнього, але на доповнення криза внутрішнього боргу включає заморожування банківських депозитів та /чи примусову конверсію таких депозитів із доларів у національну валюту. Дуже важко датувати епізоди виникнення та закінчення цього типу кризи

Складено на основі [9].

Фінансові кризи мають загальні макроекономічні характеристики, такі як ціни на активи, економічна активність, зовнішні індикатори і т.д., але розвиток фінансових криз виявляється у послідовності, у якій кризи розгортаються. Усі кризи розвиваються до екстремального ступеня, що є характерним для державного дефолту. У праці [9] доведено послідовність здійснення подій у кризах: крах на біржових ринках та ринках нерухомості призводить до зниження економічної активності; фінансова лібералізація змінюється банківською кризою, за якою відбувається крах валют, підвищується рівень інфляції, настає пік банківської кризи (дефолт може бути). Якщо у цей період немає чіткої послідовності внутрішнього та зовнішнього дефолту, відбувається дефолт за внутрішнім чи зовнішнім боргом. Далі, якщо відбувається дефолт, настає інфляційна криза, загострюється пік банківської кризи. Приблизно з періоду краху валют також починають вводитися чи посилюватися контрольні механізми за рухом капіталу.

Отже, аналіз усіх наведених типів фінансових криз свідчить про наявність їх взаємозв'язку з економічними. Фінансові кризи – складне багатофакторне явище, яке переплітається з іншими кризами, зокрема економічними. Саме цим пояснюються різні підходи економістів до розуміння цього явища. Так, монетаристи вважають, що ці кризи є результатом порушення стабільності банківської системи, крахом її інфраструктури [4]. Ч. Кіндлебергер пов'язав ці кризи з

діловим циклом, з економічними кризами. На його думку, фінансова система країни зазнає потрясіння через зовнішні чинники, такі як війни, поява нових технологій і продуктів, неочікувані зміни в економічній політиці держави та інші чинники, які породжують фінансові кризи [1, с. 3]. М. Туган-Барановський вважав, що загальноекономічна криза починається з фінансової [2, с. 277–330]. А. Чухно пов'язує причини фінансових криз з порушенням рівноваги між виробництвом і грошово-фінансовою системою [3].

Що стосується співвідношення й взаємозв'язку фінансових та економічних криз, то існують різні точки зору відносно первинності природи цих видів криз. При цьому думки різняться протилежністю поглядів на природу криз. Однак є загальні тенденції у зазначеній сфері. Економічні кризи переважно пов'язують зі зміною фаз ділових циклів у рамках різних теорій довгих, середніх і коротких циклів. У фазах криз ділових циклів можуть активізуватися умови для початку фінансових криз будь-якого виду. Однак є цикли, зміни фаз яких пов'язуються із динамікою фінансових показників, таких як цикли Жюглара періодичністю 8–10 років, що є підсумком взаємодії різноманітних грошово-кредитних факторів. Таким чином, зміни фаз циклу Жюглара можуть бути пов'язані із фінансовою кризою, яка зумовлює виникнення й економічної кризи. Однак це стосується й інших видів економічних циклів. Фінансова криза передбачає виникнення якісних змін в економічній системі, які спричиняють пору-

шення пропорцій у розвитку, його призупинення, видозміни чи руйнування фінансової системи країни або світових ринків у цілому [1, с. 12].

Виходячи з того, що існує тісний взаємозв'язок щодо виникнення економічних і фінансових криз, вчені часто дуже вдало поєднують ці два види криз. Вдалим прикладом цього є світова криза 2008–2009 рр., яку називають фінансово-економічною та характеризують як циклічною, так і структурною за причинами виникнення.

Періодичне виникнення криз економічних систем пов'язано з процесами накопичення, перерозподілу та знецінення капіталу. Використання концепції технологічних укладів дає змогу пояснити циклічність розвитку економіки і необхідність проведення інноваційної політики, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності та відновлення економічного зростання країни [6].

Пояснюючи причини фінансових криз, окремі автори називають багато чинників, які їх викликають і які належать до різних соціально-економічних та інших сфер. Причини фінансових криз поділяються на макроекономічні, фінансові, грошово-кредитні та валютні; глобалізаційні; надзвичайні; специфічні, що пов'язані з країнами, які розвиваються; психологічні й ті, що пов'язані з помилками у проведенні економічної політики [16]. У праці [4] автори пропонують розділяти чинники, які викликають фінансові кризи, на ті, що належать до фізичної економіки і фінансово-грошової сфери, а також на внутрішні й зовнішні, об'єктивні та суб'єктивні. Глибинними причинами фінансових криз є якісні структурні та інноваційні зміни в розвитку економіки загалом та її окремих ланок, які викликають суперечності між потребами фізичної економіки і станом грошово-фінансової системи. Ця суперечність загострюється не лише під впливом об'єктивних процесів, але і внаслідок суб'єктивних нерациональних дій уряду та національних і міжнародних фінансових структур.

Усі механізми виникнення фінансових криз єднає поведінка учасників грошово-фінансового ринку, оптимістичні очікування, коли настає економічний бум, і паніка, коли вони передбачають потрясіння на ринку. Почастішання фінансових криз в останні десятиліття пов'язане з розвитком інноваційної економіки, яка генерує нові ризики, невідкладні окремих учасникам ринку. На цей процес впливає також неконтрольований рух спекулятивного капіталу міжнародних банків. Виникнення фінансових криз зумовлено об'єктивними чинниками. Державне регулювання економіки не здатне запобігти виникненню усіх фінансових криз, однак може істотно впливати на їх перебіг і зменшити втрати від них.

Причини фінансових і економічних криз можуть бути однаковими, якщо розглядати їх виникнення у рамках ділових циклів. Наприклад, з'являється новий інноваційний продукт. У певній сфері виробництва швидко зростає обсяг його продажу, зростають прибутки. Відповідні процеси відбуваються у суміжних галузях. У підприємстві виникає оптимізм, зростає зайнятість, заробітна плата. Далі можлива біфуркація – події починають розвиватись у напрямі фінансової кризи за сценарієм, описаним вище, або в напрямі економічної кризи, механізми виникнення якої описані в економічній літературі. Все залежить від економічної ситуації в країні. Крім того, фінансова криза може породити економічну кризу. Це, зокрема, характерно для фінансових криз 1929 і 2008 рр., які виникли в США і швидко переросли у світові економічні кризи [4]. Вказані причини виникнення світової фінансово-економічної кризи посилюються у період 2008–2009 рр. за рахунок наявності структурної кризи на ринку праці. Показники структурного безробіття доповнилися кількістю циклічних безробітних.

Структурне безробіття є характерним для вітчизняного ринку праці та виникло в результаті невідповідності структури трудового потенціалу потребам економіки. При цьому зміна структури потрібних кадрів також зумовлена науково-технічним прогресом. У 2008–2009 рр. структурне безробіття доповнилося циклічним (кон'юнктурним) безробіттям, що виникло внаслідок коливань економіки. У фазі рецесії підприємства звільняють робочих і наймають на роботу в разі економічного підйому. Вважається, що кон'юнктурне безробіття зникає через 2–3 роки, але наявність структурної кризи для сучасного ринку праці так і залишається основною проблемою.

Таким чином, виникає необхідність створення умов антикризового розвитку, що вимагає виявлення сутності та ідентифікації умов його забезпечення. Для антикризового розвитку є характерними такі умови: забезпечення розвитку трудового потенціалу країни з метою усунення дисбалансів на ринку праці, які виявляються в невідповідності попиту та пропозиції на робочу силу і є свідченням структурної кризи на ринку праці; вибір стратегії інноваційного розвитку економіки країни. Перелічені умови є вирішальними для забезпечення умов антикризового розвитку. Їх реалізація, перш за все, потребує створення ефективної системи державного регулювання ринку праці. При цьому антикризовий розвиток слід розуміти як покращення кількісних та якісних характеристик системи у рамках циклічного розвитку шляхом уникнення й запобігання кризових фаз з метою мінімізації негативних наслідків. Провідна роль у цьому процесі відводиться інноваційному розвитку, який

залежить від спроможностей трудового потенціалу країни щодо його забезпечення.

IV. Висновки

Таким чином, державне регулювання процесів ринку праці в умовах антикризового розвитку може стати основою інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Актуальність цього значно зростає у зв'язку з поширенням євроінтеграційних процесів в економіці та необхідністю підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Все це свідчить про актуальність дослідження особливостей державного регулювання процесів на ринку праці з метою активізації інноваційного фактора в умовах антикризового розвитку. Ідентифікація умов антикризового розвитку дасть змогу визначити роль і значення державного регулювання ринку праці для подолання наслідків економічних та фінансових криз у країні.

Список використаної літератури

- Kindleberger Charles P. Debt Situation of the Developing Countries in Historical Perspective (1800–1945) / Charles P. Kindleberger *Aussenwirtschaft*. – 1981. – Vol. 36. – PP. 372–380.
- Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. – М.: Наука-РОССПЕН, 1997. – С. 277–330.
- Чухно А.А. Сучасні фінансово-економічні кризи: природа, шляхи і методи подолання / А.А. Чухно // *Економіка України*. – 2010. – № 1. – С. 4–18.
- Тивончук І.О. Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву / І.О. Тивончук, П.І. Стецюк, О.І. Тивончук // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 112–118.
- Куліков Г.Т. Вплив сучасної фінансово-економічної кризи на заробітну плату / Г.Т. Куліков // *Демографія та соціальна економіка*. – 2011. – № 1. – С. 86–95.
- Балабанова Н.В. Использование концепции технологических упадков в развитии экономических кризисов / Н.В. Балабанова // *Вісник Маріупольського державного університету. Серія "Економіка"*. – 2011. – Вип. 2. – С. 12–19.
- Економічна криза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_криза.
- Экономический кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://abc.informbureau.com/html/yeiiiihexaneeee_edecen.html.
- Рейнхарт К.М. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства / Кармен М. Рейнхарт, Кеннет С. Рогофф [пер. с англ. Д. Стороженко]. – М.: Карьера Пресс, 2011. – 528 с.
- Шишкина Н. Мировой финансово-экономический кризис 2007–2010 гг. как один из циклов развития экономики / Н. Шишкина, Е.А. Шибанова-Ровенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/187/183>.
- Зирко Е.В. Оценка структурного дисбаланса занятости на рынке труда Украины в кризисных условиях / Е.В. Зирко // *Бизнес Информ*. – 2010. – № 5 (1). – С. 38–42.
- Економічний цикл [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічний_цикл.
- Boyer R. La crise des subprimes en perspective historique / R. Boyer // *Revue de la regulation*. – 2009. – № 5. – P. 167–175.
- Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран) / [Ф.Э. Бурджалов, Н.В. Гоффе, И.В. Гришин и др.; под ред. Ф.Э. Бурджалова, Е.Ш. Гонтмахера]. – М.: МЭМО, РАН, 2011. – 185 с.
- Фінансова криза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансова_криза.
- Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – К.: КНЕУ, 2004. – 759 с.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2012.

Потоцкая Т.Г. Идентификация условий антикризисного развития экономики Украины как основа государственного регулирования рынка труда

В статье исследована классификация кризисов в экономике. Значительное внимание уделено выявлению особенностей протекания экономических и финансовых кризисов, установлению их взаимосвязей и причин. Приведены определения экономического, финансового кризиса, антикризисного развития, а также идентифицированы основные условия его обеспечения.

Ключевые слова: кризис, экономический кризис, финансовый кризис, рынок труда.

Potots'ka T. Identification of the conditions of crisis development of Ukrainian economy as the basis of state regulation of the labor market

In this article has been investigated the classification of crises in the economy. Considerable attention is paid to identifying features of the flow of economic and financial crises, and the establishment of their relationships, causes and consequences. The definitions of economic and financial crisis, the crisis of development proposed and the basic terms of the collateral have been identified.

Key words: crisis, economic crisis, financial crisis, labor market.

УДК 336.011

С.Я. Салига

доктор економічних наук, професор

В.О. Гнеушева

аспірант
Класичний приватний університет

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НЕСПОСТЕРЕЖЕНИХ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Проаналізовано існуючі концептуальні, теоретичні й методичні підходи щодо визначення неспостережених доходів від неоплатної домашньої праці. Запропоновано підхід до виконання розрахунків неспостережених доходів домогосподарств в Україні.

Ключові слова: домогосподарство, фінансові ресурси, неспостережені доходи, неоплатна праця домогосподарств.

I. Вступ

Сьогодні людина, яка зайнята домашньою працею, поступово визнається суспільством як активна частина сукупного працівника, а сама внутрішньодомогосподарська праця – як суспільно корисна.

Ще А. Сміт і Д. Рікардо, розробляючи трудову теорію вартості, включали творчу діяльність у додаткові витрати, що створюють вартість, а значна частина домашньої праці – самоосвіта, виховання й соціалізація дітей, спілкування – безсумнівно, може бути класифікована як творча праця.

Вперше ринкові концепції були застосовані до аналізу виробництва й розподілу на рівні домогосподарств Г. Беккером та іншими теоретиками людського капіталу в “новій теорії домогосподарств” [1].

Згідно з теорією нової економіки, домогосподарство як суб’єкт ринкової економіки виконує виробничі та відтворювальні функції відповідно до певного поділу праці. Домогосподарство не автономне і залежить від індустріальних суспільств, існуючи за законами ринку. Теорія нової економіки розглядає домогосподарство на зрізі взаємодії ряду ринків: ринку праці, споживчих товарів, виробничих товарів, фінансового ринку. А якісно-кількісні оцінки потреб домогосподарства необхідні внаслідок обмеженості їх ресурсів.

У концепції нової економіки домогосподарств розглядаються економічні види діяльності, які не одержують грошової оцінки, зокрема, домашня праця членів домогосподарств. Вихідним положенням розглянутої концепції є максимізація індивідуальної корисності членів домогосподарства. Причому індивідуальною корисністю може виступати і турбота про інших членів домогосподарств.

Таким чином, добробут кожного члена домогосподарства – це складова функції добробуту домогосподарства в цілому.

Особливості розвитку домашніх господарств у перехідній економіці, різноманіття їх функцій, зростання ролі в суспільному відтворенні дають змогу зробити висновок про те, що особливе місце в економічній діяльності домогосподарств займає неоплачувана праця (джерело неспостережених доходів) – праця, яка виробляє товари або послуги, але не винагороджується, і включає домашню працю, натуральне виробництво для власних потреб, а також безоплатне виробництво товарів і послуг для збуту на ринку.

II. Постановка завдання

Мета статті – розвиток теоретичних і методичних підходів щодо визначення неспостережених доходів домогосподарств від неоплачуваної домашньої праці.

III. Результати

За останні двадцять років був накопичений певний практичний досвід вимірювання неоплачуваної праці.

Так, у концептуальному напрямі відповідно до рекомендацій, прийнятих на Першій Всесвітній конференції з проблем жінок (Найробі, 1985), дві організації, що діють під егідою ООН, – Міжнародний дослідний інститут проблем підвищення кваліфікації жінок (INSTRAW) і Статистичне бюро при Секретаріаті ООН – координують роботу з узагальнення та перегляду методів обліку жіночої праці в національній статистиці і, зокрема, у системі національних рахунків. Рекомендації Конференції в Найробі визнали необхідною розробку окремих (або “супутникових”) рахунків, що в підсумку дало б змогу отримати вище значення ВВП через врахування оцінки неоплачуваної праці.

Метою подібних “супутникових рахунків” є кількісне оцінювання виробництва неоплачуваної продукції і послуг всередині домогосподарств, а також розробка показників, що дають змогу оцінити їх внесок у національний дохід.

Це пропонувалося зробити двома способами: беручи за одиницю виміру безпосередні витрати часу (як це робиться при обстеженні бюджетів часу) або оцінюючи у вартісній формі виробництво товарів та послуг.

З урахуванням того, що домашня праця різноманітна, основне питання полягає у виборі тієї, яка має бути врахована в статистиці. При вирішенні цієї проблеми як операціональний критерій найчастіше використовується “принцип третьої особи”, запропонований Маргарет Рейд. Її ідея полягала в тому, щоб розглядати як домашнє виробництво ту неоплачувану роботу, яка могла б бути виконана третьою особою за плату.

У теоретичному напрямі, починаючи з 1950-х рр. (і особливо в 1960-ті рр.), у рамках різних теоретичних напрямів економічної теорії зростаюча увага стала приділятися домогосподарству. Як уже зазначалося, у неокласичній економічній теорії (зокрема, у “новій економіці домогосподарства”), виробництво різних благ усередині домогосподарства розглядалося як спосіб зрозуміти існуючий гендерний поділ праці і ступінь участі чоловіків і жінок в оплачуванні зайнятості.

У рамках марксистської парадигми обговорення домашньої праці в 1970-ті рр. було сконцентровано на визначенні значення домашньої праці як засобу повсякденного відтворення робочої сили. Акцент було зроблено на дослідженні сутності домашньої роботи, її зв'язку з ринком, а також на аналізі владної “ієрархії”, що складається між сферами оплачуваної і неоплачуваної праці між чоловіками та жінками. У 1980-ті рр. розглядалися концепції експлуатації у сфері домашньої праці.

Ці підходи відіграли свою позитивну роль: завдяки їм зросло розуміння значущості домашньої роботи для економіки і необхідності розробки методів оцінювання внеску домашньої праці у виробництво і добробут.

Водночас тривають дискусії, що стосуються оцінювання домашнього виробництва та волонтерської роботи, а саме труднощі їх порівняння з ринковим виробництвом у зв'язку з тим, що мотиви, які лежать в основі діяльності, і умови праці в цих сферах мають істотні відмінності. Зокрема, оскільки домашня праця не відчуває тиску конкуренції, рівень продуктивності в ринковому секторі та в секторі домашніх господарств може значно відрізнятись один від одного. Крім

того, якість виробленої продукції і послуг, що надаються, також може різнитися (це стосується багатьох видів діяльності, включаючи виховання дітей, приготування їжі, послуги з догляду тощо) Аналогічні аргументи можна навести і щодо волонтерської роботи.

У плані методології досягнення стосувалися двох напрямів. По-перше, був підготовлений огляд методів збору інформації, що дає змогу більш точно визначати внесок різних видів неоплачуваної праці у створення ВВП. Другий напрям був пов'язаний з розробкою методик вимірювання вартості неоплачуваної праці. Основний акцент при цьому зроблено на оцінюванні домашньої праці. Було запропоновано відповідну методику її оцінювання через врахування факторів виробництва та методики оцінювання виробленої продукції. Дослідження бюджетів часу в різних країнах забезпечили емпіричну базу для розробки подібних методик. Емпіричні обстеження виявилися також корисними при аналізі реального змісту домашньої праці та динаміки розвитку домогосподарства.

Було запропоновано два основних підходи до оцінювання вартості домашньої праці. Перший спирається на умовне визначення вартості робочого часу (метод оцінювання факторів виробництва); другий – на умовне визначення ринкової вартості товарів і послуг, вироблених усередині домогосподарства (метод оцінювання виробленої продукції).

У цілому аналіз і оцінювання вартості домогосподарської праці дають фактичну основу для економічних досліджень домогосподарства, аналізу повних витрат усієї суспільної праці, що дає змогу по-новому визначати макроекономічні індикатори.

Крім того, визначення функцій неоплачуваної праці в періоди економічного спаду, зростання безробіття і зниження доходів домогосподарств дає змогу визначити, якою мірою інтенсифікація домашньої роботи компенсує втрати населення, зумовлені економічною кризою. У таких випадках падіння рівня реальних доходів необов'язково спричинює відповідне зниження рівня добробуту. Це залежить від того, якою мірою неоплачувана праця компенсує зниження купівельної спроможності членів домогосподарств.

Крім того, організація статистичного обліку неоплачуваної праці дала б змогу оцінити, хто і якою мірою сприяє підвищенню добробуту і розвитку суспільства. Подібний облік також допоміг би визначити, яких заходів необхідно вжити, щоб більш справедливо розподілити важкість і результати праці.

Розглядаючи проблему оцінювання неоплачуваної праці з позицій її соціальної значущості, слід зазначити, що найважливі-

ше завдання в цій галузі полягає в тому, щоб виміряти й оцінити добробут та визначити внесок індивідів і соціальних груп у його формування.

Наприклад, щоб розробити ефективну політику подолання бідності, необхідно розуміти, які фактори сприяють стратегіям вивізування бідного населення.

Крім того, вимірювання й оцінювання неоплаченої праці домогосподарств дає змогу корегувати існуючі методичні підходи до вимірювання добробуту та визначення внеску в його формування на рівні домогосподарства, групи й суспільства в цілому.

Оцінювати витрати часу на домашню працю треба виходячи з того, що домогосподарство економить матеріальні й фінансові ресурси, але збільшує витрати живої праці на домашні роботи.

Домогосподарства, виконуючи домашні роботи для себе, створюють додану вартість, яка в статистиці не враховується.

Пропонований методичний підхід вимірювання неспостережених фінансових ресурсів базується на аналізі існуючих підходів, а саме методу оцінювання факторів виробництва і методик, пов'язаних з оцінюванням виробленої продукції (товарів, послуг) у домогосподарствах.

Для методу оцінювання факторів виробництва основна проблема полягає у встановленні вартості робочого часу. Для цього на сучасному етапі було запропоновано три основні способи:

1. Метод повного заміщення, при якому передбачається, що всі види робіт, які виконуються всередині домогосподарства, передаються одному найманому працівнику. У цьому випадку вартість робочого часу визначається за величиною заробітної плати, виплаченої цьому працівникові.

2. Метод спеціалізованого заміщення, при якому за основу береться середня оплата праці спеціалізованих найманих працівників, які виконують різні види домашньої праці (наприклад, куховарка, прибиральниця, праля тощо).

3. Метод альтернативних витрат, при якому за основу береться той рівень заробітної плати, на яку змогла б розраховувати людина відповідно до своєї кваліфікації, якби вона вийшла на ринок праці (замість виконання домашньої роботи).

У кожного методу є свої переваги і недоліки. При використанні методу повного заміщення відбувається систематичне заниження вартості домашньої праці, оскільки за базовий береться рівень заробітної плати низької кваліфікації домашнього працівника. Більше того, мало ймовірно, що неспеціалізований домашній працівник зможе виконувати всю хатню роботу, якщо до неї не будуть залучені також і члени домогосподарства,

а це ще більше посилює тенденцію до заниження вартості часу. Метод спеціалізованого заміщення дає високі оцінки вартості часу, він більшою мірою відображає ринкову вартість домашнього виробництва. Серйозна практична проблема, пов'язана з використанням цього методу, полягає в необхідності вичленувати кожен вид діяльності окремо, що спричинює відповідні труднощі у порівнянні неоплачуваної та оплачуваної праці. Метод альтернативних витрат дає найширший діапазон оцінок залежно від рівня кваліфікації конкретної людини, зайнятої в домогосподарстві, і її альтернативної заробітної плати. Це, звичайно, може призводити до абсурдних результатів, коли, наприклад, їжа, приготована дипломованим лікарем, буде мати більшу вартісну оцінку, ніж та, яку приготував некваліфікований працівник, навіть якщо він готує краще.

При використанні методик, пов'язаних з оцінюванням виробленої продукції (товарів, послуг), потрібно умовно визначити вартість домашньої продукції і відняти від неї витрати виробництва. Проблема знову-таки полягає в тому, щоб визначити ринкові еквіваленти товарів і послуг, вироблених усередині домогосподарства, та визначити ціни на вихідні ресурси (працю або сировину), які не були куплені на ринку. Інша проблема пов'язана з тим, що при умовному визначенні "цін" не враховується різна якість вироблених благ. Емпірична реалізація цієї методики передбачає кропітку роботу з даними бюджетів часу, ставками погодинної оплати праці та цінами факторів виробництва і готової продукції. І хоча частина інформації може бути взята з переписів населення, більшу частину даних необхідно отримувати за допомогою спеціальних обстежень.

Метод оцінювання виробленої продукції є більш надійним для вимірювання добробуту, оскільки точніше виявляє зміни в його рівні. Разом з тим для вимірювання часу, необхідного для виконання домашньої роботи, необхідно використовувати методи оцінювання факторів виробництва. Ця проблема ще більше ускладнюється, якщо взяти до уваги культурні та соціальні відмінності. Неоплачувана робота та відпочинок в інших суспільствах сприймаються як неоплачувана робота.

Як уже зазначалося, оцінити значущість домашньої праці можна, зокрема, за даними обстеження бюджету часу. Так, російські вчені, досліджуючи бюджет часу робочих промисловості та будівництва м. Псков у 1997 та 1998 рр. в середньому на людину в годинах за тиждень дійшли висновку, що домашня праця становить 22% від загального часу, витраченого на працю, у робітників-чоловіків та 32% – у жінок [2].

За оцінками західних економістів, неоплачувана праця, якщо оцінювати її за встановленими рівнями заробітних плат, становить у світі до 16 трлн дол. США, або більше ніж 70% загального світового виробництва, оцінюваного сьогодні в розмірі 23 трлн дол. США [3].

Н.М. Рімашевська, І.Є. Калабіхіна та інші вважають, що основне домашнє навантаження лежить на жінках. Жіноча домашня праця триваліша за чоловічу більш ніж у три рази, а залученість у неї жінок є майже стовідсотковою. Позаринкова праця чоловіків менш тривала, при цьому кожен п'ятий звільнений від цієї праці. Так, за даними обстеження бюджету часу російськими вченими, розподіл часу на різні види праці в домогосподарстві при практично однаковій тривалості робочого дня, витрати часу на ведення домашнього господарства становлять 15,5% часу доби у жінок та 5,5% у чоловіків. Вільний час протягом робочого дня становить 5% у жінок і 10% у чоловіків [4–7].

Таким чином, для грошового оцінювання праці домогосподарки можуть застосовуватися різні показники: оплата аналогічних послуг у спеціалізованих підприємствах; оплата праці працівників спеціалізованих підприємств, які виконують аналогічні послуги; середня оплата праці по країні, регіону; мінімальна оплата праці. Так, наприклад, у випадку, якщо домогосподарка має певну спеціальність і кваліфікацію (документально підтверджену), але не працює (точніше не має заробітку) поза власним домашнім господарством, можливе оцінювання її праці на основі середніх або мінімальних ставок заробітної плати певної країни, регіону або галузі.

У багатьох розвинутих країнах світу домогосподарки мають соціальні виплати, заробітну плату по догляду за дитиною, право на відпустку і пенсію. В Європі та Америці підраховували, скільки коштує праця домогосподарки. Так, британські експерти в 2011 р. оцінили роботу однієї домогосподарки на 30 тис. фунтів стерлінгів на рік (це на кілька тисяч більше, ніж середня заробітна плата в Англії). Експерти з США вважають, що американські домогосподарки мають заробляти більше ніж 130 000 дол. на рік. Російські експерти підраховували, скільки повинна заробляти російська домогосподарка, – 650 000 рублів на рік.

Ми пропонуємо визначити неспостережені доходи домогосподарств на основі витрат часу членів домогосподарств та середньої заробітної плати в країні. Такий підхід враховує попередні здобутки у сфері оцінювання неоплатної праці та послуг, водночас він є досить простим і враховує альтернативну працю, усереднює різноманіття домашньої праці, дає змогу нехтувати масштабом виробництва, а також, виходячи з реальної оцінки вартості робочої сили в країні, визначити неспостережені доходи домогосподарств.

Оцінювання витрат праці на ведення домашнього господарства передбачає використання з цією метою бюджету часу населення. Доцільність цього визначається тим, що бюджет часу дає можливість кількісно виміряти витрати часу на різні види робіт, що дуже важливо для оцінювання витрат часу в грошовому еквіваленті.

Для розрахунку неоплаченої праці домогосподарств в Україні використано результати російських учених щодо бюджету часу домогосподарств (табл.).

Таблиця

Визначення неспостережених доходів від домашньої праці в Україні

Показники	Од. виміру	Чоловіки	Жінки	Разом
I варіант				
Час на домашню роботу	% від тривалості робочого часу	22	32	54
Час на домашню роботу	год	1,76	2,56	4,32
Середньомісячна заробітна плата в Україні (серпень 2012 р.)	грн	3073	3073	–
Неспостережені доходи за місяць	грн	676	983	1659
Неспостережені доходи за рік				19 908,0
II варіант				
Час на домашню роботу	% від тривалості доби	5,5	15,5	21
Час на домашню роботу	год	1,32	3,72	5,04
Середньомісячна заробітна плата в Україні (серпень 2012 р.)	грн	3073	3073	–
Неспостережені доходи за місяць	грн	507	1429	1936
Неспостережені доходи за рік				23 232,0

Таким чином, розрахунки показали, що неспостережені доходи одного домогосподарства від домашньої праці можуть становити від 1659,0 грн до 1936,0 грн за місяць. Враховуючи, що в Україні налічується 17,5 млн домогосподарств, сукупні неспостережені доходи за рік становлять 348 390,0 – 406 560,0 млн грн.

Неврахування праці домогосподарств у доходах і національному продукті маскує реальний стан речей в економіці. Відсутність оцінок у грошовому еквіваленті вартості робіт з ведення домашнього господарства значною мірою занижує реальну картину виробництва.

IV. Висновки

Таким чином, вимірювання неоплачуваної праці становить цілий ряд цілей:

- показати значущість цієї проблеми для суспільства;
- розробити систему показників, що дають змогу оцінити внесок неоплачуваної праці в добробут суспільства та відтворення людських ресурсів, а також створити інформаційну базу для обчислення ВВП і статистики зайнятості з урахуванням неоплачуваної праці;
- оцінити, наскільки рівномірно сукупний обсяг праці (як оплачуваної, так і неоплачуваної) розподілений на рівні домогосподарства і на рівні суспільства в цілому;
- одержати інформацію на мікро- та макrorівні про розподіл часу між оплачуваною працею, неоплачуваною працею і дозвіллям;
- оцінити неоплачувану працю, що є важливим при виявленні гендерної складової бюджету і дасть змогу показати, що бюджет зовсім не є нейтральним інструментом розподілу ресурсів домогосподарств;
- виміряти неоплачувану домашню працю; це має практичне значення, зокрема, цей аспект можна брати до уваги в ході судових процесів і при визначенні величини грошового відшкодування при розлученнях;
- використовувати показники витрат часу для аналізу довгострокових тенденцій у розподілі оплачуваної і неоплачуваної праці;

– вимірювати наявні фінансові ресурси домогосподарств;

Все вищеперелічене може забезпечити ефективну розробку заходів соціальної політики.

Список використаної літератури

1. Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1994. – № 2. – С. 99–107.
2. Патрушев В.Д. Сравнительный анализ бюджетов времени рабочих в России, США и Финляндии / В.Д. Патрушев // Социологический журнал. – 2001. – № 4. – С. 128–134.
3. Гендерный глоссарий макроэкономических терминов. BRIDGE и GTZ/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gtz.de/gender_project.
4. Окно в русскую частную жизнь. Супружеские пары в 1996 г. / [Н. Римащевская, Д. Ванной, М. Малышева и др.]. – М. : Academia, 1999. – 272 с.
5. Барсукова С.Ю. Легенда о гендере: принципы распределения труда между супругами в современной городской семье / С.Ю. Барсукова, В.В. Радаев // Мир России. – 2000. – № 4. – С. 65–102.
6. Калабихина И.Е. Гендерные вопросы в конце XX века: фокус-групповое исследование в городской и сельской местности / И.Е. Калабихина. – М. : Акисфлат, 2004. – 274 с.
7. Караханова Т.М. Домашний труд и быт городских жителей: 1965–1998 гг. / Т.М. Караханова // Социологический журнал. – 1999. – № 3–4. – С. 110–115.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2012.

Салыга С.Я., Гнеушева В.А. Подходы относительно определения ненаблюдаемых доходов домохозяйств

В работе проведен анализ существующих концептуальных, теоретических и методических подходов относительно определения ненаблюдаемых доходов от неоплачиваемого домашнего труда, предложен подход и выполнен расчет ненаблюдаемых доходов домохозяйств в Украине.

Ключевые слова: домохозяйство, финансовые ресурсы, ненаблюдаемые доходы, неоплачиваемый труд домохозяйств.

Salyga S., Gneusheva V. Approaches to measuring of the unobserved households revenues

There has been carried out the analysis of existing conceptual, theoretical and methodological approaches of measurements of unobserved revenues from unpaid household work, the approach has been offered and the calculations of the unobserved households revenues in Ukraine have been done.

Key words: household, financial resources, unobserved revenues, unpaid households work.

УДК 330.33.01, 338.12.015

Н.О. Серветникаспірант
Київський національний університет імені Т. Шевченка**АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ ДІЛОВИХ ЦИКЛІВ В УКРАЇНІ**

У статті проведено аналіз основних індикаторів ділових циклів в Україні. Визначено емпіричні закономірності макроекономічних коливань. Розроблено рекомендації щодо оцінювання економічного стану національної економіки.

Ключові слова: циклічність, макроекономічні коливання, індикатор ділового циклу, волатильність, персистентність, валовий внутрішній продукт.

I. Вступ

Дослідження циклічного характеру економіки, виявлення особливостей динаміки зростання на різних етапах економічного циклу постійно перебувають у центрі уваги економістів і політиків, адже залежно від якості тих чи інших оцінок та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації визначається ґрунтовність стратегічних рішень на макро- та мікрорівні. Особливої актуальності зазначене коло питань набуває в наш час у зв'язку зі зростанням відкритості економіки України, підвищенням кількісних та якісних показників її міжнародної інтеграції, посиленням впливу з боку світової господарської системи. У перехідних господарських системах коливання ділової активності можуть мати інший характер, ніж у розвинутих ринкових економіках. Тому наукове дослідження причин та особливостей економічних коливань в умовах формування ринкової системи в Україні та інших країнах з транзитивною економікою є важливим для формування ефективної антициклічної політики.

Дослідженню коливань ділової активності присвячені праці багатьох економістів. Вчені різних напрямів та шкіл в економічній науці намагаються обґрунтувати суть та різні аспекти циклічних коливань в економіці. Вагомий внесок у дослідження флуктуацій ділової активності зробили К. Маркс, М. Туган-Барановський, І. Шумпетер, Дж. Кейнс, Р. Бернс, Т. Холл, В. Зарновіц, Ф. Кідленд, Р. Лукас, Г. Менк'ю, В. Мітчелл, Д. Ромер, Є. Слуцький, М. Фрідмен та ін.

Коливання ділової активності в перехідних економіках досліджують вітчизняні та зарубіжні економісти: М. Артис, С. Ауроба, Ю. Бажал, Т. Бурлай, В. Геєць, І. Грабинський, Ю. Шоломіцький та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити природу флуктуацій економічного розвитку, проаналізувати основні макроекономічні індикатори ділових циклів в Україні, визначити теоретичні основи та розробити пропозиції щодо забезпечення макроекономічної стабільності з ура-

хуванням впливу коливань на економічну динаміку трансформаційних економік.

III. Результати

Останнім часом з'являється багато досліджень, у яких розглядаються різні економетричні методи аналізу розвитку економіки. Однак у цих працях приділяється недостатньо уваги статистичним характеристикам самих динамічних рядів, які визначають вихідні дані моделей. Водночас у західній літературі аналізу економетричних характеристик часових рядів макроекономічних показників приділяється багато уваги.

Оперативність та ефективність діагностики економічних коливань визначають можливість оптимальної реакції на дію факторів, які зумовлюють ці коливання. Таким чином, дуже важливим є вибір певного способу оцінювання циклічної поведінки економічної активності. Особливе значення при цьому відіграє економетричний та статистичний інструментарій економічних досліджень для адекватного визначення детермінант економічних коливань і побудови достовірних макроекономічних моделей. У зв'язку з цим проаналізовано використання різноманітних статистичних та економетричних підходів до аналізу економічних коливань у контексті в основному циклів зростання, а також методів виділення трендової компоненти з метою подальшого дослідження характеристик циклічної компоненти.

Індикатори ділових циклів є корисними інструментами при аналізі зміни економічного зростання та спаду, відомої як діловий цикл. В. Мітчелл та А. Бернс почали застосовувати показниковий підхід, що широко використовувався при визначенні індикаторів економічних циклів у середині 1930-х рр. у Національному бюро економічних досліджень.

Циклічні показники класифікуються: за напрямом – на проциклічні, антициклічні та ациклічні; за часовою характеристикою – на випереджальні (*leading*), такі, що збігаються (*coincident*), та відстаючі (*lagging*). Індикатори, які збігаються, такі як зайнятість, виробництво, особистий дохід, а також виробничі й торговельні продажі, – це широкі ряди, які вимірюють

сукупну економічну активність, іншими словами, вони визначають економічний цикл.

Випереджальні індикатори (середня тривалість робочого дня, нові замовлення, очікування споживачів, ціни на акції та зміна відсоткової ставки) – це ряди, що випереджають рух ділових циклів. Через це на них припадає найбільше уваги. Важливо зауважити, що випереджальні показники більш значущі, коли вони використовуються в рамках системи циклічних показників, включаючи ті показники, які відстають та збігаються, визначають та описують ділові цикли.

Відстаючі показники, на відміну від випереджальних, як правило, змінюють напрям після збігу рядів. Таким чином, відстаючі ряди, здавалося б, мають мало практичного значення, вони часто називаються несуттєвими. Однак їх неврахування виключає важливу інформацію про процес економічного циклу, тому що такі ряди попереджають про структурний дисбаланс, що може розвиватися в економіці. Ці індикатори представляють витрати на ведення бізнесу (зміна витрат на одиницю праці, середня базова ставка та комерційні й промислові непогашені позики). Споживчі та соціальні витрати (відношення позик, виданих у розстрочку, до особистого доходу, зміна споживчих цін на послуги, середня тривалість безробіття) також є відстаючими показниками. Прискорене зростання відстаючих індикаторів, яке часто відбувається наприкінці розширення, повідомляє про можливий дисбаланс у зростанні витрат. Більше того, відстаючі показники допомагають підтвердити останні коливання випереджальних показників або тих, що збігаються, а отже, дають змогу визначити поворотні точки в цих рядах [1, с. 18].

Економічні цикли в країнах, що розвиваються, не дуже відрізняються від тих, що спостерігаються в розвинутих країнах, але трансформаційні економіки мають деякі особливості:

- в основному економіка має більший ступінь волатильності, ніж країни Єврозони, що є наслідком структурних змін;
- шоки є менш персистентними, ніж у розвинутих країнах, у результаті чого коливання є більш частими;
- державні витрати є більш нестійкими, ніж у зоні євро, що передбачає значні дискреційні елементи у фінансній політиці, але необов'язково той, що спрямований на стабілізаційну політику;
- зайнятість у деяких країнах, що розвиваються, є ациклічною, а в інших – проциклічною;
- інфляція в економіках країн, що розвиваються, є волатильною та не явно проциклічною [2, с. 2].

До основних макроекономічних змінних, що є ключовими для українських економічних циклів, належать:

- валовий внутрішній продукт;
- промислове виробництво;
- приватне споживання;
- державне споживання;
- чистий експорт;
- експорт;
- імпорт;
- зайнятість;
- інфляція.

На рисунку 1 зображена циклічна компонента реального валового внутрішнього продукту України, виділена за допомогою методу фільтра Ходріка – Прескотта.

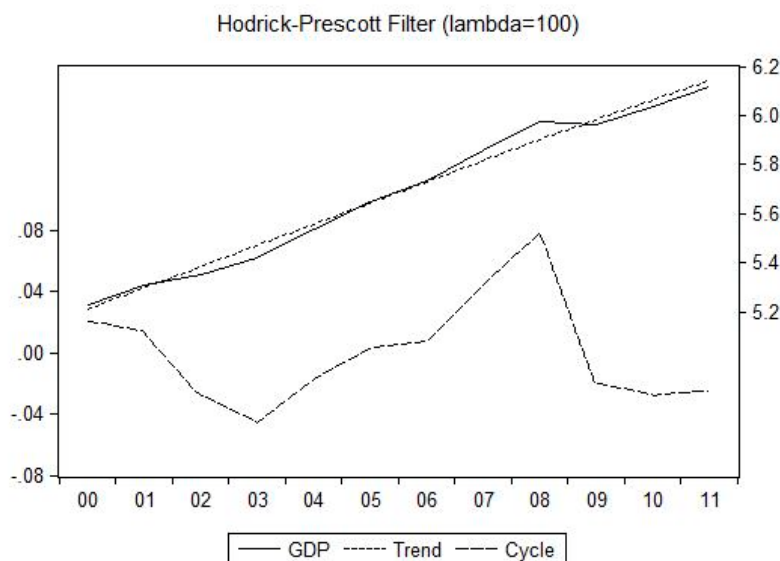


Рис. Циклічна компонента ВВП України
Джерело: побудовано автором на основі даних [6].

Очистивши ряд від компоненти тренду, можемо простежити динаміку циклічної складової ВВП навколо цього тренду. На основі графічного аналізу виділяємо такі цикли зростання в економіці України у 2001–2011 рр.:

- 1) III квартал 2001 р. – III квартал 2004 р. (дно – II квартал 2002 р.);
- 2) IV квартал 2004 р. – I квартал 2008 р. (дно – II квартал 2006 р.);
- 3) II квартал 2008 р. – ... (дно – III квартал 2010 р.).

Циклічні відхилення ВВП України характеризуються високою амплітудою. Про це також свідчить показник стандартного відхилення ВВП, що є суттєво вищим для України, ніж для інших країн (Польщі, Чехії, Угорщини). Обчислені коефіцієнти автокореляції ВВП, у свою чергу, свідчать про те, що економічні коливання в Україні є дещо більш стійкими, ніж у Польщі, і менш стійкими, ніж у Чехії (табл. 1) [5, с. 19].

Таблиця 1

Коефіцієнти автокореляції

Показники	ВВП України	ВВП Польщі	ВВП Чехії
Показники автокореляції	0,787	0,730	0,900

Джерело: побудовано автором на основі даних [7].

Висока амплітуда коливань ділової активності в Україні зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Зокрема, вплив зовнішніх чинників тісно пов'язаний з процесом глобалізації, одним із наслідків якого є синхронізація економічних коливань у світі. Так, економічний спад в одній країні негативно позначається на економічній ситуації в інших, і, навпаки, економічне піднесення в одній країні може сприяти зростанню інших економік. Основними каналами поширення коливань ділової активності між країнами є розвиток світової торгівлі, інтернаціоналізація виробництва і фінансова інтеграція.

У табл. 2 наведено результати статистичного оцінювання основних макроекономічних змінних.

Всі змінні (за винятком інфляції та чистого експорту) були прологарифмовані, позбавлені сезонності та тренду за допомогою фільтра Ходріка – Прескота. Чистий експорт виражений як відношення до ВВП та позбавлений сезонності, після чого позбавлений тренду. Волатильність циклічних коливань виражена стандартним відхиленням. Волатильність ВВП України становить приблизно 0,331, порівняно з 0,008 для Єврозони. Персистентність вимірюється коефіцієнтом автокореляції: чим ближчий він до 1, тим персистентнішим є шок (тим більше часу потрібно, щоб його згладити). Розрахунки показали, що всі розглянуті показники є персистентними, тобто минулі значення впливають на поточні, їм властива трендовість (направленість).

Таблиця 2

Ключові макроекономічні змінні для ЕЦ України

Змінні	Стандартне відхилення	Автокореляція	Кореляція з циклічною компонентою ВВП															
			Лаги															
			-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4							
ВВП	0,331	0,787						1										
Промислове виробництво	0,259	0,758	0,001	0,222	0,468	0,730	1,000	0,728	0,464	0,217	-0,003							
Приватне споживання	0,394	0,789	0,045	0,256	0,491	0,741	0,999	0,767	0,535	0,308	0,094							
Державне споживання	0,340	0,801	0,073	0,284	0,513	0,754	1,000	0,751	0,507	0,276	0,066							
Чистий експорт	0,002	0,798	0,210	0,018	-0,227	-0,514	-0,832	-0,794	-0,697	-0,537	-0,327							
Експорт	0,203	0,816	0,053	0,262	0,494	0,742	0,999	0,758	0,521	0,295	0,087							
Імпорт	0,224	0,810	0,043	0,253	0,487	0,738	0,999	0,764	0,531	0,306	0,096							
Зайнятість	-0,002	0,803	0,051	0,260	0,492	0,741	0,999	0,761	0,525	0,299	0,089							
Інфляція	0,020	0,680	-0,073	-0,278	-0,506	-0,749	-0,999	-0,738	-0,492	-0,268	-0,068							

Джерело: побудовано автором на основі даних [6].

Аналіз перебігу циклів в Україні дає змогу виокремити факти, які є типовими для країн, що розвиваються. У табл. 3 зібрані результати проведеного аналізу. Вона показує, що

деякі характеристики, притаманні розвинутому (або таким, що розвиваються) країнам, не спостерігаються в Україні.

Таблиця 3

Результати аналізу

Категорія змінної	Змінна	Україна	
		Напрямок	Положення в часі
Пропозиція	Промислове виробництво	проциклічна	збігається
Попит	Приватне споживання	проциклічна	нестійке
	Державне споживання	антициклічна	нестійке
	Чистий експорт	антициклічна	нестійке
	Експорт	ациклічний	збігається
	Імпорт	проциклічна	збігається
Ринок праці	Зайнятість	проциклічна	збігається/відстає
Монетарні змінні	Інфляція	проциклічна	відстає

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків.

Промислове виробництво завжди є проциклічним і таким, що збігається, індикатором як у розвинутих, так і в країнах, що розвиваються, але в Україні він є злегка випереджувальним, що означає важливість промислового виробництва як впливового учасника економічних циклів.

Приватне споживання виявляється проциклічним, але не таким, що збігається, як це буває у розвинутих економіках. Воно характеризується випереджувально-відстаючим типом: розвиток є сталим протягом чотирьох кварталів з деякими проявами випередження. Хоча приватне споживання є найбільшою складовою ВВП, динамічне співвідношення між цими двома змінним є нестійким, що, можливо, вказує на згладжене споживання, яке є характерним для країн з низькими доходами. Проте відношення стандартного відхилення приватного споживання до стандартного відхилення ВВП дорівнює 1,19, тобто вище, ніж встановлена в літературі верхня межа¹. Це означає, що згладжене споживання не спостерігається в Україні, що може вказувати на низьку несприятливість до ризику і/або нерозвинутість фінансових ринків.

Державне споживання систематично не буває ні про-, ні антициклічним. Висока волатильність та дуже низька персистентність (тобто часті коливання значних розмірів) вказують на нерегулярну структуру державного споживання, що означає важливу роль дискреційної фіскальної політики, що є визначальною рисою економіки, яка розвивається і, можливо, пов'язано з наявністю політичного циклу в державних фінансах.

Експорт є ациклічним, що є характерним для країн, що розвиваються. Імпорт – проциклічний, більше того, він є достатньо персистентним, на відміну від експорту (що залежить від зовнішнього попиту); обидві змінні мають високу волатильність (стандартне відхилення більше, ніж в Єврозоні). Чистий експорт помірно антициклічний з нестійкою структурою, тоді як у розвинутих країнах чистий експорт також антициклічний, але зазвичай або збігається, або відстає від циклу.

Що стосується ринку праці, то зайнятість виявляється як проциклічна змінна, яка збігається з циклом, з деякими випадками відставання, що з цього погляду ставить Польщу між розвинутими та країнами, що розвиваються. Продуктивність праці є проциклічною та випереджальним індикатором, хоча випереджальна властивість виражена

менше ніж у розвинутих країнах. Проциклічність зайнятості зі згладженою і злегка відстаючою структурою вказує на накопичення робочої сили.

Серед монетарних змінних грошова маса є проциклічною та випереджальною. Інфляція ациклічна та наслідуює ВВП, як в країнах, що розвиваються. Ймовірно, це пов'язано з тим, що на початку трансформаційних процесів у країнах, які розвиваються, спостерігається високий рівень інфляції, що систематично знижується. Таким чином, важко побачити циклічний характер.

IV. Висновки

У роботі наголошено на важливості дослідження економічних коливань у національній економіці. Для оцінювання макроекономічних флуктуацій необхідною є попередня трансформація вихідних часових рядів. Важливим фактором оцінки рівня економічного розвитку є показник волатильності найбільш агрегованого індикатора економічної активності – ВВП. Варто підкреслити необхідність подальшого розвитку монетарної, фіскальної політики у зв'язку з потребою у зниженні впливу волатильності основних макроекономічних показників, у першу чергу, ВВП і споживання, на процеси економічного зростання.

Це є особливо актуальним для України з її трансформаційною економікою, оскільки більшість досліджень демонструють проциклічний характер, наприклад, фіскальної політики. Макроекономічна волатильність в умовах глобалізації залежить не лише від внутрішніх причини, але й від зовнішніх факторів. Аналіз стилізованих фактів, зокрема, волатильності України та Польщі, показує тенденцію до зниження рівня їх волатильності. Виходячи з отриманих результатів, основною детермінантою циклічного розвитку трансформаційної економіки є набір повного комплексу ринкових інститутів, саме за відсутності яких рівень волатильності ВВП національної економіки набагато перевищує такий показник країн Європейського Союзу.

Необхідним є державне регулювання процесів економічної трансформації нерозвинутих економік у формі традиційних фіскальної, монетарної політик у зв'язку з розширенням торгових зв'язків та фінансової інтеграції. Беручи до уваги той факт, що макроекономічні політики в країнах, що розвиваються, часто самі виступають у ролі небажаних шоків, потрібен детальний аналіз економічної ситуації з метою визначення індикаторів, які б сигналізували про необхідність застосування того чи іншого типу макроекономічних політик.

¹ Нормальний рівень для відношення стандартного відхилення приватного споживання до стандартного відхилення ВВП перебуває в межах 0,8 – 0,85. Значення, нижче 0,8 означає, що споживання є згладженим рядом.

Список використаної літератури

1. Business Cycle Indicators Handbook // The Conference Board, Inc. – 2000.
2. Narozny M. The Business Cycle in Poland: Where Do We Stand? / M. Narozny. – Vol. IV, Issue 9. – 03.08.2007.
3. Вінницька М.Я. Загальний методологічний підхід до аналізу флуктуаційної поведінки ВВП / М.Я. Вінницька // Шевченківська весна. Сучасний стан науки: досягнення, проблеми і перспективи розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К., 2007. – С. 22–24.
4. Мельникова В.І. Макроекономіка : навч. посіб. для студ. вузів / В.І. Мельникова, Н.І. Клімова // М-во науки і освіти України, Нац. аерокосмічний ун-т ім. М.Є. Жуковського, Нац. банк України. – 2-е вид., доп. – К. : Професіонал, 2004. – 394 с.
5. Пирч М. Чинники циклічних коливань в економіці України / М. Пирч // Вісник ТНЕУ. – 2001. – № 4. – С. 18–25.
6. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Європейського комітету Статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/eurostat>.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012.

Серветник Н.А. Анализ основных индикаторов деловых циклов в Украине

В статье проанализированы основные индикаторы деловых циклов в Украине. Определены эмпирические закономерности макроэкономических колебаний. Разработаны рекомендации для оценки экономической ситуации в национальной экономике.

Ключевые слова: цикличность, макроэкономические колебания, индикатор делового цикла, волатильность, персистентность, валовый внутренний продукт.

Servetnyk N. Analysis of the main indicators of the business cycles in Ukraine

The paper studies key business cycles indicators in Ukraine. The empirical regularities of macroeconomic fluctuations are defined. The study gives the recommendations as to evaluation of national economic situation.

Key words: cyclicity, macroeconomic fluctuations, business cycles indicator, volatility, persistence, gross domestic product.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розглянуто трансформацію трудових відносин в Україні в пострадянський період. Визначено, що ринкові перетворення відносин, пов'язаних з відтворенням, залученням і використанням трудових ресурсів, не привели до збалансованості ринку праці, підвищення рівня життя населення та не відповідають сучасним тенденціям розвитку технологій.

Ключові слова: трудові відносини, розвиток технологій, соціальна політика, кваліфікація.

І. Вступ

Праця – найважливіший економічний ресурс, його використання тією чи іншою мірою потребує більша частина технологій. Виробничі відносини разом з відносинами власності лежать в основі розподілу суспільного продукту й формування структури суспільства. Вивчення змін у сфері відносин, пов'язаних з використанням праці в процесі виробництва товарів і послуг, є важливим з погляду забезпечення балансу ефективності й справедливості в економічній системі. Особливо актуальними такі дослідження видаються нам у зв'язку з розробкою нового Трудового кодексу України.

Основи сучасних знань про характер відносин, що виникають у процесі виробництва товарів і послуг між власниками праці й капіталу, закладені в працях класиків політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Їхні погляди набули подальшого розвитку у працях К. Маркса, економічна теорія якого довгі роки панувала в соціалістичних країнах.

Прихильники економічних теорій, що належать до основної течії, під працею розуміють сукупність фізичних і розумових здібностей людей, які використовуються в процесі виробництва товарів і послуг. "Специфічність продуктивної сили праці як об'єкта індивідуальної власності полягає в тому, що вона є невід'ємною ланкою суспільної природи людини, структурної цілісності його особистості. Цим зумовлюється виключне право кожної людини вільно розпоряджатися своєю продуктивною силою, використовувати її цінності у власних інтересах" [2, с. 42].

Здібності людини є невідчужуваними від їхнього носія, але відчужуваними можуть бути результати праці. Можливість привласнювати результати чужої праці визначає можливість експлуатації однієї людини (групи осіб) іншою людиною (групою осіб). Право привласнювати результати праці закріплюється інституціонально, тобто визначається панівними в суспільстві соціальними

нормами, традиціями, структурами, що, у свою чергу, залежить і від панівної форми власності. У період рабовласництва це право належало власникові раба, при феодалізмі – власникові землі, при капіталізмі – власникові засобів виробництва, при соціалізмі – державі (як власникові засобів виробництва та розпорядникові суспільних фондів споживання). Це право зазвичай було приховане, форми оплати праці, що існували, не давали змоги працівникові одержувати повною мірою винагороду за свою працю.

Той факт, що працівник не одержує за свою працю належну йому винагороду повністю, знижує стимули до праці, породжує проблему його мотивації й створення системи примусу до праці.

Ефективність систем примусу багато в чому залежить від характеру праці та рівня розвитку технологій. "Примус має бути максимальним, коли примітивні знаряддя праці цілком дають змогу прогнати себе самостійно" [3, с. 107]. Проста фізична праця легше піддається контролю й обліку результатів праці, розумову ж працю, а особливо творчу проконтролювати набагато складніше, оскільки практично неможливо оцінити її інтенсивність.

Характер праці змінюється в міру розвитку технологій; механізація й автоматизація виробничих процесів призводять до зниження частки фізичної праці та зростання частки праці розумової, а потім творчої праці, що пов'язано з розвитком природничих наук, науки про управління й ускладненням техніки. Розвиток технологій впливає й на можливість використання систем примусу до праці. "У міру розвитку технологій працівник усе далі відсувається від використання засобів виробництва, поки, нарешті, в епоху великого машинного виробництва не перетворюється в часткового працівника, який у принципі не здатний підтримувати своє існування без дозволу власника й організатора виробництва – капіталіста. <...> Регулярний примус уже не потрібен: основна частина населення не може забезпечити

собі суспільно прийняттого рівня життя (а часто й фізіологічного прожиткового мінімуму) поза заводом” [3, с. 106–107].

Принципово нові відносини виникають у процесі виробництва при використанні інформаційних технологій. У постіндустріальній, інформаційній економіці провідною ланкою виробничого процесу стають знання (інформація), що перетворює її в безпосередній об’єкт власності, основну форму багатства суспільства. Відмінність інформації від традиційних товарів і послуг полягає в специфіці її споживання, інформація в процесі продуктивного споживання не зникає, і, будучи проданою, вона не відчужується від свого виробника або власника. Наявність певної інформації в одного суб’єкта не заперечує наявності такої самої інформації в іншій особі. Інформація втілює в собі витрати переважно інтелектуальної робочої сили, а сама праця в інформаційній економіці має переважно творчий характер. Таким чином, працівник не відділяється як від засобів виробництва (інтелекту), так і від результатів праці (інформації).

Примус і експлуатація стають неможливими у сферах виробництва, що використовують творчу працю, а саме ці галузі є найбільш ефективними, прибутковими і швидко зростають. Оскільки експлуатація технологічно несумісна з високою продуктивністю праці, в економіці складаються інші соціально-трудові відносини. Якщо в індустріальній економіці робоча сила являла собою вільний об’єкт купівлі-продажу, то в інформаційній, постіндустріальній економіці відносини між працівником і організатором виробництва не є більше відносинами продавця та покупця. Працівник не може продати свою працю, свою робочу силу, він може тільки здати її в оренду, у цьому випадку одержуваний ним дохід являє собою скоріше підприємницький дохід, ніж заробітну плату.

Дослідники відзначають також зміну мотивації працівників у постіндустріальній економіці. У розвинутих країнах на перший план висуваються вже не матеріалістичні цінності, до яких належать високий дохід і постійна зайнятість, а бажання мати “роботу цікаву, осмислену, що здійснюється в контакті із близькими за духом людьми” [4, с. 103].

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження розвитку соціально-трудових відносин в Україні в пострадянський період.

III. Результати

В Україні процес становлення нових соціально-трудових відносин, пов’язаний з появою інформаційних технологій і збільшенням частки творчої праці, збігся з переходом від адміністративної системи до ринкової. Система зайнятості, що склалася в Україні, характеризувалася високим рівнем

зайнятості при низькій ефективності праці, низькому рівні життя та недостатній мобільності кадрів.

За роки незалежності механізми залучення, розподілу й використання ресурсу праці зазнали в Україні значних змін: концепція повної зайнятості всього працездатного населення, що передбачає покарання за відхилення від роботи аж до карного, була замінена на концепцію повної зайнятості, яка передбачає наявність в економіці природного рівня безробіття. Крім того, передбачається наявність групи осіб, які не прагнуть працювати з тих чи інших причин, а тому не включаються до складу робочої сили. Таке розуміння повної зайнятості передбачає, насамперед, добровільність участі людини у виробничому процесі. Вибір “працювати або не працювати” визначається економічними мотивами.

Змінився зміст поняття “право на працю”. У ринковій економіці право на працю передбачає підтримку трудової та підприємницької ініціативи громадян, захист від дискримінації при працевлаштуванні та визначенні умов наймання, але не означає права займати певне робоче місце.

Зміна основ функціонування економіки зумовила злам психологічних стереотипів і зміну систем мотивації. На перший план висуваються матеріальні стимули, головною метою для більшості населення стало особисте багатство, часто за будь-яку ціну. Становлення ринкової економіки в Україні супроводжувалося перманентною кризою, з 20 років тільки десять років були роками економічного зростання, що теж наклало відбиток на механізми використання трудових ресурсів. Високий рівень безробіття в окремих регіонах зробив достатнім стимулом саму можливість постійної зайнятості, навіть за умови низького рівня заробітної плати. Тому існує значна диференціація заробітної плати як серед галузей, так і серед регіонів. У цілому мотивація українських працівників значно відрізняється від мотивації працівників розвинутих країн, а також і СРСР. На наш погляд, у радянському суспільстві моральні стимули відігравали більш значну роль, ніж у пострадянській Україні.

Рівень оплати праці залежить від панівних у суспільстві традицій і моральних уявлень про справедливість, які змінюються повільно. У радянському суспільстві формувалося ставлення до праці як до джерела суспільного багатства й особистого успіху, правилом було звеличення праці у суспільній думці трудящих. Люди робітничих професій мали не лише моральні (нагороди, визнання), але й матеріальні стимули (заробітна плата робочого часто була вищою за заробітну плату інженера). Робітники пишались своєю професією, не рідкістю були

робітничі династії. Стимулювання особистої зацікавленості робітників здійснювалося шляхом послідовного збільшення заробітної плати і фонду соціального забезпечення.

У перехідній економіці заробітна плата знизилася: “За період з 1992 р. до 1994 р. частка заробітної плати у ВВП зменшилася з 55,1% до 33,8%. У багатьох галузях виробництва частка заробітної плати в структурі собівартості зменшилася до 5–7, а на окремих підприємствах до 3%” [7, с. 9]. Таке падіння заробітної плати сприймалося як посилення експлуатації та несправедливості, праця перестала бути престижною. Багато в чому це визначило поведінку людей, спрямовану на пошук ренти. Формально зберігаючи за собою робоче місце, що забезпечує певний статус і виробничий стаж, люди змушені шукати інші джерела доходів [6, с. 70].

Однією з причин зниження реальної заробітної плати є думка, що поряд із земельними ресурсами дешева робоча сила зможе забезпечити економіці України порівняльні переваги й конкурентоспроможність технічно застарілої продукції, а відповідно, й приплив інвестицій у країну. Ставка на низьку ціну праці як на фактор конкурентоспроможності зробила не настільки нагальною необхідність скорочення матеріальних витрат, які продовжували зростати, що в комбінації зі скороченням витрат на заробітну плату давало змогу показати зростання продуктивності праці у вартісних показниках. Ще однією причиною скорочення заробітної плати було визнання її зростання головною причиною інфляції, 1% збільшення заробітної плати веде до збільшення темпів зростання споживчих цін на 0,6% на місяць [7, с. 9].

Умови найму в ринковій економіці визначаються в результаті переговорів між працівником і роботодавцем та закріплюються в трудових і колективних договорах. У країнах з розвинутою ринковою економікою існують різні моделі регулювання ринку праці, що розрізняються ступенем участі держави та мірою відповідальності фірм.

У першій моделі, характерній для Японії, держава встановлює лише рівень мінімальної заробітної плати. Рішення з інших питань, що стосуються умов наймання (режим роботи, пільги, соціальний пакет), ухвалюються на рівні фірм при укладанні колективних договорів. Ринок праці Японії характеризується унікальною системою довічного наймання, яка гарантує працівникові зайнятність у рамках фірми, незалежно від ринкової кон'юнктури. Крім того, працівникові гарантоване підвищення окладу й кар'єрне зростання залежно від кількості відпрацьованих років. У випадку економічних труднощів фірма не звільняє працівників, а переводить їх на іншу роботу на приналежних

фірмі підприємствах [1]. Таким чином, японський працівник не має потреби в захисті своїх інтересів з боку держави, цю функцію переймає на себе роботодавець. Точно так само фірма не має потреби в яких-небудь додаткових механізмах примусу працівників до праці – традиційне японське виховання гарантує відповідальне ставлення до роботи й відданість інтересам фірми.

Друга модель діє в США, де держава встановлює нижній рівень заробітної плати, усі інші умови наймання визначаються колективним договором. Базовим принципом на ринку праці США є персональна відповідальність робітника за здобуття необхідної кваліфікації і пристосування до мінливої кон'юнктури [1]. На американському ринку праці немає жорстких заходів державного регулювання, робітники можуть бути звільнені при зміні обсягу виробництва, тривалість робочого часу не нормується. Урядова політика регулювання ринку праці спрямована на утримання рівня безробіття в межах, які не викликають соціального напруження.

Третя модель, прийнята в Німеччині, передбачає вирішення всіх питань, пов'язаних із працевлаштуванням, на основі тарифних договорів [1; 5]. Відмітною рисою ринку праці Німеччини є його неконкурентність: безпосереднє укладання контрактів між суб'єктами ринку праці не допускається законодавством; і працівники, і роботодавці зобов'язані вступати в корпоративні спілки, які й будуть представляти їхні інтереси. Ринок праці Німеччини регулюється взаємними домовленостями Федерального міністерства праці та соціальної політики, спілками роботодавців і профспілками. Хоча держава обмежує свій вплив на визначення рівня заробітної плати встановленням “рамкових умов”, за рішення фірм відповідає уряд, тому що гарантує соціальний захист. Інструментами регулювання служать тарифні договори, сприяння в навчанні, перенавчанні та пошуку роботи, страхування, недопущення дискримінації тощо. Подібними заходами держава прагне досягти повної зайнятості та не допустити падіння рівня життя тієї частини населення, яка опинилася з-поміж безробітних.

В Україні держава встановлює мінімальний рівень заробітної плати, а також тарифну сітку, яка регулює диференціацію заробітної плати за розрядами. Хоча зберігається частина пільг і гарантій, які були в чинному дотепер радянському трудовому законодавстві, у цілому державні гарантії мінімальні, як за рівнем заробітної плати й допомоги в період безробіття, так і захисту від звільнень, невиклати заробітної плати й у цілому недотримання роботодавцями трудового законодавства. Навіть контракти керівників

великих підприємств, укладені із власниками цих підприємств, не захищають менеджерів від сваволі роботодавця, вони можуть бути звільнені в будь-який момент.

Ще одним досить поширеним порушенням трудового законодавства є збільшення тривалості робочого дня, хоча понаднормова робота не оплачується, а сприймається як прояв лояльності до компанії, сумлінного ставлення до своїх службових обов'язків. Однак навіть висока заробітна плата, перерахована на фактично відпрацьований час, вже не є такою високою. Так, збільшення робочого часу на 50% зменшує ставку заробітної плати на третину. З іншого боку, така політика зменшує кількість робочих місць, а тому призводить до збільшення рівня безробіття. Деякі порушення трудового законодавства, наприклад, не оплачувана робота в період випробного терміну, пропонується закріпити законодавчо. У цілому всі порушення трудового законодавства свідчать про збільшення експлуатації праці й відхилення роботодавців від соціальної відповідальності.

Нерівність суб'єктів ринку призвела до зниження реальної заробітної плати нижче за мінімальний рівень, який забезпечує відтворення робочої сили. У результаті заробітна плата як ціна праці перестала виконувати функцію розподілу трудових ресурсів за галузями економіки й не забезпечує їх переливання відповідно до ринкової кон'юнктури. Так, в Україні вже давно спостерігається нестача кваліфікованих технічних фахівців, ліквідувати яку не вдається. Таким чином, зберігається невідповідність структури підготовки і перепідготовки кадрів потребам розвитку економіки, яка існувала ще за радянських часів.

Відносна доступність освіти дає змогу великій частині молоді одержати дипломи про закінчення ВНЗ. Наявність диплома формує в молодих фахівців високі сподівання у вигляді вимог щодо високого рівня заробітної плати, які, з погляду роботодавців, не підтверджуються відповідним рівнем кваліфікації й продуктивності праці. На їхню думку, диплом свідчить скоріше про амбіції молодих фахівців, ніж про рівень компетенції. Крім високої заробітної плати, молоді фахівці прагнуть мати роботу, яка давала б змогу зростати в професійному плані й досягти в майбутньому успіхів у кар'єрі. Велике значення має й характер праці, одноманітна рутинна й до того ж малооплачувана робота не приваблює сучасну молодь.

Прагнення скоротити видатки на оплату праці призводить до скорочення "гарних" робочих місць за рахунок збільшення "поганих". Низька заробітна плата викликає негативну селекцію, що спричинює втрату компетенції, знижує стимули до підвищення

кваліфікації. Наслідками декваліфікації стає зниження інтелектуального потенціалу підприємств і суспільства в цілому, зменшується пропозиція кваліфікованої робочої сили, залишається лише дешева робоча сила. Таким чином, якщо підприємці роблять ставку на дешеву робочу силу, вони змушені будуть працювати з некваліфікованим персоналом, тобто одержать дійсно дешеву робочу силу.

Відсутність кваліфікації, низька дисципліна потребують додаткових видатків на формування системи примусу, наприклад, створення підрозділу, що займається моніторингом використання робочого часу. Утримання таких підрозділів збільшує невиробничі витрати підприємств і знижує ефективність їх господарської діяльності. Крім того, в атмосфері примусу творча праця неможлива, а тому неможливі модернізація й технічний розвиток.

IV. Висновки

Інформаційні технології змінюють характер праці, що, у свою чергу, впливає на трудові відносини. В Україні поширення інформаційних технологій збіглося за часом з формуванням економіки ринкового типу, причому вплив цих двох факторів мав суперечливий різноспрямований характер. Зміни, пов'язані з ринковими перетвореннями, не привели до збалансованості ринку праці й підвищення рівня життя населення. Своєрідність національної культури накладає свій відбиток на характер соціально-трудомих відносин: ринкові перетворення в українській економіці сприймаються населенням як посилення експлуатації та несправедливості, що суперечить розвитку технологій. Прагнення використати низький рівень оплати праці як конкурентну перевагу призводить до зниження інтелектуального потенціалу суспільства. Виникає "хибне коло": ставка на дешеву робочу силу робить її насправді дешевою, тобто некваліфікованою.

Список використаної літератури

1. Вукович Г.Г. Рынки труда промышленно развитых стран в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Г.Г. Вукович // Общество: политика, экономика, право. – 2011. – № 2. – Режим доступа: <http://domhorsk.ru/issue/pep/9-2011-2/vukovich-g.pdf>.
2. Гальчинский А. Историзм отношений собственности: методологические аспекты анализа / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 1993. – № 9. – С. 41–49.
3. Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации : курс лекций / М.Г. Делягин. – [3-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 768 с.
4. Стребков Д. Электронная самозанятость в России / Д. Стребков, А. Шевчук // Воп-

- росы экономики. – 2012. – № 10. – С. 91–112.
5. Хаффнер Ф. Социальная политика и регулирование рынка труда в ФРГ / Ф. Хаффнер // Социально-рыночная экономика в Германии и экономическая трансформация в России. – Кельн ; Москва, 1996. – С. 199–212.
6. Шаленко М. Почему не сбываются сегодня прогнозы безработицы и рынка труда / М. Шаленко // Экономика Украины. – 1993. – № 10. – С. 68–73.
7. Экономика Украины: актуальные вопросы ее современного развития : доклад Президента Украины Леонида Кучмы на Всеукраинском совещании экономистов 14 сентября 1995 г. // Экономика Украины. – 1995. – № 11. – С. 4–16.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2012.

Феофанова И.В. Социально-трудовые отношения в переходной экономике Украины

Рассмотрена трансформация трудовых отношений в Украине в постсоветский период. Установлено, что рыночные преобразования отношений, связанных с воспроизводством, привлечением и использованием трудовых ресурсов, не привели к сбалансированности рынка труда, повышению уровня жизни населения и не соответствуют современным тенденциям развития технологий.

Ключевые слова: трудовые отношения, развитие технологий, социальная политика, квалификация.

Feofanova I. Social and labor relations in the transition economy of Ukraine

The research subject is transformation of social and labor relations system in Ukraine in post-Soviet period. It has been established that the social and labor relations in Ukraine are affected by technology development on one hand and market transformations on the other hand, and the influence of these two factors has contradictory and differently directed nature. It has been established that change of fundamentals of economy performance has led to breaking of psychological stereotypes and change of incentive systems, material incentives come to the forefront. The paper studies changes in organization of labor payment and state control of labor market. It is shown that state guarantees are minimal in Ukraine in relation to both rate of labor payment and protection against noncompliance with labor legislation by employers. The inequality of market entities has led to the cut in real salary, its decrease below the minimum level that ensures reproduction of labor power. It has been established that the tendency to use low rate of labor payment as a competitive advantage leads to reduction of intellectual potential of the society. As a result a "vicious" circle appears: stake on cheap labor power makes it really cheap, in other words unskilled. It has been established that the changes related to the market transformations have not led to the labor market balance and rise in the living standards of the population. The national cultural identity makes an impact on the character of the social and labor relations: the population interprets the market transformation in the Ukrainian economy as intensification of exploitation and injustice that come into a conflict with the technology development. It has been established that the market transformation of the relations connected with reproduction, intake and utilization of labor resources do not correspond to the modern trends of the technology development.

Key words: labor relations, development of technologies, social policy, qualification.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 336.77.(477)

Т.В. Безбородова

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ

Проаналізовано стан системи банківського кредитування в Україні, визначено основні проблеми, пов'язані зі сферою банківського кредитування в посткризових умовах господарювання та запропоновано заходи щодо підвищення ефективності банківського кредитування.

Ключові слова: кредитування, заборгованість, кредит, кредитний портфель, кредитні ресурси, світова економічна криза.

I. Вступ

Характерною рисою світової фінансової системи стає забезпечення розвитку вітчизняної банківської системи, що визначається насамперед розвитком кредитного ринку.

На сучасному етапі економічного розвитку одним із важливих шляхів виходу України з кризового стану є вдосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектора країни – одна з актуальних і складних проблем, що існують на сьогодні. Адже зараз банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком світової економічної кризи, яка похитнула економіку не тільки нашої держави.

З початком фінансової кризи внаслідок неповернення великої кількості кредитів, зменшення тимчасово вільних коштів банків, введення обмежень на кредитування, зростання вартості кредитних ресурсів спостерігалось уповільнення темпів видачі кредитів.

Незважаючи на кризову ситуацію, що склалася на внутрішньому й зовнішньому фінансовому ринках, ринок банківських кредитів є одним із найдинамічніших сегментів банківського ринку України.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати стан та основні проблеми системи банківського кредитування в Україні в посткризових умовах господарювання й запропонувати заходи щодо підвищення ефективності банківського кредитування.

III. Результати

Сучасна модель банківського ринку в Україні має певні особливості, серед яких є

переважно депозитна модель фінансування, значні регіональні дисбаланси. Наслідками такої ситуації є низька ефективність, високі ризики та тиск на ціну для кінцевого позичальника.

Позитивна динаміка кредитування є одним із найважливіших елементів зростання купівельної спроможності й економічного процвітання країни. З початку рецесії загальний обсяг заборгованості за кредитами знижувався через посилення умов видачі нових позик і зменшення попиту на них.

Протягом 2009–2010 рр. вітчизняна банківська система накопичила значний обсяг проблемної заборгованості, обсяги якої, за даними НБУ, становлять близько 12% від кредитного портфеля. Реальні ж обсяги, за різними експертними оцінками, становлять від 35% до 55% сукупного кредитного портфеля. Більша частина негативно класифікованих кредитів припала на великі та найбільші банки, які до 2008 р. значно наростили портфель роздрібного кредитування.

Вже на початку другого кварталу 2010 р. почали виявлятися ознаки відновлення довіри населення до вітчизняних банків, зокрема, громадяни почали більше залишати коштів на депозитних рахунках. За підсумками року, приріст депозитів населення становив майже 40 млрд грн. Минулий рік характеризувався стійким зниженням депозитних ставок [4].

Протягом 2010 р. найбільш суттєво знизили ставки десять найбільших за розмірами активів банків України. Зокрема, закладами терміном на один рік у національній валюті вони пропонували не більше ніж 11–12% річних. У цілому обсяг кредитного портфеля за рік збільшився на 7,9% (або на 37,9 млрд грн), і становить 520,1 млрд грн.

Однак разом з тим якість кредитів все ще залишається дуже низькою. Основними об'єктами кредитування стають або торговельні операції, або оборотні кошти підприємств. На реальний сектор припадає всього-на-всього близько п'ятої частини сукупного кредитного портфеля системи банків. У 2010 р. рівень довіри в банківській сфері почав підвищуватися, що підготувало ґрунт для відновлення банківського кредитування та зробило більш доступними позики. Проте темпи зростання показників видачі кредитів відносно невисокі, що зумовлено переважно темпами відновлення економіки [5].

У цілому по банківській системі видачі нових кредитів все ще залишаються істотно нижчими за обсяги погашення старих боргів. Лише близько півсотні банків протягом 2010 р. збільшили загальний портфель позик населення на 4 млрд грн, тоді як в інших банківських установах заборгованість фізичних осіб скоротилася на 32 млрд грн. Зменшення заборгованості клієнтів пов'язане з добровільним погашенням, стягненням, продажем і списанням поганих боргів [1].

На думку експертів, на сьогодні в банківській системі спостерігається надлишок ліквідності. Як наслідок, банки готові кредитувати населення, щоб грошові кошти, за якими сплачуються відсотки за депозитами, "не простоявали". Позичальники почали діяти більш раціонально при розгляді питання про отримання кредиту. Фінансова криза справила значний вплив на поведінку споживача кредитних ресурсів щодо використання кредитних продуктів: позичальники дуже бояться потрапити в залежність від банку. Тепер кожне рішення щодо кредитів дуже ретельно обмірковується.

За результатами маркетингових досліджень, основними бар'єрами використання кредитів потенційні споживачі називають відсутність можливості платити за кредитом (близько 27% респондентів), побоювання, що банк змінить умови кредитування в односторонньому порядку (більше ніж 16%), а також боязнь кредитів через їх складність (близько 9%) [6].

Підсумки діяльності банківської системи України у I півріччі 2012 р. засвідчили деякі позитивні зрушення. Водночас залишається суттєва кількість параметрів, за якими українські банки виглядають скромніше, ніж до початку економічної кризи 2008–2009 рр. Можливості зростання наявні, проте залишаються обмеженими. Темпи посткризового відновлення банківського сектора залишаються повільними. Наразі спостерігається відчутна питома вага проблемних кредитів та уповільнення нарощення обсягу нових кредитів. У першій половині 2012 р. не відбулося зростання відсоткових ставок за кредитами, а навіть мало місце незначне їх

зменшення. За підсумками I півріччя 2012 р. юридичним особам було надано нових кредитів на 589,4 млрд грн. Показник на 5,2% більше ніж за аналогічний період минулого року. Обсяг нових кредитів, наданих населенню, упродовж січня – червня 2012 р. був несуттєвим (44,1 млрд грн) і є нижчим за аналогічний показник за I півріччя минулого року (45,8 млрд грн). Проте суттєвого зниження обсягів кредитування населення не відбулось. Станом на 01.07.2012 р. прострочена заборгованість за кредитами (75,65 млрд грн) становить 9,09% загального кредитного портфеля банківської системи і на 145% покривається сформованими резервами (на початок 2012 р. – 150%). Якщо сумнівні й безнадійні кредити на початок 2012 р. формували 14,7% загального кредитного портфеля, то на початок квітня – вже 14,85%. Співвідношення обсягу сумнівних і безнадійних кредитів (без урахування сформованих резервів) до капіталу станом на 1 квітня поточного року становило 26,9% (25,76% – на початок 2012 р. та 29,17% – на початок 2011 р.). Тривалий час зберігається тенденція до зменшення питомої ваги довгострокових кредитів з одночасним збільшенням питомої ваги короткострокового кредитування. Це є свідченням невпевненості банківської системи у рівні своєї захищеності до майбутніх ризиків, у тому числі політичних. Рівень негативної класифікованої заборгованості знижується, що позитивно впливає на фінансовий результат роботи банківської системи: якщо наприкінці 2011 р. співвідношення витрат на формування резервів до загальних доходів банків зменшилось і становило 26%, то на 1 липня 2012 р. показник становив уже 18%.

Банківська система України протягом 2012 року продовжує характеризуватися низьким рівнем кредитування, що пов'язано з досить високими вимогами до потенційних позичальників, а також погіршенням кон'юнктури основних промислових ринків, що компенсується активністю банків у розміщенні коштів в ОВДП, міжбанківських кредитах та інших альтернативних активах.

Залишки коштів фізичних осіб на рахунках банків України протягом дев'яти місяців 2012 р. збільшились на 14,0%. Зростання обсягів залучених банками коштів від фізичних осіб поряд зі збільшенням частки строкових коштів у зобов'язаннях зумовлено високими відсотковими ставками. З одного боку, цей факт свідчить про поступове відновлення довіри населення до банків, з іншого – ресурс, залучений від фізичних осіб, є дорогим і, на тлі відсутності активного кредитування, скорочує чистий відсотковий дохід банків. Досить високою залишається частка коштів до запитання (33,9%) та депозитів на термін до одного року (31,6%). На

думку НРА "Рюрик", переважання коротко-строкових депозитів, разом з можливістю дострокового зняття вкладником коштів, робить ресурсну базу, яка сформована за рахунок залучених коштів, нестабільною і стримує видачу банками довгострокових кредитів для розвитку економіки України.

На відміну від негативних результатів 2009–2011 рр. (збиток за 2009 р. становив 38 450 млн грн, за 2010 р. – 13 027 млн грн, за 2011 р. – 7708 млн грн), за дев'ять місяців 2012 р. банківська система України продемонструвала позитивний фінансовий результат, рівний +2775 млн грн (за результатами дев'яти місяців 2011 р. фінансовий результат становив "мінус" 5641 млн грн). Поступовий вихід на прибуткову діяльність пов'язаний із завершенням формування банками резервів під проблемну заборгованість. За результатами дев'яти місяців 2012 р. найбільш збитковим банком був "VAB Bank" ("мінус" 378,9 млн грн), найбільш прибутковим – ПриватБанк (991,2 млн грн). Відсотковий дохід за результатами дев'яти місяців 2012 р. становить 88 377 млрд грн, що на 5384 млн грн більше ніж за аналогічний період 2011 р., та на 3638 млн грн більше ніж за дев'ять місяців 2010 р.

За результатами проведеного аналізу кредитних рейтингів банків України, аналітичним департаментом НРА "Рюрик" встановлено, що станом на кінець III кварталу 2012 р. тільки 57,1% загальної кількості банків мали довгострокові кредитні рейтинги позичальників. Незважаючи на можливість отримання додаткових конкурентних переваг, переважна кількість невеликих банків (IV група за класифікацією НБУ) не використовують кредитний рейтинг як інструмент підтвердження фінансової репутації позичальника, розширення джерел та інструментів запозичення, зниження вартості їх обслуговування (тільки 41,9% банків IV групи мають довгострокові кредитні рейтинги). Переважна більшість кредитних рейтингів банків України визначена на рівні uaBBB (59,9% загальної кількості).

IV. Висновки

Серед основних проблем функціонування ринку банківського кредитування можна виділити такі: нестача в Україні вільних довгострокових фінансових ресурсів і пошук інвесторів, обмежена кількість спеціалізованих банків, недосконалість правової бази стосовно банківського кредитування, обмежений платоспроможний попит, нестійкість національної валюти, високий рівень кредитних ставок, відсутність розвинутого ринку цінних паперів.

Проаналізувавши стан та проблеми системи банківського кредитування в Україні, можна запропонувати такі заходи щодо під-

вищення ефективності банківського кредитування:

1. Орієнтацію, у т.ч. через механізми регулювання і нагляду, спрямування мобілізованих банками фінансових ресурсів на потреби внутрішнього виробництва і внутрішнього ринку, зменшення критичної залежності від зовнішніх факторів (кон'юнктури на світових товарних і фінансових ринках).

2. Розробку механізмів поетапного зменшення доларизації вітчизняної економіки, нормативно-правову заборону кредитування населення та підприємств, які не мають валютних доходів, в іноземній валюті (крім потреб на лікування та навчання за кордоном).

3. Обмеження сегментів діяльності банків за участю іноземного капіталу.

4. Законодавче обмеження рівня валового зовнішнього боргу України.

5. Створення інфраструктури ринку проблемних активів.

6. Перехід системи банківського регулювання до зростання ролі якісних, а не кількісних показників у процесі нагляду, зокрема шляхом більш активного використання показників адекватності банківського капіталу;

7. Забезпечення державою рівних конкурентних умов для всіх учасників фінансового ринку.

8. Створення належної законодавчої бази, визначення принципів засад, які мають бути покладені в основу правового регулювання банківського кредитування. Повернення довіри до банківської системи в цілому. Висвітлення та інформаційна підтримка шляхів розвитку банківського кредитування в Україні.

Список використаної літератури

1. Амелін М.Г. Перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні / М.Г. Амелін // Наука і вища освіта: тези доповідей учасників XVII Міжнародної наукової конференції молодих науковців, (м. Запоріжжя 9–10 квітня 2009 р.): у 4 т. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – Т. 1. – С. 199–200.
2. Вітлінський В. Концепція стратегії кредитного ризику / В. Вітлінський Я. Наконечний, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 1. – С. 13–16.
3. Луценко А. Деякі аспекти правового регулювання кредитування в Україні / А. Луценко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 37–42.
4. Островерхова Т.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / Т.С. Островерхова // Соціально-економічна політика держави в умовах трансформаційних змін: макрота мікроекономічні аспекти: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (м. Полтава, 12 квітня 2011 р.) – Полтава: РВВ ПДАА, 2011. – С. 30–32.

5. Процентні ставки на міжбанківському ринку // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 42
6. Шемшученко Г.Ю. Банківський кредит у системі кредитних відносин / Г.Ю. Шем-

шученко // Держава і право : збірник наукових праць. Серія: Юридичні і політичні науки. – К. : НАН України, 2008. – Вип. 10. – С. 316–325.

Стаття надійшла до редакції 02.01.2013.

Безбородова Т.В. Состояние банковского кредитования в Украине в посткризисном периоде

Проанализировано состояние системы банковского кредитования в Украине, определены основные проблемы, связанные со сферой банковского кредитования в посткризисных условиях хозяйствования и предложены мероприятия по повышению эффективности банковского кредитования.

Ключовые слова: кредитование, задолженность, кредит, кредитный портфель, кредитные ресурсы, мировой экономический кризис.

Bezborodova T. Condition of bank crediting in Ukraine in the post-crisis period

The state of bank crediting in Ukraine, the main problems of bank crediting in the post-crisis economic conditions have been considered. The measures of improving of the bank crediting system have been defined.

Key words: crediting, debts, loan, loan portfolio, credit resources, the global economic crisis.

УДК 339.9:330.34

Г.В. Бережнакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

У статті розкрито особливості експорту й імпорту послуг України та визначено основні тенденції розвитку вітчизняної й світової торгівлі послугами. Запропоновано основні напрями розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки в цілому та міжнародного ринку послуг зокрема.

Ключові слова: географічна структура зовнішньої торгівлі, експорт послуг, зовнішня торгівля, імпорт послуг, сальдо зовнішньої торгівлі.

I. Вступ

Для сучасного світового господарства характерним є бурхливий розвиток сфери послуг, який відбувається під впливом процесів лібералізації та глобалізації економічного простору. Як свідчить практика, для значної частини країн світу сфера послуг є однією з найважливіших і дедалі значніших складових економіки. Послуги є джерелом довгострокового економічного зростання країн, причому для деяких з них – важливішим, ніж промисловість. Так, за даними Світової організації торгівлі, сфера послуг становить близько 75% від світового ВВП та 20% світової торгівлі, а також забезпечує щонайменше 30% зайнятості працездатного населення в світі [9].

Лідерами на світовому ринку послуг є розвинуті країни. У розрізі окремих країн світу в 2011 р. найбільшими торговельними партнерами на світовому ринку послуг були США (зовнішньоторговельний обіг послугами – 976 млрд дол. США), Німеччина (542 млрд дол. США) та Великобританія (444 млрд дол. США). У цілому на 10 найкрупніших торгових партнерів комерційними послугами припадає 49% від загального обсягу світової торгівлі комерційними послугами [10].

В умовах посилення міжнародної конкуренції сфера послуг інтенсивно розвивається та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, зростання добробуту населення. Особливо актуальним є дослідження проблем у зовнішній торгівлі послугами для України, частка якої в міжнародній торгівлі послугами є дуже обмеженою, а основними статтями експорту є продукція переважно з низьким та середньотехнологічним ступенем переробки [7, с. 73].

Проблеми розвитку торговельних процесів у сфері послуг досліджувалися такими вченими, як: І.Ф. Бінько, З.С. Варналія, О.С. Власюк, В.М. Геєць, Б.В. Губський, С.В. Давиденко, Я.А. Жаліло, Л.Л. Кістерський та ін. Водночас можна відзначити невелику кількість комплексних досліджень, спрямованих на пошук оптимальних форм лібералізації зовнішньої торгівлі послугами та узгодження ролі зовнішньоторговельного сектору послуг для реалізації комплексу національних інтересів [3, с. 3].

Отже, дослідження тенденцій розвитку національного та світового ринку послуг і його постійної диверсифікації, а також механізмів регулювання та функціонування в умовах глобалізації має не лише вагомое теоретичне, а й практичне значення.

II. Постановка завдання:

- розкрити особливості експорту та імпорту послуг України, визначити основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі послугами та порівняти їх зі світовими;
- запропонувати напрями розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки в цілому та міжнародного ринку послуг зокрема.

III. Результати

Структура світової торгівлі комерційними послугами поділяється на три основні групи: транспортні, туристичні та інші комерційні послуги (табл. 1).

Вигідне транзитне розташування України традиційно забезпечує переважання транспортних послуг у зовнішній торгівлі послугами. На транспортні послуги України припадає понад 65% експорту послуг (табл. 2).

У структурі експорту транспортних послуг провідне місце належить трубопровідному транспорту, питома вага якого в загальному обсязі експорту транспортних послуг збільшилась з 39,5% у 2007 р. до 42,8% у 2010 р. (табл. 3).

Таблиця 1

Світова торгівля комерційними послугами*

Вид послуг	2007		2008		2009		2010		2011	
	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Експорт										
Транспортні послуги	750	22,8	890	23,6	700	20,9	785	21,3	860	20,6
Подорожі	855	26,0	950	25,2	870	26,0	940	25,4	1065	25,6
Інші комерційні послуги	1685	51,2	1935	51,2	1780	53,1	1970	53,3	2240	53,7
Всього**	3290	100	3780	100	3350	100	3695	100	4170	100
Імпорт										
Транспортні послуги	890	28,9	1045	29,9	835	26,6	960	27,3	1100	27,9
Подорожі	775	25,2	850	24,4	790	25,1	850	24,1	950	24,0
Інші комерційні послуги	1415	45,9	1595	45,7	1520	48,3	1705	48,5	1860	47,1
Всього**	3085	100	3490	100	3145	100	3510	100	3955	100

* За даними Світової організації торгівлі [11].

** Загальний обсяг експорту та імпорту комерційних послуг не завжди дорівнює сумі компонентів через нерозподілені послуги, що становлять певний відсоток від загальних обсягів світового експорту та імпорту послуг (наприклад, в 2011 р. – 0,3% від світового експорту послуг та 0,6% від світового імпорту послуг).

Таблиця 2

Динаміка структури експорту послуг України

Види послуг	2007		2008		2009		2010	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Транспортні послуги	6111,7	67,6	7636,5	65,1	6305,6	65,7	7848,0	66,7
Подорожі	342,2	3,8	492,9	4,2	299,2	3,1	381,1	3,2
Послуги зв'язку	237,1	2,6	330,9	2,8	321,3	3,3	345,0	3,0
Будівельні послуги	98,6	1,1	131,2	1,1	123,7	1,3	140,9	1,2
Страхові послуги	86,2	1,0	191,5	1,7	81,3	0,8	70,5	0,6
Фінансові послуги	322,2	3,6	486,4	4,2	371,7	3,9	476,9	4,1
Комп'ютерні послуги	158,0	1,7	270,4	2,3	278,8	2,9	358,1	3,0
Роялті та ліцензійні послуги	18,3	0,2	39,5	0,3	14,6	0,2	41,5	0,4
Інші ділові послуги	97,5	1,1	139,5	1,2	99,7	1,0	131,5	1,1
Різні ділові, професійні та технічні послуги	1167,1	12,9	1541,5	13,1	1225,4	12,8	1509,2	12,8
Послуги приватним особам і в галузі культури та відпочинку	69,9	0,8	50,6	0,4	32,0	0,3	27,6	0,2
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	3,6	–	4,5	–	14,9	0,2	2,2	–
Послуги з ремонту	326,5	3,6	425,9	3,6	430,1	4,5	426,9	3,7
Всього	9038,9	100	11741,3	100	9598,3	100	11759,4	100

Джерело: розроблено автором за даними Державного комітету статистики України [2].

Таблиця 3

Експорт транспортних послуг України

Види послуг	2007		2008		2009		2010	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Транспортні послуги	6111,7	100	7636,5	100	6305,6	100	7848,0	100
у тому числі								
морський	915,9	15,0	1304,4	17,1	1272,8	20,2	1234,3	15,7
повітряний	919,6	15,0	1231,0	16,1	1111,1	17,6	1181,9	15,1
залізничний	1268,2	20,7	1641,1	21,5	1240,6	19,7	1487,1	18,9
трубопровідний	2411,6	39,5	2560,4	33,5	2104,0	33,4	3357,8	42,8
інший	596,4	9,8	899,6	11,8	577,1	9,1	586,9	7,5

Джерело: розроблено автором за даними Державного комітету статистики України [2].

Таке зростання відбулось в основному через збільшення надходжень за транспортування газу за рахунок підвищення тарифів (рис. 1).

Позитивні зрушення спостерігались у деяких сферах високотехнологічних послуг. Так, за 2007–2010 рр. значною мірою зріс експорт комп'ютерних послуг (з 158,0 млн дол. США в 2007 р. до 358,1 млн дол. США в 2010 р.), різних ділових, професійних та технічних послуг

(з 1167,1 млн дол. США до 1509,2 млн дол. США відповідно) і послуг з ремонту (з 326,5 млн дол. США до 426,9 млн дол. США відповідно). Водночас суттєве скорочення експорту відбулося в галузях страхових послуг (з 86,2 млн дол. США до 70,5 млн дол. США), послуг приватним особам та в галузі культури й відпочинку (з 69,9 млн дол. США до 27,6 млн дол. США), державних послуг (з 3,6 млн дол. США до 2,2 млн дол. США).

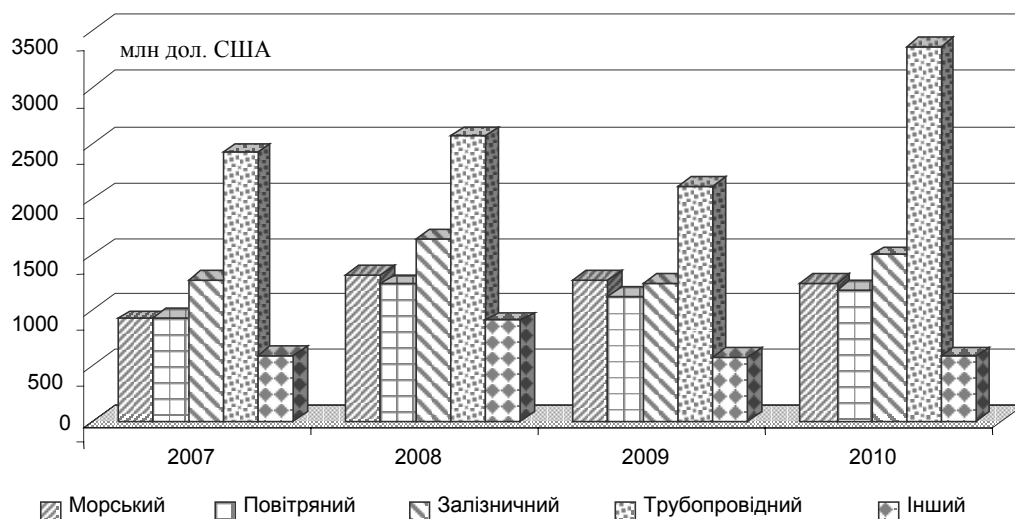


Рис. 1. Експорт транспортних послуг України

У цілому інформаційно-комунікаційні, наукоємні, фінансові, ділові та інші високотехнологічні види послуг скоротилися за аналізований період більше ніж на 134 млн дол. США (або на 4,3%), що зумовило зниження їх су-

купної питомої ваги в структурі експорту послуг.

Видова структура імпорту послуг, порівняно зі структурою їхнього експорту, є значно більш диверсифікованою (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка структури імпорту послуг України

Види послуг	2007		2008		2009		2010	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Транспортні послуги	1118,4	22,5	1657,6	25,6	996,9	19,3	1170,7	21,5
Подорожі	326,7	6,6	426,0	6,6	283,0	5,5	347,2	6,4
Послуги зв'язку	89,3	1,8	143,6	2,2	155,6	3,0	125,8	2,3
Будівельні послуги	109,1	2,2	106,4	1,7	158,8	3,0	106,6	2,0
Страхові послуги	138,8	2,8	186,1	2,9	138,3	2,7	113,2	2,0
Фінансові послуги	887,3	17,8	1465,0	22,6	1319,1	25,5	1085,5	19,9
Комп'ютерні послуги	159,8	3,2	237,1	3,7	158,3	3,0	179,5	3,3
Роялті та ліцензійні послуги	232,6	4,7	287,2	4,4	259,5	5,0	435,3	8,0
Інші ділові послуги	126,1	2,5	161,0	2,5	159,7	3,1	233,4	4,3
Різні ділові, професійні та технічні послуги	808,6	16,2	1122,5	17,4	895,2	17,3	878,1	16,1
Послуги приватним особам і в галузі культури та відпочинку	252,0	5,1	183,8	2,8	143,5	2,8	194,7	3,6
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	695,1	14,0	456,8	7,1	459,3	8,9	529,6	9,7
Послуги з ремонту	36,8	0,7	34,9	0,5	46,3	0,9	47,9	0,9
Всього	4980,6	100	6468,0	100	5173,5	100	5447,7	100

Джерело: розроблено автором за даними Державного комітету статистики України [2].

За 2007–2010 рр. значною мірою зріс імпорт роялті та ліцензійних послуг (з 232,6 млн дол. США в 2007 р. до 435,3 млн дол. США в 2010 р.) та послуг зв'язку (відповідно з 89,3 млн дол. США до 125,8 млн дол. США). Разом з тим суттєве скорочення імпорту відбулося в галузях страхових послуг (з 138,8 млн дол. США до 113,2 млн дол. США), послуг приватним особам та в галузі культури й відпочинку (з 252,0 млн дол. США до 194,7 млн дол. США), державних послуг (з 695,1 млн дол. США до 529,6 млн дол. США).

Загалом імпорт послуг України значно більш диверсифікований, а експорт має

більш моноспрямований характер. Крім того, імпорт послуг в Україні є значно більш технологічним, ніж експорт, – сукупна частка високотехнологічних послуг, хоч і скоротилася після кризи, проте залишається на досить високому рівні (63,2% загального обсягу імпорту послуг у 2010 р.).

Слід зазначити, що в географічній структурі зовнішньої торгівлі послугами України також відбулись певні зміни. Зокрема, у структурі експорту послуг різко збільшилася частка СНД – з 40,5% в 2007 р. до 45,3% в 2011 р., що супроводжувалось значним скороченням питомої ваги європейських країн (з 34,9% у 2007 р. до 29,8% у 2011 р.) (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка експорту послуг України за країнами світу, млн дол. США

Назва	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Країни СНД	3666,3	40,5	4245,5	36,2	3826,6	39,9	5609,6	47,7	6243,0	45,3
Європа	3154,1	34,9	4176,5	35,6	2936,1	30,6	3298,5	28,1	4103,7	29,8
Азія	939,0	10,4	1380,5	11,8	1162,4	12,1	1072,2	9,1	1187,4	8,6
Африка	125,9	1,4	203,1	1,7	164,4	1,7	152,9	1,3	166,5	1,2
Америка	793,1	8,8	1247,2	10,6	1117,5	11,6	1235,7	10,5	1483,5	10,8
Австралія і Океанія	16,4	0,2	26,4	0,2	31,3	0,3	40,8	0,3	136,2	0,9
Невизначені країни	344,1	3,8	462,1	3,9	360,0	3,8	349,7	3,0	471,9	3,4
Всього	9038,9	100	11741,3	100	9598,3	100	11759,4	100	13792,2	100

Джерело: розроблено автором за даними Державного комітету статистики України [1].

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до країн ЄС у 2006–2010 рр. мали транспортні послуги (у середньому 80,8%), а імпорту – різні ділові, професійні та технічні (21,5%), транспортні (20,7%), державні (17,3%) та фінансові (10,2%) послуги [5, с. 85].

Трансформація географічної структури імпорту послуг мала аналогічні тенденції, лише з тією відмінністю, що на тлі зростання часток країн СНД та всіх інших країн світу питома вага країн Європи, хоча й залишалася домінуючою, проте за вказаний період дещо знизилася (з 48,2% в 2007 р. до 45,1% в 2011 р.) (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка імпорту послуг України за країнами світу, млн дол. США

Назва	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Країни СНД	799,9	16,1	1058,0	16,4	787,2	15,2	939,8	17,3	1173,3	18,8
Європа	2402,1	48,2	3489,0	53,9	2640,2	51,0	2420,9	44,4	2813,9	45,1
Азія	745,5	15,0	1156,7	17,9	1038,8	20,1	1223,0	22,4	1402,0	22,5
Африка	61,8	1,2	87,0	1,3	43,2	0,9	45,0	0,8	36,5	0,6
Америка	574,7	11,5	570,4	8,8	450,4	8,7	571,0	10,5	572,0	9,2
Австралія і Океанія	2,7	0,1	4,9	0,1	7,1	0,1	8,0	0,2	10,2	0,2
Невизначені країни	393,9	7,9	102,0	1,6	206,6	4,0	240,0	4,4	227,3	3,6
Всього	4980,6	100	6468,0	100	5173,5	100	5447,7	100	6235,2	100

Джерело: розроблено автором за даними Державного комітету статистики України [1].

У цілому тенденції розвитку торгівлі послугами з країнами СНД у 2007–2011 рр. фактично визначалися відносинами з Російською Федерацією, на яку припадало близько 40% експорту та 15% імпорту послуг з України. Динаміка торгівлі послугами з іншими країнами СНД характеризувалася незначними різноспрямованими змінами, які в цілому не вплинули на загальні показники цього регіону [4, с. 10].

Доволі незначним виявився вплив кризи на торгівлю послугами з країнами Азії та Америки, обсяги якої майже не змінилися протягом аналізованого періоду. Проте ці дані свідчать скоріше про нерозвиненість торгівлі послугами України з країнами цих регіонів і не відображають глобальні тенденції та стратегічні зміни у сфері послуг цих країн.

Торгівля послугами з країнами ЄС характеризувалася тенденцією до зниження протягом усього досліджуваного періоду. При цьому винятками стали відносини з Угорщиною та Кіпром, де відзначалося зростання показників експорту й імпорту послуг. Найбільша частка імпортованих з ЄС послуг припадає на країни з розвинутими ринками фінансових послуг – Кіпром та Сполученим Королівством. Під час світової фінансової кризи дещо активізувались відносини з ін-

шими офшорними фінансовими центрами – Британськими Віргінськими островами та Панамою [4, с. 11].

Зростання імпорту фінансових послуг із зазначених країн відображає потребу національного бізнесу в оптимізації економічної діяльності через включення до операційних схем локальних компаній з країн, що мають ліберальніше фінансове регулювання, а також потребу у фінансуванні через залучення ресурсів з міжнародних ринків капіталів.

Для зовнішньої торгівлі послугами притаманні такі риси:

- 1) розвинуті країни:
 - частка послуг збільшується внаслідок зростання продуктивності праці та скорочення зайнятості в промисловості, сільському господарстві, будівництві, а також за рахунок пропозиції нових послуг;
 - поміркована торговельна відкритість та дієвий механізм державного сприяння розвитку сфери послуг;
 - інноваційність експорту та імпорту послуг – фінансових, інформаційних і ділових;
- 2) країни, що розвиваються:
 - основними видами експорту послуг є транспортні, туристичні та фінансові (офшорні);

- наявність від'ємного сальдо в зовнішній торгівлі послугами;
- зростання залежності зовнішньої торгівлі послугами від зовнішніх детермінант, зокрема від поведінки країн-лідерів, ТНК, державно-корпоративних альянських форм взаємодії на ключових глобальних ринках [4; 8].

Для зовнішньої торгівлі послугами України притаманні всі наведені риси, крім від'ємного сальдо. На відміну від країн, що розвиваються, сальдо зовнішньої торгівлі послугами є позитивним в Україні. Однак проблема полягає в тому, що в загальній структурі зовнішньої торгівлі частка послуг незначна порівняно з товарами (є меншою за сукупним оборотом у 6–8 разів порівняно із зовнішнім товарооборотом України). Крім того, зовнішня торгівля послугами України продемонструвала значно вищий опір кризовим явищам світової економіки. Отже, досвід успішного експорту послуг є важливим для країни та може стати шляхом її розвитку.

Основні проблеми, які перешкоджають розвитку ринку послуг України, розширенню та диверсифікації українського експорту послуг:

- відсутність адекватної нормативно-правової основи, ефективних систем оподаткування, законодавчі обмеження;
- низька концентрація капіталу, брак коштів на переобладнання технічної бази та створення нових основних фондів, недостатній розвиток малих і середніх підприємств;
- несприятливий інвестиційний та інноваційний клімат, непрозорість ведення бізнесу й корупція;
- недостатній розвиток наукоємних секторів, зокрема, сектору інформаційно-комунікаційних послуг з такими новими галузями, як електронна й мобільна торгівля, що базуються на мережі Інтернет.

Неповноцінна та нераціональна за структурою модель участі країни в міжнародній торгівлі послугами посилює загрози економічній безпеці й знижує можливості реалізації національних економічних інтересів. Водночас Україна має значний потенціал для розвитку потужного та конкурентоспроможного сектору послуг, передусім у галузях туризму й готельного бізнесу, сухопутного транспорту та судноплавства:

1) розвиток науки, технологій і висококваліфікована робоча сила (необхідні передумови для розвитку наукоємних секторів сфери послуг);

2) вигідне гео економічне розташування країни (для розвитку транспортної інфраструктури);

3) значні рекреаційно-туристичні ресурси (за умови підготовки відповідної інфраструктури обслуговування можуть забезпечити

розвиток у країні міжнародного туризму, значно збільшити експорт туристичних послуг).

Інформаційно-комунікаційні технології, програмне забезпечення, туризм, електронна і мобільна торгівля через мережу Інтернет можуть відіграти роль “локомотиву розвитку”, тобто бути фактором економічного розвитку України та посилити вітчизняні конкурентні переваги на міжнародному ринку послуг.

IV. Висновки

Спеціалізація країни на тому чи іншому виді послуг безпосередньо пов'язана з рівнем її економічного розвитку. У високорозвинутих країнах частка послуг збільшується внаслідок зростання продуктивності праці та скорочення зайнятості в промисловості, сільському господарстві, будівництві, а також за рахунок пропозиції нових послуг. Для цих країн притаманним є експорт фінансових, інформаційних і ділових послуг.

Для України є характерним неповноцінна та нераціональна за структурою модель участі в міжнародній торгівлі послугами, що посилює загрози економічній безпеці й знижує можливості реалізації національних економічних інтересів.

У подальшому розвитку світового ринку послуг дедалі більшу роль відіграє науково-технічний прогрес, зокрема, сектор інформаційно-комунікаційних послуг. Завдяки більш ефективній структурі зовнішньої торгівлі послугами стає можливою реструктуризація галузей національного господарства, стабільне надходження валюти в країну, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сектору послуг, що зможе забезпечити, у свою чергу, повноцінну інтеграцію України до світового економічного простору.

Список використаної літератури

1. Динаміка експорту-імпорту послуг України за країнами світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/din_rik/din_u/dei_posl07.htm.
2. Динаміка структури експорту-імпорту послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm/
3. Іксарова Н.О. Зовнішня торгівля послугами у системі економічної безпеки держави : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Н.О. Іксарова. – К., 2010. – 23 с.
4. Клименко І.В. Три роки членства у СОТ : тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період / І.В. Клименко, О.А. Федірко, І.В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.

5. Носирев О.О. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС : проблеми та напрями оптимізації / О.О. Носирев // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2011. – С. 81–88.
6. Олефір А. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища [Електронний ресурс] / А. Олефір, В. Тіпанов. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/mer/2009_8_9/08-3612/8_Olefir_Tipanov.pdf.
7. Пальчук О. Значення та роль світової торгівлі послугами в сучасній економіці / О. Пальчук // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 1 (66). – С. 72–78.
8. Тіпанов В.В. Розвиток світового ринку послуг в умовах глобалізації економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спеці. 08.05.01 – світове господарство та міжнародні економічні відносини / В.В. Тіпанов. – К., 2006. – 18 с.
9. Services: rules for growth and investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm.
10. WTO statistics database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2012_e/its12_highlights1_e.pdf.
11. WTO statistics database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2012_e/its12_toc_e.htm.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2013.

Бережна Г.В. Особенности экспорта и импорта услуг Украины

В статье раскрыты особенности экспорта и импорта услуг Украины и определены основные тенденции развития отечественной и мировой торговли услугами. Предложены основные направления развития внешней торговли услугами Украины с учетом современных тенденций развития мировой экономики в целом и международного рынка услуг в частности.

Ключевые слова: *внешняя торговля, географическая структура внешней торговли, импорт услуг, сальдо внешней торговли, экспорт услуг.*

Berezhnaya G. Characteristics of ukrainian export-import services

In the article the characteristics of Ukrainian export and import of services was defined and main tendencies of Ukrainian and world trade in services development was made. The basic directions of development for Ukrainian foreign trade in services with applying current tendencies in development of world economy and international services market was proposed.

Key words: *export of services, geographic structure of international trade, import of services, international trade, international trade balance.*

УДК 330.332.

Ю.А. Кашпрук

аспірант
Львівська комерційна академія**РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ
СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

Проаналізовано світовий досвід інституційного регулювання банківської діяльності. На основі проведеного аналізу визначено пріоритетні напрями реформування системи інституційного регулювання банківської діяльності в Україні.

Ключові слова: інституційне регулювання банківської діяльності, Центральні банки, фінансово-кредитні установи, реформа банківської системи.

I. Вступ

Однією з головних причин уповільнення темпів економічного зростання в Україні є розбалансованість банківської системи, відсутність ефективних механізмів регулювання її роботи з боку державних органів. Усе це зумовлює нагальну необхідність проведення інституційних реформ вітчизняного банківництва. Успішному завершенню цих реформ сприятиме використання позитивного світового досвіду.

Аналіз сучасних наукових публікацій засвідчив, що проблема інституційного регулювання банківської діяльності в Україні становить глибокий науковий і практичний інтерес. Вагомий внесок у її вирішення здійснили О. Василик, А. Гальчинський, А. Даниленко, О. Дзюблюк, І. Лютий, М. Савлук, В. Ющенко та ін. Разом з тим багато аспектів цього питання залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальшого опрацювання. Розгортання кризових явищ в українській економіці на фоні незавершених трансформаційних процесів зумовило зосередження уваги нашої роботи на проблемах інституційного реформування банківської системи в контексті світового досвіду.

II. Постановка завдання

Мета статті – узагальнення світового досвіду інституційного регулювання банківської діяльності та розробка на цій основі концептуальних підходів щодо можливостей його застосування в Україні.

III. Результати

Розвиток банківського середовища, а також будь-які зрушення у фінансових відносинах зумовлені передусім інституційними перетвореннями в банківській діяльності. Кожна країна має свій особливий досвід здійснення інституційних реформ, який міг би стати корисним для вдосконалення вітчизняного банківського інституційного середовища. Значної уваги, на нашу думку, заслуговує банківська система Великобританії, яка має добре організовану й розгалужену фінансову інфраструктуру та спирається на потужний грошовий ринок у Лондонському Сіті, що має тісні зв'язки з головними фінансовими центрами світу. Для неї характерний високий рівень “поділу праці” між різними фінансовими інститутами, що формуються з банківського сектора і небанківських фінансових інститутів. У британському законодавстві немає обмежень стосовно окремих видів операцій та сфер фінансового обслуговування: усі кредитно-фінансові інституції можуть укладати будь-які види угод та надавати клієнтам широкий спектр послуг, хоча фактично існує чітка спеціалізація фінансових установ: депозитно-позикова та емісійна функції закріплені за банківським сектором, інвестиційна – за небанківськими інституціями. Велику роль у функціонуванні банківської системи Великобританії відіграє високий ступінь самоконтролю фінансових інституцій, суворе дотримання ними звичаїв та традицій, що були напрацьовані банківським співтовариством. Цей досвід, на нашу думку, є надзвичайно актуальним та корисним для України, адже відсутність належного контролю – головний чинник зростання злочинності у банківській сфері вітчизняної економіки.

Особливістю небанківського фінансового сектора Великобританії можна назвати активний розвиток недержавних пенсійних фондів. Британський пенсійний ринок – найбільший у Європі (40% усіх європейських запозичень). Деякі економісти наголошують, що якби не було приватних пенсійних фондів, швидкий економічний розвиток у Великій Британії був би неможливий.

Одними із суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення в Україні є недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ). Однак це явище досить нове для українського фінансового ринку і неоднозначно сприймається громадянами, тому не набуло бажаного рівня розвитку. Важливою особливістю структури недержавного пенсійного забезпечення Ве-

ликобританії є стимулювання державою роботодавців у справі виробництва пенсійних схем через надання значних податкових пільг. Таку ознаку недержавного пенсійного забезпечення доцільно запровадити і в Україні для стимулювання розвитку недержавних пенсійних схем. Цей процес має пройти значний період еволюції та пристосуватись до реалій українського суспільства, рівня соціального забезпечення громадян, проте він має стати невід'ємною складовою системи соціального забезпечення українців.

Показовою для наслідування є банківська система Франції. Як і в більшості розвинутих країн, банківська система Франції складається із двох рівнів: перший рівень – Банк Франції, другий рівень – комерційні депозитні банки та інші фінансово-кредитні організації. Крім основних своїх функцій, притаманних Центральним банкам усіх країн, на Банк Франції покладено також специфічні економічні функції – він веде рахунки приватних осіб – поточні та з цінними паперами, має у своєму складі значно поширену мережу установ, які здійснюють розрахунково-касове обслуговування, а також надають консалтингові послуги підприємствам, що позитивно сприймається населенням [1]. Значна увага Банку зорієнтована на підтримці нейтральної позиції щодо різних сфер бізнесу, дотриманні комерційної таємниці, ретельній перевірці зібраної інформації, що дає йому змогу впорядкувати насичену корисною інформацією картотеку майже на всі підприємства й організації. До інституційних реформ, які Україна може запозичити у банківській системі Франції, належить система інформацій служб центрального банку, адже саме він оперує найширшими та найточнішими даними про учасників фінансового ринку, реального сектора економіки та сфери послуг.

Істотними особливостями, які доцільно було б врахувати при реформуванні вітчизняного банківського інституційного середовища, наділена банківська система Німеччини. Вона містить дві основні ланки: Німецький федеральний банк (Дойче Бундесбанк) та багато комерційних банків [2]. Бундесбанк має у своєму складі 12 центральних земельних банків. Питання формування таких банків є надзвичайно актуальним для України у період реформування земельних відносин і створення ринку землі. Відкриття у складі Центрального банку земельних банків дасть змогу не допустити концентрації земель в руках окремих осіб і великих фінансово-монопольних угруповань та забезпечить раціональне й ефективне їх використання.

Дойче Бундесбанк не підпорядковується ні Уряду, ні Парламенту, ні Вищому Суду, а лише діє на засадах "Закону про Бундес-

банк". Основними його функціями є: нагляд за діяльністю банків, аналіз аудиторських висновків, здійснення інспекційних перевірок на місцях. Досвід Німеччини щодо самостійності Центрального банку також є актуальним для України. Застосування цього досвіду в українській практиці дасть змогу не лише повністю фінансувати економічний і соціальний розвиток держави, але й сприятиме наближенню вітчизняних стандартів до стандартів Європейського Союзу та прискоренню інтеграції банківської системи України в міжнародний фінансовий ринок. Проте підвищення рівня незалежності НБУ неможливе без посилення його інституційної спроможності виконувати свої функції.

Для банківських установ Німеччини характерна їх присутність у вигляді пайової участі в капіталі німецьких підприємств. Така присутність надає додаткові переваги як банкам, так і підприємствам. Переваги для банку полягають у можливості забезпечення контролю за роботою підприємства, а для підприємства – у скороченні загальної вартості фінансування виробництва. Вважаємо, що такий досвід міг би стати корисним для України. Участь банків у капіталі національних підприємств забезпечить створення додаткових умов для розвитку національної економіки. Банки ж матимуть змогу контролювати власні кошти й тим самим знижувати ринкові ризики, зменшити обсяги проблемних активів та витрати на обслуговування простроченої заборгованості.

Ще однією особливістю німецької банківської системи є висока присутність у ній кооперативного сектора. На сьогодні у ФРН функціонує близько 1,5 тис. кооперативних банків, які обслуговують малий і середній бізнес у містах і селах. В Україні діяльність кооперативних банків не набула поширення. Водночас створення таких банків дасть змогу вирішити проблеми фінансово-кредитного обслуговування розвитку сільської місцевості. Тому вважаємо за необхідне створення подібної до класичних західних систем системи сільської кредитної кооперації і в нашій державі.

Для створення ефективною системи інституційного регулювання банківської діяльності в Україні надзвичайно важливим є запровадження досвіду США. Банківська діяльність у США більш різновекторна, ніж в інших країнах світу, і довгий час була найбільш лібералізованою. Особливості банківського законодавства у США сприяли збереженню децентралізованої роздробленої банківської системи. До 1914 р. у країні існувала навіть децентралізована система банкотної емісії – її здійснювало кілька тисяч банків. Із прийняттям у 1913 р. Закону про Федеральну резервну систему, було створено 12 резервних банків, які функціонують до цього часу і виконують функції депозитаріїв для резервів Федерального резер-

рвного банку [3]. Законом Мак Фадена (1927 р.) було вирішено питання правового регулювання діяльності банку та його структури. Згідно з цим Законом, саме штат, а не федеральний уряд, здійснює регулювання філії банку. Мережа із 12 резервних банків та їх філіалів виконує ряд системних функцій, у тому числі забезпечення функціонування платіжної системи країни, розподіл національної валюти, контроль і регулювання діяльності банків-членів системи і банківських компаній, а також виконання функцій банкіра Казначейства Сполучених Штатів. Кожен з 12 резервних банків несе відповідальність за конкретний географічний регіон чи округ США.

Із настанням фінансової кризи 2008 р., що розпочалась із банкрутства великих фінансових установ США та привела до проблем ліквідності банківської системи загалом, діяльність банків та інших фінансово-кредитних установ стала більш жорстко регулюватися державою. Особлива увага у цьому плані концентрується на діяльності іноземних банків та їх філій. На сьогодні в країні функціонує близько 500 іноземних банків із 60 країн світу, тому накопичено значний обсяг методологічних і практичних напрацювань у сфері нагляду за їх діяльністю. Для України, яка зіткнулась із потребою створення системи контролю за діяльністю філій іноземних банків, досвід США є надзвичайно актуальним.

Для формування ефективної системи державного регулювання філій іноземних банків надзвичайно важливим є запровадження досвіду створення системи оцінювання філій іноземних банків, які розміщуються на території держави, наглядовою службою Федеральної резервної системи шляхом застосування системи SOSA. Визначена за системою SOSA оцінка дає змогу наглядовим органам ефективно використовувати свої ресурси, вчасно приймати виважені рішення щодо необхідного обсягу, глибини та періодичності здійснення перевірок філій іноземних банків. Рейтингова оцінка філій іноземних банків у США складається з двох компонентів: перший оцінює чи існують об'єктивні чинники, які перешкоджають нагляду та здійсненню моніторингу за філією іноземного банку, а також відображає загальну фінансову життєздатність материнського банку та оцінює рівень нагляду за банківською установою в країні місцезнаходження материнського банку; другий – визначає, чи спроможний материнський банк підтримувати необхідний рівень внутрішнього контролю своїх філій, і чи має достатні резерви для забезпечення належної їх роботи.

Значної уваги, на нашу думку, заслуговує американський досвід ведення кредитних історій позичальників. В Україні галузь ведення кредитних історій перебуває на зародковій стадії, а американці постійно турбуються про покращення своєї кредитної історії. Перевірка кредитоспроможності позичальників в США веде свою історію з кінця XIX ст. Спочатку це була проста система, яка містила дані лише про поганих позичальників, а з 1970 р. із прийняттям Конгресом США Закону "Про добросовісність (чесність) у наданні інформації про кредитоспроможність" до кредитних історій позичальників почала додаватись позитивна інформація. Із настанням фінансової кризи цьому питанню почало приділятися дедалі більше уваги. З цією метою уряд ініціював створення спеціальних інформаційних корпорацій, які містять відомості про усіх позичальників. Наскільки гарною є кредитна історія, визначається за кредитними балами, які і є найголовнішими критеріями при видачі кредиту.

Досвід розвинутих країн переконливо доводить, що вирішення проблем банківської системи в Україні неможливе без дієвої участі держави. Держава має контролювати діяльність банків, використовуючи для цього різноманітні механізми і важелі. Світовий досвід заслуговує на увагу і впровадження у вітчизняну практику, оскільки стан банківського регулювання в Україні з боку держави не відповідає реальній обстановці в економіці країни та значною мірою зумовлює зростання злочинності у цій сфері.

Основними напрямками побудови системи ефективного інституційного регулювання банківської діяльності в Україні є: забезпечення суворого контролю з боку національних регуляторів в особі центральних банків та інших спеціально створених установ за діяльністю всіх інститутів кредитної системи, підвищення рівня їх прозорості й підвітності; посилення міжнародного співробітництва між національними регулятивними органами з тим, щоб їхня політика не призводила до негативних наслідків для інших країн, тобто обмеження так званого "фінансового протекціонізму" у міжнародних економічних відносинах. У зв'язку з цим, з метою зміцнення інституційного регулювання банківської діяльності, на нашу думку, необхідно: створити в державі автономний орган з нагляду та регламентації банківської діяльності (Банківську комісію); заснувати автономну службу банківського регулювання в кожній області з розрахунку по 1 контролеру на область та 5–7 контролерів при Уряді України; внести зміни і доповнення до Закону України "Про контрольно-ревізійну службу", якими передбачити надання Контрольно-ревізійній службі України права фінансового контролю всіх комерційних структур, у тому числі банків; надати НБУ право суттєво впливати на процедуру і порядок проведення аудиту комерційних банків, наділивши його правом видачі ліцензій аудиторським організаціям для проведення аудиту банків; надати спеціальним підрозділам у боротьбі з організо-

ваною злочинністю право одержувати інформацію з автоматизованих інформаційних систем банків; запровадити механізм ідентифікації клієнта банку, який подає документи для відкриття розрахункового рахунку та проведення банківських операцій; запровадити механізм публічного підтвердження звітності банківських установ за результатами інспекційних перевірок. Виконання зазначених заходів забезпечить прозорість діяльності та стабільність роботи банків, підвищить до них довіру з боку вкладників і сприятиме швидкій інтеграції вітчизняної банківської системи у світову.

Враховуючи умови розвитку світової фінансово-економічної кризи та зарубіжний досвід інституційного регулювання банківської діяльності, вважаємо, що першочерговими напрямами реформування системи інституційного регулювання банківської діяльності в Україні є:

- правова регламентація взаємодії органів банківського регулювання;
- розширення практики використання міжнародних стандартів та вимог щодо організації та прозорості банківського регулювання;
- надання функцій банківського регулювання громадським організаціям, асоціаціям, зокрема Асоціації українських банків;
- покращення технічної інфраструктури наявних інститутів банківського регулювання та фінансування програмного забезпечення їх діяльності.

Зазначені заходи підвищать ефективність інституційного регулювання діяльності банків і є необхідними для стабільного розвитку банківського сектора України.

IV. Висновки

У більшості розвинутих країн держава суворо контролює діяльність банків, використовуючи для цього різноманітні механізми і важелі. Такий досвід заслуговує на увагу і впровадження у вітчизняну практику. Основними напрямами імплементації світового досвіду для побудови системи інституційного регулювання банківської діяльності в

Україні є: забезпечення суворого контролю з боку НБУ та інших спеціально створених установ за діяльністю всіх інститутів кредитної системи, посилення міжнародного співробітництва між національними регулятивними органами з тим, щоб їхня політика не призводила до негативних наслідків для інших країн, тобто обмеження так званого "фінансового протекціонізму" у міжнародних економічних відносинах. До пріоритетних заходів реформування системи інституційного регулювання банківської діяльності в Україні належать: правова регламентація взаємодії органів банківського регулювання; розширення практики використання міжнародних стандартів та вимог щодо організації та прозорості банківського регулювання; надання функцій банківського регулювання громадським організаціям, асоціаціям; покращення технічної інфраструктури наявних інститутів банківського регулювання та фінансування програмного забезпечення їх діяльності.

Список використаної літератури

1. Банк Франції: История, структура, роль. – Банк Франції: Ин-т проф. подготовки, 1995. – 76 с.
2. Банковская система Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/bankovskie_sistemy/evropa/bankovskaya_sistema_germanii.
3. Банковская система США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/bankovskie_sistemy/severnaya_i_yuzhnaya_amerika/bankovskaya_sistema_ssha.
4. Бус О.Б. Особливості організації банківського нагляду, контролю та регулювання в зарубіжних країнах / О.Б. Бус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 163–172.
5. Сідак М.В. Правові статуси центральних банків у країнах Європи: порівняльний аналіз / М.В. Сідак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. – 2010. – Вип. 14. – С. 351–357.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2012.

Кашпрук Ю.А. Реформирование системы институционального регулирования банковской деятельности в Украине в контексте мирового опыта

Проанализирован мировой опыт институционального регулирования банковской деятельности. На основе проведенного анализа определены приоритетные направления реформирования системы институционального регулирования банковской деятельности в Украине.

Ключевые слова: институциональное регулирование банковской деятельности, Центральные банки, финансово-кредитные учреждения, финансово-экономический кризис, реформа.

Cashpruk I. Reforming institutional banking regulation in Ukraine in the context of international experience

Analysis of international experience of institutional banking regulation. Based on the analysis of the priority areas of institutional reform of banking regulation in Ukraine.

Key words: institutional banking regulation, central banks, financial and credit institutions, financial crisis, reform.

УДК 332.32

О.С. Максимчук

здобувач

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ТРАНСПОРТ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті досліджено розвиток транспортної галузі, проведено аналіз роботи транспорту й обґрунтовано засади інноваційного розвитку транспортного комплексу України.

Ключові слова: транспорт, транспортна система, транспортний комплекс, ринок транспортних послуг, інноваційний розвиток.

I. Вступ

Транспорт є ключовою ланкою соціально-економічної системи держави. Він належить до стратегічно важливих галузей національної економіки, без ефективної роботи якої неможливе подальше підвищення добробуту суспільства. Основне завдання транспорту – своєчасне, якісне та цілковите задоволення потреб галузей економіки та населення у перевезеннях, підвищення економічної ефективності його роботи. Пріоритетною ознакою національної транспортної політики є становлення національного ринку транспортних послуг.

Питання дослідження розвитку транспорту України розглядалися в наукових працях різних науковців (О.Ю. Ємельянова, Н.І. Кара, Д.К. Прейгер, І.І. Свистун, О.В. Собкевич, С.О. Тульчинська та ін.), але в них не висвітлювалось вивчення транспорту на засадах інноваційного розвитку, що власне й зумовило вибір теми статті.

II. Постановка завдання

Наукових публікацій з окремих проблем розвитку транспортної системи в Україні та закордоном значна кількість. Однак для специфічних умов післякризового періоду необхідні нові підходи, які містять інноваційні технології управління та організації транспортних процесів.

Саме тому метою статті є обґрунтування напрямів економічного розвитку транспортної галузі в аспекті формування механізму інноваційного розвитку підприємств сфери послуг.

Для досягнення мети дослідження необхідно провести за такими аспектами:

- по-перше, розглянути систему державного регулювання економіки для виявлення особливостей сучасних методів і важелів державного регулювання транспортної галузі у взаємозв'язку з ринковими механізмами саморегулювання економічної системи;

- по-друге, виділити особливості транспортної інфраструктури в межах національного господарства країни, представлені усіма видами транспорту.

III. Результати

Національна та регіональна транспортна політика спрямовані на впорядкування відносин на ринку транспортних послуг, посилення контролю, підвищення керованості, стійкості ринку транспортних послуг, тобто на досягнення традиційних параметрів ефективності системи. Процеси самоорганізації, що відбуваються сьогодні, спонтанно регулюють внутрішню впорядкованість ринку, його структуру.

Характер розвитку ринку транспортних послуг визначається як один з циклічно-хвильових процесів глобальної траєкторії розвитку, а тому його поведінка відповідає таким правилам:

1. Хаос виступає руйнівною та творчою силою, одночасно змішуючи набір різних потенцій для майбутньої структуризації ринку.
2. З появою структур порядку хаос не зникає, він зберігається, у тому числі і в залишковому вигляді як криза або як елементи самоорганізації, його потенціал пульсує, звільняючи або стримуючи розвиток.
3. Виникнення порядку з хаосу забезпечене самоорганізацією елементів ринку через їх особливе перегруповування.
4. Самоорганізація елементів у хаосі здійснюється у формі виникаючих джерел порядку.
5. Впорядкування відбувається циклічно через посилення організації або самоорганізації, чергування фаз спокою та руху на траєкторії розвитку ринку транспортних послуг.

Метою державного регулювання ринку транспортних послуг на етапі функціонування та розвитку має стати створення цивілізованого ринку транспортних послуг, основними критеріями якого мають бути: висока якість послуг, співпраця, висока інформативність, висока результативність ринку. Безумовно, цивілізований ринок не-

можливий без створення високотехнологічної матеріальної основи у вигляді транспортної мережі регіону, парку транспортних засобів і вантажних машин, механізмів і обладнання тощо, а також необхідних для цього інвестицій [3].

Також сталий інноваційний розвиток національної економіки України в сучасних умовах стає генеральною метою державного регулювання, а її реалізація – новою функцією державного регулювання економіки, яку в повному обсязі і найбільш ефективно можуть виконати тільки державні структури одночасно всіх рівнів – загальнонаціонального, галузевого та регіонального.

Розвиток національної транспортної системи в сучасних умовах передбачає розробку стратегії підвищення конкурентоспроможності транспортних компаній на світовому ринку транспортних послуг, тобто орієнтацію на світові стандарти, основні цілі досягнення яких такі:

- модернізація транспортної мережі, насамперед, розвиток автомагістралей, швидкісного транспорту за міжнарод-

ними стандартами, оптимізація маршрутної мережі;

- посилення міжнародної конкуренції із зарубіжними морськими перевізниками при зростанні частки експортних і транзитних вантажопотоків, де переважне значення набуває продуктова інновація транспортної послуги, що передбачає прискорення доставки вантажів, зниження вартості транспортування, скорочення фізичних втрат товарів при перевантаженні з інших видів транспорту на морські судна і назад;
- інтеграція вітчизняного транспорту в міжнародну структуру, розширення експорту транспортних послуг та інші стратегічні орієнтири;
- перевтілення транспортної інфраструктури України в активний інструмент залучення приватного та зарубіжного капіталу для розвитку національного господарства [3].

Необхідним елементом досягнення цілей розвитку транспортного комплексу України є визначення його структури (рис.).

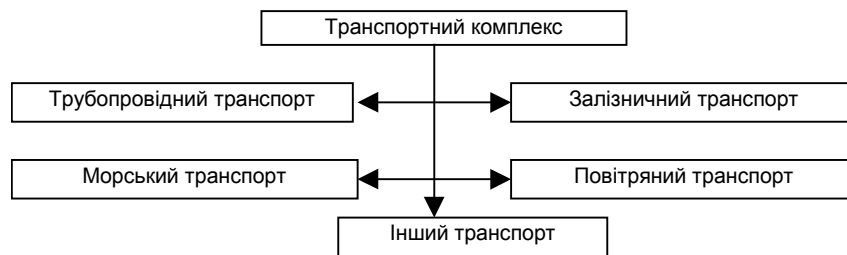


Рис. Структура транспортного комплексу України

Для просування на світові транспортні ринки необхідно підвищення конкурентоспроможності, зокрема, за рахунок логістичної діяльності, збільшення частки високорентабельних вантажних перевезень. На внутрішньому ринку здійснення такого завдання вимагає формування єдиного інфраструктурного простору, тобто створення транспортного комплексу з взаємодіючими видами транспорту, що дасть змогу забезпечити системний ефект перевезень, зниження транспортності продукції.

Разом з тим конкуренція визначається можливістю вибору варіанта перевезення. Тому принципи ефективної взаємодії між видами транспорту не скасовують проявів конкуренції між ними в різних сферах – за зонами дальності, за видами перевезених вантажів, за вартісними, якісними характеристиками, соціальними параметрами.

На сьогодні системними проблемами розвитку транспорту в Україні є такі:

- наростаюче старіння основних фондів, яке призводить до невідповідності тех-

нічного та технологічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам;

- недостатній рівень обслуговування населення транспортом загального користування;
- зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на світових ринках перевезень;
- відставання розвитку транспортних технологій – інтермодальних перевезень, рівня контейнеризації, логістичних принципів управління вантажопотоками;
- недостатнє використання експортного потенціалу транспортних послуг, перш за все – транзитного потенціалу України;
- незадовільний рівень безпеки перевезень, зростання випадків світового тероризму на транспорті;
- значне екологічне навантаження транспорту на оточуюче середовище тощо.

За 2011 р. підприємствами транспорту перевезено 811,7 млн т вантажів, що на 7,4% більше ніж за 2010 р. (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Підсумки роботи транспорту України за 2011 р.

Показники	Перевезено вантажів		Вантажооборот	
	млн т	у % до 2010 р.	млн ткм	у % до 2010 р.
Перевезено транспортом усього, у т.ч.:	811,7	107,4	426 427,7	105,7
залізничним	468,4	108,2	243 556,4	111,7
автомобільним	178,3	112,6	384 38,9	99,1
водним	9,9	89,3	7365,2	81,8
трубопровідним	155,0	101,0	136 700,4	99,6
авіаційним	0,1	102,8	366,8	96,8

Вантажооборот зріс на 5,7% і становив 426,4 млрд ткм. Вантажооборот залізничного транспорту збільшився на 11,7%. На Одеській залізниці вантажооборот зріс на 16,4%, Придніпровській – на 14,4%, Львівській – на 12,2%, Донецькій – на 9,7%, Південно-Західній – на 7,8%, Південній – на 0,6%. Вантажооборот трубопровідного та морського транспорту зменшився на 0,4%, автомобільного – на 0,9%, авіаційного – на 3,2%, річкового – на 42,2%.

Перевезення вантажів залізницями порівняно з 2010 р. зросло на 8,2%, у т.ч. відправлення вантажів – на 8,6%. Відправлення вантажів зросло на Південно-Західній залізниці на 19,2%, Одеській – на 13,3%, Львівській – на 12,3%, Донецькій – на 7,5%, Південній – на 6,9%, Придніпровській – на 5,7%. Відправлення хімічних і мінеральних добрив збільшилося на 41,2%, будівельних матеріалів на 17,1%, зерна та продуктів перемелу – на 16,6%, чорних металів – на 8,4%, коксу – на 7,9%, лісових вантажів – на 6,6%, кам'яного вугілля – на 6,3%, залізної та марганцевої руди – на 6,1%, цементу – на 4,8%, брухту чорних металів – на 4,2%. Відправлення нафти і нафтопродуктів знизилося на 5,0%.

Вітчизняний морський та річковий торговельний флот виконав перевезення вантажів в обсязі 9,9 млн т, що на 10,7% менше ніж за 2010 р. Перевезення вантажів підприємствами річкового транспорту порівняно з 2010 р. зменшилися на 18,1%, морського транспорту зросли на 1,9%. Закордонні перевезення вантажів річковим транспортом скоротилися на 37,2%, морським зросли на 0,5%. Обсяг переробки вантажів у торговельних і рибних портах та на промислових причалах (морських і річкових) зріс на 4,7% і

становив 161,6 млн т. Переробка вантажів внутрішнього сполучення збільшилася на 18,6%, імпортних на 11,2%, транзитних – на 7,8%, експортних – на 0,7%. Кількість оброблених суден – закордонних та інфракт – зменшилася на 5,2% і становила 16,2 тис. од.

Підприємствами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) перевезено 178,3 млн т вантажів, що на 12,6% більше ніж за 2010 р., та виконано вантажооборот в обсязі 38,4 млрд ткм, який зменшився на 0,9% порівняно з минулим роком.

Магістральними трубопроводами у 2011 р. транспортовано 155,0 млн т вантажів, що на 1,0% більше ніж у 2010 р. Перекачування газу зросло на 4,7%, аміаку – на 19,0%. Перекачування нафти скоротилося на 15,4%. Транзит газу зріс на 5,7%, аміаку – на 20,4%. Транзит нафти зменшився на 11,8%.

За 2011 р. авіаційним транспортом перевезено 90,3 тис. т вантажів, що на 2,8% більше ніж за 2010 р. Вантажооборот авіаційного транспорту становив 366,8 млн ткм, що на 3,2% менше ніж за 2010 р.

За 2011 р. послугами пасажирського транспорту скористалися 7,0 млрд пасажирів, що на 1,9% більше ніж за 2010 р., пасажирооборот зріс на 3,3% і становив 134,3 млрд пас. км. (табл. 2).

Залізничним транспортом за 2011 р. відправлено 430,1 млн пасажирів (з урахуванням перевезень міською електричкою), що на 0,7% більше, ніж за 2010 р. Відправлення пасажирів зросло на Львівській залізниці на 2,0%, Одеській – на 1,5%, Придніпровській – на 0,7%, Південно-Західній – на 0,2%. На Донецькій залізниці відправлення пасажирів зменшилося на 2,0%, Південній – на 0,2%.

Таблиця 2

Пасажирооборот за 2011 р.

Показники	Перевезено пасажирів		Пасажирооборот	
	млн	у % до 2010 р.	млн пас. км	у % до 2010 р.
Перевезено пасажирів усього, у т.ч.:	6972,9	101,9	134 254,0	103,3
залізничним	430,1	100,7	50 837,4	101,2
автомобільним	3604,6	96,7	51 396,2	98,7
водним	8,0	105,2	91,7	96,2
авіаційним	7,5	122,7	13 761,0	125,6
трамвайним	798,0	111,8	4431,6	111,5
тролейбусним	1346,4	111,9	7810,6	113,4
метрополітенами	778,3	102,3	5925,5	102,4

Послугами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) скористалися 3,6 млрд паса-

жирів, що на 3,3% менше ніж у 2010 р. Перевезення пасажирів автотранспортом фізичних осіб-підприємців зменшилися на 8,6%.

Перевезення пасажирів морським транспортом порівняно з 2010 р. зросли на 6,3%. Підприємства м. Севастополя, які виконали 82,3% загальних обсягів морських перевезень пасажирів, збільшили перевезення пасажирів на 6,2%.

Закордонні морські перевезення пасажирів зросли на 22,3% порівняно з 2010 р. Підприємства Автономної Республіки Крим, які виконують майже всі морські закордонні перевезення (98,2%), збільшили перевезення пасажирів на 25,6%. У 2011 р. перевезення пасажирів річковим транспортом порівняно з 2010 р. зменшилися на 2,3%, у т.ч. закордонні перевезення зросли на 66,7%. Авіаційним транспортом перевезено 7,5 млн пасажирів, що на 22,7% більше ніж за 2010 р. Міським електротранспортом перевезено 2,9 млрд пасажирів, що на 9,1% більше порівняно з 2010 р.

Одним із важливих факторів конкурентоспроможності видів транспорту, який визначає їх конкурентні переваги, є інноваційна діяльність.

Інноваційний розвиток транспортного комплексу України визначено у Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів, Державній цільовій програмі впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських поїздів на 2008–2015 рр., Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 р. [3]. У Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр., зазначено такі основні пріоритети розвитку інноваційної діяльності:

- адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності;
- переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача;
- створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва;
- системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

Зазначені пріоритети є дійсно дуже важливими для економічного розвитку країни, який досягається шляхом стимулювання інноваційної активності.

IV. Висновки

Отже, національна економіка не може ефективно функціонувати без належної транспортної інфраструктури та сформованого ринку транспортних послуг. Тому ринок транспортних послуг доцільно визначити як певну систему відносин між перевізниками та замовниками транспортних послуг, іншими учасниками та державними органами управління з приводу перевезення пасажирів і вантажів на національному та міжнародному рівнях.

Список використаної літератури

1. Кара Н.І. Сучасні тенденції розвитку ринку транспортних послуг / Н.І. Кара, Г.В. Корецька, В.Р. Крайвська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 214–221.
2. Підсумки роботи транспорту України за 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Прейгер Д.К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 48 с.
4. Свистун І.І. Аналіз розвитку морського транспорту в Україні [Електронний ресурс] / І.І. Свистун, С.О. Тульчинська. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-39.pdf>.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко]. – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.
6. Цветков Ю. Транспортно-экспедиционная деятельность: проблемы и пути развития / Ю. Цветков, Л. Соколов, М. Цветов // Судходство. – 2001. – № 3. – С. 10–14.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2012.

Максимчук А.С. Транспорт как приоритетное направление экономического развития сферы услуг

В статье исследовано развитие транспортной отрасли, проведен анализ работы транспорта и обоснованы принципы инновационного развития транспортного комплекса Украины.

Ключевые слова: транспорт, транспортная система, транспортный комплекс, рынок транспортных услуг, инновационное развитие.

Maksymchuk A. Transport as priority direction of the economic progress of service industries

The paper investigates the development of the transport industry, the analysis of transport and reasonable principles of innovative development of transport complex of Ukraine.

Key words: transportation, transportation system, vehicle range, the market of transport services, innovative development.

УДК 336.1:352.

О.В. Покатаєва

доктор економічних наук професор

С.П. Жук

Класичний приватний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ ФІНАНСАМИ

Досліджено сучасний стан управління місцевими фінансами в Україні та запропоновано напрями його вдосконалення на підставі вивчення зарубіжного досвіду.

Ключові слова: місцеві фінанси, місцевий бюджет, виконавчі органи влади, видатки, доходи.

I. Вступ

Місцеві фінанси є однією з важливих складових фінансової системи держави, оскільки вони забезпечують фінансування значної частини витрат на соціально-культурне та комунально-побутове обслуговування населення.

На місцеві фінансові органи в системі виконавчої влади доцільно покласти обов'язки контролю за законністю діяльності фінансових органів місцевого самоврядування.

Використання бюджетних коштів безпосередньо пов'язане з виконанням державою її органами місцевого самоврядування покладених на них завдань, найважливішим з яких є регулювання суспільного відтворення, задоволення потреб населення, управління державою, забезпечення охорони правопорядку, функціонування національної оборони, здійснення міжнародного співробітництва, охорона навколишнього середовища. Специфіка функціонування та особлива роль місцевих бюджетів відображається через склад і структуру їх витрат, що дає змогу дослідити сутність місцевих бюджетів, існування яких підпорядковане вирішенню завдань місцевого значення [1].

Вагомий внесок у вирішення теоретичних та практичних питань управління місцевими фінансами зробили такі фахівці: В.Б. Авер'янов, П.Д. Біленчук, О.Й. Вівчар, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, О.Б. Курило, О.Я. Лобурко, М.В. Підмогильний, В.В. Савченко, Т.О. Смірнов, О.О. Сунцова, С.М. Чистов та ін.

Віддаючи належне їх напрацюванням, зазначимо, що чимало питань щодо управління місцевими фінансами в Україні потребують подальших досліджень, зокрема розробка напрямів покращення системи управління місцевими фінансами. Актуальність та необхідність вирішення цієї проблеми зумовила вибір теми статті.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити сучасний стан управління місцевими фінансами в Україні та на основі проведеного дослідження запропонувати напрями його вдосконалення.

III. Результати

Формування раціонального механізму регулювання розвитку фінансової системи території, взаємодії її основних елементів може бути повною мірою забезпечено шляхом інтеграції поточного, перспективного та стратегічного регулювання. Функціональною стратегією місцевих органів влади у розвитку фінансової системи можуть виступати стратегія економічного зростання та стратегія бездефіцитності бюджету.

Згідно з Бюджетним кодексом України, бюджетна система України складається з державного бюджету та місцевих бюджетів. Місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджетами місцевого самоврядування є бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах) [2].

Діюча система місцевих фінансових органів у системі виконавчої влади потребує вдосконалення. Доцільно встановити, що всі місцеві фінансові органи в системі виконавчої влади входять до складу фінансових управлінь та відділів місцевих державних адміністрацій.

За своєю економічною сутністю місцеві фінанси – це система формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих.

Реалізація бюджетної політики спрямована на формування сприятливого макроекономічного середовища, здійснення послідовних та ефективних заходів у податково-бюджетній сфері, забезпечення стабільності державних фінансів, високих темпів економічного зростання на основі прове-

дення модернізації економіки держави та підвищення її конкурентоспроможності, формування бюджету на 2012 р. за принципом середньострокового бюджетного планування з чіткими фіскальними та видатковими орієнтирами.

Бюджетна політика як одна з рушійних сил розвитку України передбачає у 2012 р. подальшу стабілізацію державних фінансів, забезпечення економічного зростання та розбудову конкурентоспроможної економіки, підвищення стандартів життя для підтримки збалансованого розвитку держави.

Система цінностей для України передбачає, враховуючи положення Програми економічних реформ на 2010–2014 рр., формування основних напрямів бюджетної політики, орієнтованих на [3]:

- забезпечення соціально-економічного розвитку України;
- спрямування фінансової та податкової політики на побудову ефективної держави;
- забезпечення зростання рівня життя громадян та виконання заходів з подолання та запобігання бідності відповідно до Указу Президента України “Про невідкладні заходи з подолання бідності” від 26.02.2010 р. № 274 [4];
- збереження та прискорення людського розвитку шляхом підвищення ефективності та забезпечення стабільності соціального захисту, поліпшення якості і доступності медичної допомоги та освіти;
- детінізацію економіки і доходів громадян, що забезпечить збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів та цільових фондів без посилення фіскального навантаження та з дотриманням принципу справедливості при наданні суспільних послуг;
- створення сприятливих умов для бізнесу шляхом зниження адміністративних бар’єрів для його розвитку, модернізації податкової системи;
- модернізацію інфраструктури та базових галузей економіки (зокрема, енергетичної, вугільної, нафтогазової галузей, сільського господарства, житлово-комунального господарства, транспортного комплексу, оборонної промисловості), а також перехід від системи надання дотацій до системи самоокупності виробництва.

Управління місцевими фінансами здійснюють місцеві представницькі та виконавчі органи влади, зокрема їх фінансові підрозділи. В Україні існує два основні види місцевих фінансових органів – фінансові органи місцевого самоврядування та місцеві фінансові органи виконавчої влади.

Головним елементом місцевих фінансів є видатки, оскільки вони відображають функ-

ції та завдання, що покладаються на місце-ву владу. Одним із найбільш важливих етапів управління місцевими фінансовими ресурсами є здійснення об’єктивної оцінки їх поточного стану. Фінансовий стан може бути визначений як здатність органів місцевого самоврядування надавати різні послуги в такій кількості і такої якості, які необхідні для життєзабезпечення населення певної території та які адекватні потребам населення в суспільних благах.

Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” деталізував конституційні положення про визначення компетенції місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади у сфері складання, затвердження й виконання місцевого бюджету [5]. Згідно із Законом, втручання державних органів у процес складання, затвердження й виконання місцевих бюджетів не допускається, за винятком випадків, не передбачених законом. Закріплено положення про збалансування доходів і видатків місцевих бюджетів, що забезпечується як органами місцевого самоврядування наданих їм законом повноважень та для забезпечення населення послугами не нижче від рівня мінімальних соціальних потреб. Закріплено, що вільні залишки бюджетних коштів при збалансуванні місцевих бюджетів не враховуються [6].

Концепція передбачає перетворення місцевих бюджетів в ефективний інструмент соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць шляхом виконання таких основних завдань [7]:

- зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування;
- підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів та децентралізація управління бюджетними коштами;
- удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин;
- запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу;
- посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів;
- підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства;
- забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Доходи Державного бюджету України за 2012 р. налічували 373 960 236,2 тис. грн, у тому числі доходи загального фонду Державного бюджету України – у сумі 322 226 831,8 тис. грн та доходи спеціального фонду Державного бюджету України – у сумі 51 733 404,4 тис. грн [8].

Видатки Державного бюджету України за 2012 р. становлять 413 605 316 тис. грн, у тому числі видатки загального фонду Державного бюджету України – у сумі

360 501 327,6 тис. грн та видатки спеціального фонду Державного бюджету України – у сумі 53 103 988,4 тис. грн (табл.) [8].

Таблиця

Порівняння основних показників Державного бюджету на 2011–2012 рр. млрд грн

Показники	Роки		Зміни (+/-)
	2011	2012	
ВВП	1291,0	1505,0	214,0
Доходи зведеного бюджету	3585,9	428,5	42,6
частка доходів зведеного бюджету у ВВП	29,9	28,5	-1,4
Доходи			
Доходи (без урахування міжбюджетних трансфертів)	296,7	334,0	37,3
Доходи (з урахування міжбюджетних трансфертів)	299,2	337,6	38,4
Видатки			
Видатки (без урахування міжбюджетних трансфертів)	243,4	257,8	14,4
Видатки (з урахування міжбюджетних трансфертів)	337,6	361,6	24,0
Надання кредитів	7,1	12,4	5,3
Повернення кредитів	10,2	12,3	2,1
Дефіцит	35,3	24,1	-11,2

Макропоказники розраховані за консервативним сценарієм, доходи державного бюджету становлять 337,6 млрд грн, видатки – 361,6 млрд грн. Мінімальні соціальні стандарти також підвищуються у наступному році, що відповідають розвитку економіки [9]. Видатки на надання кредитів з державного бюджету заплановано 374,0 млрд грн, що на 8,5 в.п. більше. На видатки Міністерства фінансів України припадає найбільша частка видатків бюджету – 41%. Також помітне зменшення дефіциту державного бюджету на 31,7%. У частині відносин між державним та місцевими бюджетами у проекті Державного бюджету України на 2012 р. практично не зменшується залежність місцевих бюджетів від трансфертів з державного – їх частка в структурі доходів становить 52,4% порівняно з 52,7% запланованих на 2011 р.

Важливим елементом системи управління місцевими фінансами є організація касового виконання місцевих бюджетів, тим більше організація прийому, зберігання та видачі бюджетних коштів, ведення обліку і звітності в процесі виконання місцевих бюджетів [10].

Проблеми становлення інституту місцевих бюджетів в Україні не можна вирішити без використання зарубіжного досвіду формування власних доходів місцевих бюджетів, які становлять, наприклад, у Швеції та Швейцарії більше ніж 70%, в Іспанії – 50%, у Норвегії – 56% доходів місцевих бюджетів. Це також пов'язано з необхідністю запровадження в Україні поділу місцевих бюджетів на два самостійних розділи – поточний бюджет і бюджет інвестицій.

Розглянемо деякі аспекти зарубіжного досвіду функціонування системи місцевих бюджетів.

1. Види місцевих бюджетів у федеративних країнах визначаються на основі законодавства кожного суб'єкта федерації. В

унітарних державах їхня система встановлюється на основі єдиного загальнодержавного законодавства. Як у федеративних, так і в унітарних зарубіжних країнах немає єдиної бюджетної системи та єдиної бюджетної класифікації. У цих країнах не формується єдиного зведеного загальнодержавного бюджету. Кожен рівень влади має власний, самостійний і відокремлений від інших бюджет. Цей бюджет він формує і виконує самостійно, відповідно до покладених на нього функцій. Бюджети адміністративних одиниць нижчого рівня зарубіжних країн не включаються до бюджетів адміністративних одиниць вищого рівня. Таким чином, тут не використовується таке поняття, як зведені бюджету адміністративно-територіальних утворень.

2. Закономірним для всіх розвинутих зарубіжних країн є поділ місцевих бюджетів на два самостійних функціональних види місцевих бюджетів. Це місцеві поточні, або адміністративні, бюджети та місцеві бюджети розвитку, або інвестиційні бюджети. Кожен із цих бюджетів має власні видатки й власні доходи (рис.).

Законодавство більшості зарубіжних країн забороняє використання доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів.

3. У законодавстві багатьох зарубіжних країн є також поняття “додатковий бюджет” і “приєднані бюджети”.

У Франції, наприклад, додатковий бюджет за своєю природою є уточнюючим основного бюджету. Прийняття додаткового бюджету дає можливість не вносити змін до основного бюджету. Додатковий бюджет забезпечує також зв'язок між основними бюджетами попереднього й поточного фінансового років. Він включає в поточному бюджетному році залишки та дефіцити бюджету попереднього фінансового року.



Рис. Схема поділу місцевих бюджетів розвинутих зарубіжних країн

Приєднані бюджети відображають фінансові операції окремих місцевих громадських служб, що мають фінансову самостійність, надають платні послуги, але не користуються правом юридичної особи. Складання приєданого бюджету дає змогу спрямовувати доходи відповідної служби на її фінансування.

У процесі організації та проведення фінансово-бюджетного контролю пропонується застосовувати процесний підхід з використанням інформаційних технологій, основною і принциповою відмінністю якого від структурно-функціонального, орієнтованого на завдання є контроль процесу управління як єдиного цілого, яким є рух фінансових коштів, а не окремих його частин. Пропонується робити акцент на попередньому контролі як більш ефективній порівняно з подальшим контролем формі. Створення системи попереднього фінансово-бюджетного контролю сприятиме запобіганню нецільового та неефективного витрачання фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Крім того, при розробці напрямів удосконалення контролю на місцевому рівні особлива увага має приділятися аналізу діяльності контрольних органів та повноважень щодо здійснюваних ними контрольних функцій, визначенню показників ефективності фінансового контролю. Ефективність контролю може розглядатися, з одного боку, як ефективність використання фінансово-бюджетних коштів, з другого – як ефективність методів фінансового контролю. Загальну ефективність фінансово-бюджетного контролю можна розглядати як сукупність соціального, організаційного й економічного ефектів, отриманих внаслідок його проведення. До факторів, які впливають на підвищення ефективності фінансового контролю, пропонується віднести професіоналізм спеціалістів, що здійснюють контрольну-аналітичну роботу, інформаційне забезпечення, систе-

му обміну інформацією між суб'єктами контролю, науково-методичне забезпечення контролю.

Одним із найбільш важливих етапів управління місцевими фінансовими ресурсами є здійснення об'єктивної оцінки їх поточного стану. Фінансовий стан може бути визначений як здатність органів місцевого самоврядування надавати різні послуги в такій кількості і такій якості, які необхідні для життєзабезпечення населення певної території та які адекватні потребам населення в суспільних благах.

Для збільшення в місцевих бюджетах частки власних доходів, зменшення залежності від фінансової допомоги, досягнення збалансованості бюджетів, підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідно:

1) чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів;

2) наділення органів місцевого самоврядування одним-двома вагомими місцевими податками, ставки та базу яких вони зможуть регулювати самостійно;

3) формування дохідної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки їхнього податкового потенціалу й визначення видаткових зобов'язань регіональної влади;

4) застосування стабільних базових нормативів відрахувань від державних податків до місцевих бюджетів;

5) посилення контролю за повнотою надходження доходів до місцевих бюджетів;

6) забезпечення правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин.

До складу факторів, які впливають на фінансовий стан місцевого самоврядування й оцінюються в процесі аналізу, входять фактори зовнішнього середовища, організаційні та фінансові. Фактори зовнішнього середо-

вища визначають зовнішній вплив на територію. Цей вплив здійснюється двома способами. По-перше, ці фактори діють з боку попиту на послуги місцевого самоврядування. По-друге, вони діють з боку пропозиції місцевих ресурсів. Отже, фактори зовнішнього середовища можуть створювати попит та пропозицію ресурсів водночас. До них належать зовнішньоекономічні умови, суспільні потреби, міжбюджетні відносини, політична культура [11].

Організаційні фактори є реакцією органів місцевого самоврядування на зміни зовнішнього середовища. Це безпосередньо практика прийняття управлінських рішень та відповідних місцевих нормативно-правових актів.

Фінансові фактори значною мірою є результатом взаємодії факторів зовнішнього середовища та організаційних факторів. До цих факторів відносять доходи, видатки, платоспроможність та стан капітальних активів. Для проведення оцінювання поточного фінансового стану місцевого самоврядування і прогнозування його можливих змін у перспективі запропоновано здійснювати моніторинг фінансового розвитку.

Для підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходження доходів до місцевого бюджету, розвитку місцевої економічної бази потрібно виділяти їм кошти пропорційно значенню показника, що відображав би внесок територіальних об'єднань у досягнення встановлених державою цілей. У ролі такого показника має використовуватися або обсяг додатково зібраних доходів із територій конкретних територіальних громад, або порівняльні темпи економічного зростання. Слід зазначити, що той самий ефект дає закріплення за місцевими бюджетами єдиних нормативів відрахувань від регулюючих податків на довготривалий період.

Аналіз сучасного стану надходжень до місцевих бюджетів і дослідження їх структури дає можливість робити висновки, що на сьогодні єдиним і найбільш дієвим засобом збільшення фінансової основи місцевого самоврядування є посилення ролі місцевих податків, зокрема податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки, справляння якого передбачено з 01.01.2013 р. Але вважаємо, що механізм його справляння потребує вдосконалення в частині обчислення бази оподаткування. Вважаємо некоректним та дискримінаційним підхід до встановлення ставок залежно від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством станом на 1 січня звітного року. Доцільно як базу оподаткування встановити оцінну вартість будівлі, яка б враховувала її стан, місце розташування, історичну цінність та інші фактори. Такий підхід був би більш ра-

ціональним і соціально справедливим, оскільки податковий тягар було б перекладено на більш заможних громадян, що мають у володінні житло значно вищої якості. Але враховуючи той факт, що ці зміни потребують проведення масового оцінювання об'єктів нерухомості, що неможливо здійснити за короткий проміжок часу, і процес затягується на невизначений термін, здійснювати оцінювання нерухомості мають державні установи, що мають відповідні на це повноваження, але на сьогодні, на жаль, вони відсутні, а якщо ж оцінювати нерухомість за допомогою оцінних фірм, то постає питання щодо достовірності їхніх результатів. Відтак, вважаємо, що на сьогодні Україна не готова запровадити цей податок, тому було б доцільно вирішити питання організаційного характеру та лише потім впровадити його [12; 13].

IV. Висновки

Система управління місцевими фінансами відіграє важливу роль у процесі їх розвитку. В Україні існує об'єктивна потреба у створенні нової системи управління місцевими фінансами в умовах становлення фінансової автономії місцевого самоврядування. Процес становлення такої системи управління місцевими фінансами ще не завершився. Потребує уточнення компетенція місцевої влади в цій сфері, розмежування повноважень різних рівнів влади, держави й місцевого самоврядування, представницьких і виконавчих структур місцевої влади у сфері управління місцевими фінансами.

Підвищуючи рівень фінансової забезпеченості територій, необхідно посилювати контроль за законністю рішень органів місцевого самоврядування у фінансовій сфері та їх відповідальності за формування й ефективне використання бюджетних ресурсів перед громадою, зокрема, шляхом запровадження обов'язкових щоквартальних друкованих звітів про результати своєї діяльності.

Список використаної літератури

1. Покатаев П.С. Осуществление общественного контроля за расходами местных бюджетов: опыт Украины / П.С. Покатаев // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. – 2012. – № 4 (32). – № гос. рег. статьи 0421200035. – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru>.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print1332099879576876>.
3. Основні напрями бюджетної політики на 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=294389&cat_id=294388.

4. Про невідкладні заходи з подолання бідності [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 26 лютого 2010 р. № 274. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/274/2010>.
5. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970280.html.
6. Бечко Л. Місцеві фінанси : навчальний посібник / Л. Бечко, О. Ролінський. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
7. Концепція реформування місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : схвалено розпорядженням КМУ від 23 травня 2007 р. № 308-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-%D1%80>.
8. Закон України “Про державний бюджет України на 2012 рік” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
9. Основні характеристики проекту Закону України “Про державний бюджет України на 2012 рік” (реєстр № 9000 від 15.09.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Analysis_Draft_Budget_2012_ukr.pdf.
10. Василик О. Бюджетна система України : підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
11. Кириленко О. Місцеві фінанси : підручник / О.П. Кириленко – К. : Знання, 2006. – 677 с.
12. Покатаєва О.В. Роль місцевих податків і зборів у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Покатаєва, П.С. Покатаєв. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/Ptdu/2012_2/files/PD212_43.pdf.
13. Покатаєва О.В. Теоретичні засади правового регулювання справляння загальнодержавних податків та зборів в Україні / О.В. Покатаєва. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 300 с.

Стаття надійшла до редакції 26.12.2012.

Покатаєва О.В., Жук С.П. Направления усовершенствования системы управления местными финансами

Исследовано современное состояние управления местными финансами в Украине и на основе проведенного исследования предложены направления его усовершенствования.

Ключевые слова: *местные финансы, местный бюджет, исполнительные органы власти, начисления, доходы.*

Pokataeva O., Guk S. Directions improving the management of local finances

The modern state of the management of local finances in Ukraine is investigational and on the basis of the conducted research directions of his perfection are offered.

Key words: *local finances, local budget, the executive authorities, expenses, profits.*

УДК 351.85

В.В. Сергєєв

доктор економічних наук
радник голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації

С.М. Світлічна

аспірант Дніпропетровського університету ім. Альфреда Нобеля

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО Й ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Визначено головні ознаки впливу новітніх інформаційних технологій на розвиток культурної галузі та виокремлено напрями вдосконалення діяльності закладів культури в умовах інформаційного й інноваційного розвитку держави.

Ключові слова: державне регулювання, сфера культури, інформаційно-інноваційний розвиток.

I. Вступ

Розвинута цивілізація, яку являє собою населення планети Земля у XXI ст., має високі технологічні рішення у будь-яких сферах життєдіяльності людини, але одночасно підійшла до того етапу свого розвитку, коли обмежені ресурси та забрудненість навколишнього середовища вимагають перегляду напрямів подальшого вдосконалення. Тож досягнення невеликих держав світу, які не мають багаті сировинної бази, розвинутої промисловості або сільського господарства, привертають увагу науковців світу щодо економічних досліджень ефективності функціонування туристичної галузі, галузі культури й освіти.

Слід зазначити, що міжнародні інститути незалежних економічних і соціальних досліджень проводять оцінювання рівня життя людини в різних країнах світу. За точку відліку ефективності функціонування державних інституцій гіпотетично обрані показники розвитку людського потенціалу, рівень індексу щастя, на відміну від прийнятих на сьогоднішньому етапі розвитку показників валового національного продукту, обсягу національного продукту на одного жителя та обсягу спожитих товарів і послуг. Для визначення індикаторів культурного розвитку Європейське статистичне управління проводило ряд досліджень, моніторинг різноманітних показників, які певною мірою пов'язані з розвитком культурної сфери. Гіпотеза досліджень полягала в тому, що економічні успіхи й ефективність розвитку територій безпосередньо пов'язані з розвитком сфери культури.

Першими серйозними економічними дослідженнями, які були присвячені питанням економічного розвитку культурної галузі та привернули увагу західних науковців, стали праці В. Баумоля й В. Боуена. Та й надалі багато науковців проводили дослідження індикаторів культурного розвитку. Серед яких такі вчені, як О.В. Куценко, Я.В. Оста-

фійчук, Ю.М. Петрушенко, У.Я. Садова, Л.Т. Шевчук та ін. Автори влучно зауважують, що важливим аспектом розвитку держави є розвиток свідомості її громадян. Проте залишаються відкритими питання вдосконалення важелів впливу на розвиток культурної сфери з боку держави.

II. Постановка завдання

Для України в умовах інноваційного та інформаційного розвитку актуальними вбачаються поступові кроки з переорієнтації декларування прав і свобод громадян щодо доступу до культурних цінностей на створення дієвих механізмів доступності та привабливості закладів культури, творчого розвитку та нематеріальних культурних цінностей. Мова йде про формування такої інноваційної моделі розвитку культурної галузі, яка б стала складовою процесу соціалізації економіки як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Мета статті – визначити головні ознаки впливу новітніх інформаційних технологій на розвиток культурної галузі та виокремити напрями вдосконалення діяльності закладів культури в умовах інформаційного й інноваційного розвитку держави.

III. Результати

Сфера культури як правова категорія уособлює в собі складну структуру і входить до соціально-культурної галузі. Існують думки окремих культурологів стосовно того, що сферою культури управляти не можна, у зв'язку з тим, що втручання у творчий процес призводить до деформації продукту творчості [12]. Дефініція "регулювання" галуззю культури відрізняється від поняття "управління". Регулювання – це ширше поняття, що має своїм об'єктом зовнішнє середовище або умови функціонування мережі закладів культури, умов творчого процесу та надає широкий вибір альтернативним напрямкам розвитку (на відміну від управління), яке передбачає методологію безпосереднього впливу на об'єкти управління і, таким чином, внесення коректив до творчого процесу.

Тож необхідно визначитись, чи можливо управляти сферою культури або тільки регулювати її діяльність. Для цього було б доцільним розглянути наявні критерії, що визнані загальноприйнятною методологією оцінювання соціально-економічного розвитку держав, та новітні критерії, притаманні сучасному розвитку успішних країн світу.

У цьому контексті необхідно зазначити, що ще в 2006 р. з'явилась новітня тенденція щодо оцінювання ефективності розвитку країн світу, яку представив британський дослідницький центр New Economic Foundation. Мова йде про новий "Всесвітній індекс щастя" (Happy Planet Index) для держав світу [13]. Пріоритетом в оцінюванні показників розвитку держав за цією методологією є намір людини бути щасливою. Водночас дослідження аналізують динаміку основних показників соціально-економічного розвитку, прийнятих для оцінювання ефективності функціонування держав, у взаємозв'язку з такими показниками, як індекс розвитку людського потенціалу та індекс процвітання. До речі, останній дає комплексну оцінку щодо стану економіки, підприємництва, управління, освіти, охорони здоров'я, безпеки й особистих свобод.

Наприклад, маленька держава світу Бутан визначає рівень свого розвитку індексом щастя, а орієнтація цієї держави – створення умов розвитку людини для підвищення усвідомлення себе вільною та щасливою особистістю.

Цікавими також є рейтинги глобального розвитку, оприлюднені Центром гуманітарних досліджень Росії, в які увійшли 143 країни світу (99% населення). За їх результатами, найбільш "щасливою" державою у 2009 та 2012 рр. визначено Республіку Коста-Ріку (Центральна Америка) із показником насе-

лення – 4327 тис. жителів, "індексом щастя" – 76,1 бала. Зазначимо, що Коста-Ріка за економічними показниками вважається найбільш успішною державою Латинської Америки, а населення цієї країни має одну з найвищих на планеті середню тривалість життя (у середньому – 77,4 роки: 74,8 р. – у чоловіків та 80,1 р. – у жінок). Рівень грамотності суспільства також є одним з найбільш високих у світі (96%), а споживання ресурсів не більше ніж дозволяє навколишнє середовище [13]. Також держава широковідома своїми заповідниками та національними парками. До речі, Коста-Ріка є першою державою у світі, яка відмінила регулярну армію (у 1949 р.). Тож при всій несхожості природнокліматичних, політичних і соціальних умов з Україною такий результат привертає увагу й спонукає до пошуку шляхів підвищення ефективності управління її соціально-економічною сферою.

Необхідно відзначити і той факт, що останнє десятиліття на свідомість українського суспільства суттєво впливає інноваційний та інформаційний розвиток, який якісно змінює напрями діяльності закладів культурної сфери. Така насиченість віртуальною інформацією світового простору мала наслідком збільшення понятійного апарату людей, які, до речі, є і виробниками творчого продукту, і його споживачами. Водночас цей процес поступово змінює критерії життєдіяльності суспільства, зокрема його ставлення до традиційних форм культурного дозвілля. Згідно зі статистичними даними, по Дніпропетровській області, як взагалі і по всій Україні, за період з 1995 до 2011 рр. спостерігається значне зменшення відвідувань театрів, концертних залів, музеїв, бібліотек тощо (табл. 1) [10].

Таблиця 1

Статистичні показники попиту на культурні послуги в Дніпропетровській області за період 1995–2011 рр.

Рік	Кількість відвідувань театрів, тис. осіб	Кількість відвідувань концертних організацій за рік, тис. осіб	Кількість відвідувань музеїв за рік, тис. осіб	Динаміка змін до показника 1995 р., % відвідування театрів	Динаміка змін до показника 1995 р., % відвідування концертних організацій	Динаміка змін до показника 1995 р., % відвідування музеїв
1995	629,2	216,5	858,6	1	1	1
1996	466,8	69,9	743,3	-26	-68	-13
1997	297,7	30,7	648,5	-53	-86	-24
1998	348,1	58,9	640	-45	-73	-25
1999	311	65,7	713,8	-51	-70	-17
2000	328,8	46,6	757,6	-48	-78	-12
2001	347,4	40,1	801,9	-45	-81	-7
2002	391,5	79,9	753,4	-38	-63	-12
2003	427,2	76,8	779	-32	-65	-9
2004	452,4	43,7	704,8	-28	-80	-18
2005	490,7	53	799	-22	-76	-7
2006	535,5	57,7	773,2	-15	-73	-10
2007	500,7	62,7	730,9	-20	-71	-15
2008	532,7	61,8	742,2	-15	-71	-14
2009	443	62,4	732,1	-30	-71	-15
2010	533,3	55,9	768,6	-15	-74	-10
2011	515,8	66,6	882,7	-18	-69	3

Проте з 2001 р. спостерігається певне похвалення попиту на культурні послуги, а в 2011 р. спостерігається підвищення рівня "культурної активності" приблизно до рівня

1996 р. (див. табл. 1) [9]. Таку активність можна було б пов'язати з поступовим виходом України з економічної кризи, що охопила більшість провідних країн світу у 2008–2009 рр.

Але тенденція до змін показників того періоду майже не відрізняється від докризового.

Отже, аналіз статистичних показників попиту суспільства на культурні послуги за останні 17 років дає підстави констатувати зміни пріоритетів й орієнтацію людей до необмеженого інформаційного продукту, що спонукало заклади культури до створення сучасного культурного продукту та призвело до підвищення "культурної активності" суспільства. Водночас такі зміни вплинули на необхідність формування дієвих важелів впли-

ву в галузі культури на всіх гілках влади та створення інноваційної моделі її розвитку.

Зазначимо, що особливістю інноваційного культурного продукту є взаємний вплив інформації на реалізацію творчого потенціалу кожної окремої людини, а зміни в інформаційному просторі відбуваються в геометричній прогресії. Головними ознаками впливу новітніх інформаційних технологій на розвиток закладів культури є інтеграція, інтерактивність, керованість, гнучкість та підвищений емоційний вплив (табл. 2) [2, с. 64].

Таблиця 2

Впливовість сучасних новітніх інформаційних технологій у галузі культури

Ознаки впливу	Сутність впливу
Інтеграція	1. Об'єднання декількох засобів для виконання єдиного завдання. 2. Створення єдиних баз даних для використання різними групами людей
Інтерактивність	1. Впровадження способів встановлення зв'язку з необмеженою кількістю людей і доступ до Інтернету, тобто до численних інформархівів та WEB сторінок. 2. Забезпечення можливості ефективного донесення інформації щодо театральних і концертних афіш, заохочувальних заходів бібліотек і музеїв до широкого кола споживачів
Керованість	1. Надання можливості новим технологіям змінювати інформаційне середовище. 2. Насичення новими успішними проектами щодо реального обміну позитивним досвідом
Гнучкість	1. Уповільнення часових і просторових бар'єрів та відсутність потреби тотального контролю за процесами. 2. Забезпечення динамічності змін миттєвістю обміну інформацією
Підвищений емоційний вплив	1. Передбачення більш масштабного одночасного візуального і звукового впливу новітніх технологій. 2. Створення позитивного іміджу культурної сфери з метою розкриття творчого потенціалу людини

Так, провадження способів встановлення зв'язку для доступу до Інтернету, тобто до численних інформархівів та WEB-сторінок, сприяє змінім понятійної бази та певних категорій буття користувачів послугами. Водночас це призводить до можливостей доступу у віртуальному просторі до культурних цінностей без будь-яких бар'єрів у часі та просторі.

Для створення позитивного іміджу культурної сфери шляхом розкриття творчого

потенціалу людини як особистості необхідний пошук інноваційного інструментарію і механізмів створення сучасних культурних продуктів.

Аналізуючи впливовість інновацій на процеси, що відбуваються в закладах культури, можна виокремити певні напрями вдосконалення їх діяльності в умовах інформаційно-інноваційного розвитку держави (рис.).

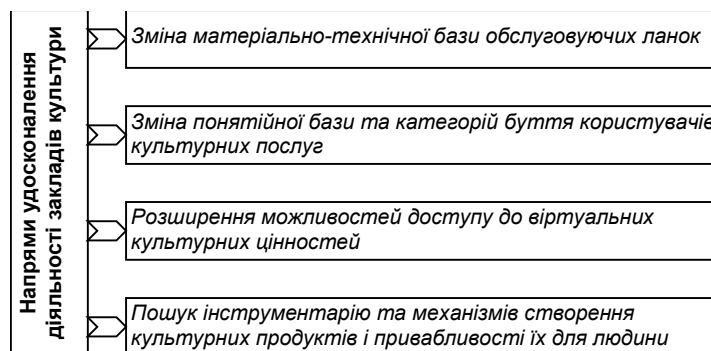


Рис. Напрями вдосконалення діяльності закладів культури

Загалом використання комп'ютерної техніки й програмного продукту в бібліотечній, музейній справах та у сфері захисту культурних цінностей, а також у художньому мистецтві (дизайнерський напрям) та програмних засобах звукозапису й звуковідтворення, спеціальних ефектах у концертному, театральному мистецтві й кінематографії потребують значної фінансової підтримки як

на місцевому, та і на загальнодержавному рівнях.

У цьому контексті слід зазначити, що чинними законодавчими актами у сфері культури [3–6] визначено основні напрями державного фінансування, які регулюють певні нормативні показники для поступового еволюціонування галузі. Але, на жаль, невідповідність новим стандартам існуючого матеріально-технічного стану закладів куль-

тури не дає можливості забезпечити привабливість їх для населення.

Тож зміна фінансової складової механізму державного регулювання діяльності закладів культури в умовах інноваційного та інформаційного розвитку, на нашу думку, має відбуватися у двох аспектах: процесу бюджетування та пріоритетності фінансування.

Перший базується на вдосконаленні чинного процесу бюджетування майже на кожному з його етапів, а саме: прогнозування, планування, освоєння та формування звітності.

Так, прогноз доходів та видатків закладів культури базується на показниках попереднього та поточного бюджетного років з урахуванням інфляційних процесів та змін стандартів прожиткового мінімуму [1; 8]. Проте безпосереднє фінансування сфери культури, на відміну від провідних країн світу, відбувається лише прямим бюджетуванням [7]. За таких умов динаміка розвитку культурної галузі майже не збільшується, про що й свідчать показники відвідуваності закладів культури. Тобто вже на момент прогнозування планових показників дохідної і витратної частини бюджетних кошторисів мають враховуватися не тільки прямі (вкрай необхідні) витрати закладів культури, а й певна інноваційна складова.

Тоді на етапах планування та освоєння бюджету, який відбувається в умовах програмно-цільового методу (далі – ПЦМ) на рівні місцевих бюджетів, можна переглянути зміну критеріїв оцінювання щодо ефективності та економічності функціонування комунальних закладів від такого фінансування. Мова йде про багатоваріантність цього виміру (ефективності й економічності) відносно закладів культури, які, до речі, є суб'єктами господарювання невиробничої сфери, тобто безпосередньо не виробляють будь-який матеріальний продукт.

Наприклад, ефективність діяльності вищого навчального закладу сфери культури визначається таким показником, як витрати на навчання відносно кількості випускників (або студентів). За таким підходом, звичайно, вартість навчання сягатиме значних розмірів. Однак поряд з навчальною діяльністю студенти беруть участь у мистецьких акціях та фестивалях, які умовно можна прирівнювати до гастрольної діяльності й оцінювати економічність середньозваженими розмірами зборів від виступу на гастрольях. За такими критеріями значно зменшується показник номінальної вартості навчання та з'являється можливість виміру нематеріального продукту – творчого виступу.

Відносно формування звітності закладів культури можна констатувати, що на сьогодні вона являє собою об'ємний портфель звітних форм, а саме [11]:

- податкові форми звітності (місячна, квартальна, річна);

- звітні форми до соціальних фондів (квартальна, річна);
- звітність до органів державного казначейства (місячна, квартальна, річна);
- звітність до фінансових органів (місячна, квартальна, річна);
- звітність до органів статистики (місячна, квартальна, річна).

Проте такі форми надають оцінку діяльності закладів тільки щодо кількісного вимірювання обсягу бюджетування у поєднанні з масштабним аналітичним матеріалом за окремими витратними статтями бюджету. Тож для пошуку резервів фінансування та впровадження важелів впливу на розвиток закладів культури необхідно застосовувати багатомірні аналітичні показники. Такі виміри мають бути достатніми для вибору на пряму додаткового бюджетування.

Так, на нашу думку, зменшення відвідувань театрів і концертних закладів має аналізуватися паралельно з обсягом фінансових ресурсів на їх підтримку з відповідних бюджетів (форми бюджетного запиту). Можливо, це пов'язано з естетичним декоруванням вистав або будівель і приміщень, тобто з обсягами фінансування на обслуговування основних фондів закладів культури. Для цього доцільним є використання показників звіту про виконання фінансового плану.

Водночас така інформація допоможе визначитися з пріоритетами фінансування закладів і налагодити партнерський підхід на всіх рівнях регулювання діяльності галузі.

IV. Висновки

Таким чином, на основі проведеного аналізу визначено, що зміни пріоритетів й орієнтація людей до необмеженого інформаційного простору спонукають заклади культури до створення сучасного культурного продукту. Досліджено, що головними ознаками впливу новітніх інформаційних технологій на розвиток культурної галузі є інтеграція, інтерактивність, керованість, гнучкість та підвищений емоційний вплив.

Аналізуючи впливовість інновацій на процеси, що відбуваються в закладах культури, доведено, що поряд із розширенням можливостей доступу до віртуальних культурних цінностей та пошуком інструментарію й механізмів створення культурних продуктів для суспільства, потребує суттєвих змін їх матеріально-технічна база.

Тож у подальших дослідженнях доцільно зупинитись на розробці та впровадженні наукового підходу щодо вдосконалення чинного механізму державного регулювання діяльністю закладів культури, зокрема процесу бюджетування та визначення пріоритетності їх фінансування.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI: [Електронний ресурс] – Режим доступу:

- <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Катаев В.А. Информационные технологии в социокультурной сфере: основные направления использования / В.А. Катаев // Вестник МГУКИ. – 2008. – № 2. – С. 64.
 3. Про бібліотеки і бібліотечну справу : Закон України від 29.06.1995 р. № 249/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/32/95>.
 4. Про культуру : Закон України від 14.12.2010 р. № 2778-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>.
 5. Про музеї та музейну справу : Закон України від 29.06.1995 р. № 249/95-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.
 6. Про театри і театральну справу : Закон України від 31.05.2005 р. № 2605-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main>.
 7. Рогунова С.М. Механізм внутрішнього фінансового контролю процесу соціалізації в бюджетній сфері регіону / С.М. Рогунова // Європейський вектор економічного розвитку : збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (8). – С. 145–153.
 8. Рогунова С.М. Моделювання внутрішнього фінансового контролю в галузі культури як складової процесу соціалізації регіональної економіки / С.М. Рогунова // Європейський вектор економічного розвитку : збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (8). – С. 175.
 9. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 10. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/>.
 11. Ткаченко І.Т. Звітність бюджетних організацій : навчальний посібник / І.Т. Ткаченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 216 с.
 12. Якімець Ю.В. Сфера культури як правова категорія / Ю.В. Якімець // Науковий вісник національної академії внутрішніх справ. – 2011. – № 5. – С. 78–84.
 13. Happy Planet Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.neweconomics.org/>.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2012.

Сергеев В.В., Свитлична С.М. Направления совершенствования деятельности учреждений культуры в условиях инновационного и информационного развития государства

Определено главные признаки влияния новейших информационных технологий на развитие культурной отрасли и выделено направления усовершенствования деятельности учреждений культуры в условиях информационного и инновационного развития государства.

Ключевые слова: государственное регулирование, сфера культуры, информационно-инновационное развитие.

Sergeev V., Svitlichna S. Directions for the improvement of the cultural institutions in the innovation and development of the State Information

We already know how new information technology influence the development of cultural sphere and how to improve activities of cultural institutions in circumstances where innovations are developing in the state.

Our developed civilization has high technology solutions in all spheres of human life, but it also came to that stage of development when limited resources and environmental pollution require reviewing ways to further improvement. Therefore scientists pay their attention to the achievements of those small countries which do not have minerals, developed industries and agriculture and how tourist, culture and education influence their functioning.

International institutions of independent economic and social researches are evaluating living standards in different countries in the world. Scientists believe that indexes of development of human potential and a level of happiness can define the efficiency of state functioning, despite the fact that nowadays the indexes of gross national product and volume of goods consumed are considered to be the factors of state well-being.

We determined that changes of people's priorities and their focuses to unlimited informational space encourage cultural institutions to create a modern cultural product. We found out that integration, interactivity, manageability, flexibility and high emotional impact are the main features of influence of new technologies on the development of cultural industry.

The process of budgeting and priority funding are two main aspects that should help to change the financial component of state regulation of activities of cultural institutions.

The aim of the first aspect is to improve almost all stages of the current budgeting process and to find new ways to forecast, to plan, to develop and to prepare financial reports. In the process of analyzing how innovations influence activities of cultural institutions we proved that their material and technical base has to be significantly changed due to online access to cultural values and different ways to create new cultural product for society.

Key words: state regulation, the sphere of culture, information and innovative development.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Визначено зміст і роль структурної політики в умовах трансформаційних процесів економіки, а також форми та напрями її реалізації.

Ключові слова: державне регулювання економіки, структурна політика, типи економічної структури, самоорганізаційні механізми.

I. Вступ

Стабільність розвитку національної економіки значною мірою залежить від ступеня розвинутої й ефективності її структури. Однією з причин негативних явищ, які притаманні сучасній економіці України, є непослідовний характер структурних змін вітчизняної економіки, відсутність чітко визначених пріоритетних напрямів розвитку економічної структури та шляхів їх досягнення, що робить необхідним удосконалення державного регулювання структурних трансформацій економіки України.

Аналіз праць В. Гейця, І. Крючкової, Л. Федулової, І. Шовкуна [1, с. 724; 2, с. 307, 317; 3; 5, с. 40–41], у яких вони визначили характерні риси державного регулювання структури економіки України та власні дослідження особливостей державної структурної політики, засвідчив, що вітчизняна структурна політика є безсистемною і непослідовною, такою, що характеризується відсутністю довгострокового підходу та здійснюється за допомогою розрізнених і нескордированих інструментів та механізмів. Держава проводить пасивну економічну політику, мало використовуючи інструменти стимулювання інноваційних процесів, не створюючи механізмів залучення довгострокових інвестицій у нові технологічні виробництва.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити зміст і роль структурної політики у системі макроекономічного регулювання, а також основні форми та шляхи її здійснення.

III. Результати

Зазвичай під структурною політикою розуміють заходи держави щодо регулювання системи національного господарства з метою стимулювання в ній цілеспрямованих зрушень, здебільшого на макро- та мезоекономічних рівнях. Настільки широке поняттєве навантаження концепції структурної політики дає змогу зараховувати до неї не тільки кожну програму, але й кожну більш

менш значущу дію держави, спрямовану на розвиток окремих фірм і галузей, бо практично кожен акт державного управління і регулювання впливає на структурні параметри. З цієї точки зору, кожен митний тариф або примусове зниження цін імпортерів, податкові пільги, різні загальнонаціональні, регіональні й галузеві програми, кредити на розвиток та модернізацію виробництва й поширення НДДКР можна розглядати як здійснення структурної політики.

З нашої точки зору, структурна політика залежно від характеру розвитку економіки може виявлятися у пасивній та активній формах. За умов відносно стабільного розвитку економіки, ефективного функціонування ринкових механізмів структурні зміни можуть здійснюватися опосередковано, завдяки проведенню загальних заходів економічної політики. У зв'язку з чим найбільш пріоритетні напрями структурного розвитку вітчизняної економіки, механізми їх досягнення будуть розроблятися та впроваджуватися у процесі проведення основних видів економічної політики.

Однак у періоди складних трансформаційних або кризових процесів роль та місце структурної політики мають кардинально змінитися. За таких умов структурна політика повинна стати одним із основних видів економічної політики, основна мета якої полягає в узгодженні пріоритетів різних підсистем національної економіки та опрацюванні загальних, компромісних методів їх досягнення, які б не виключали один одного. У складних умовах трансформації економіки структурна політика має відігравати домінуючу роль і координувати діяльність усіх напрямів економічної політики, що впливають на структурні зміни на певній єдиній концептуальній основі і поєднати їх в стратегічній програмі, що визначатиме цілі структурної трансформації, поетапні структурні пріоритети, механізми реалізації структурних перетворень.

Безпосереднє державне регулювання структурних пропорцій має здійснюватися

згідно із загальнодержавною Програмою стратегічного соціально-економічного розвитку України та її регіонів на довгостроковий період (20–30 років), яка має бути затверджена Верховною Радою України згідно з її конституційними повноваженнями. Плани-прогнози соціально-економічного розвитку потребують визначення пріоритетних напрямів розвитку основних типів економічної структури, до яких віднесені такі.

У складі галузевої структури економіки необхідним є переважний розвиток видів економічної діяльності, що задовольняють потреби людей; широкий розвиток сфери послуг; створення та розвиток наукоємних та високотехнологічних видів діяльності і виробництв; розвиток переробних галузей економік на новій технічній і технологічній базі; розвиток експортних та імпортозамінних виробництв; поширення галузей агропромислового комплексу, що мають унікальні природні основи, традиції виробництва та експорту різноманітних продуктів харчування; активізація транзитних перевезень вантажів, транспортування нафти, газу, електроенергії, надання міжнародних послуг у сферах транспорту, зв'язку, телекомунікацій; розповсюдження видів діяльності, що пов'язані з забезпеченням здоров'я людини та захисту навколишнього середовища.

У межах секторальної структури економіки потрібне усунення гіпертрофованих диспропорцій між реальним та фінансовим секторами, а також усередині кожного з них; підвищення ефективності дії загального державного сектора; створення сприятливих умов для діяльності нефінансових корпорацій.

У регіональній структурі економіки передбачається розміщення виробництв кінцевої продукції на території України; досягнення стабілізації виробництва в кожному регіоні, оптимізація структури господарств на базі ефективного використання наявного природно-ресурсного, виробничо-технічного та трудового потенціалу; інтенсифікація сільськогосподарського виробництва у всіх регіонах, удосконалення його спеціалізації відповідно до зональних ґрунтово-кліматичних умов; підвищення і вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів та ефективності територіального поділу праці, раціоналізації розселення; забезпечення комплексного й пропорційного розвитку всіх районів та регіонів країни на основі національного використання конкретних умов, наявних ресурсів (трудових, земельних, водних, енергетичних тощо); усунення диспропорцій у розвитку окремих територій, забезпечення вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку; гармонізація загальнодержавних та регіональних інтересів; розвиток рекреаційно-туристичного й оздо-

ровчо-лікувального комплексу Карпат, Причорномор'я, Приазов'я та інших регіонів країни; поліпшення довкілля в промислових центрах Донбасу, Придніпров'я, Прикарпаття.

У відтворювальній структурі економіки пропонується модернізація виробництва, його технічне й технологічне оновлення; зниження фондо-, матеріало-, енерго-, працемісткості виробництва; створення умов для розширеного нагромадження та інвестування; підвищення ефективності використання державних витрат; збільшення витрат на соціальну сферу.

У технологічній структурі економіки передбачається розвиток підприємств обробної промисловості середніх і високотехнологічних галузей; розвиток видів економічної діяльності, які віднесені до п'ятого та шостого технологічних укладів; впровадження екологічно прийнятних енерго- та ресурсозберігаючих технологій; використання перспективних інформаційних і електронних технологій, засобів інформатики та систем зв'язку вітчизняного виробництва; розробка нових біотехнологій для сільського господарства, галузей легкої та харчової промисловості, виробництво ліків; розвиток конкурентоспроможних технологій у літакобудуванні, ракетно-космічному комплексі, суднової автомобілебудуванні.

В організаційно-економічній структурі економіки потрібне розширення мережі малих та середніх підприємств, у першу чергу, в галузях, що виробляють товари народного споживання; створення великих міжгалузевих, міжрегіональних і міждержавних об'єднань корпоративного типу, які можуть стати конкурентоспроможними на світовому ринку.

Удосконалення соціально-економічної структури економіки передбачає створення різноманітних форм власності, диференціацію приватної, державної, колективної власності; розробку законодавчої бази щодо реприватизації підприємств, які виявились нездатними до функціонування після приватизації.

Розвиток зовнішньоекономічної структури економіки потребує збільшення експортного потенціалу країни; зменшення в експорті частки сировини й матеріалів та збільшення частки продукції переробних галузей; збільшення в імпорті частки прогресивного обладнання і машин та зменшення продуктів харчування й продукції, що можуть вироблятися на вітчизняних підприємствах тощо.

Ефективність структурних реформ зростатиме, якщо поряд з безпосереднім регулюванням структурних пропорцій держава координуватиме діяльність ринкових механізмів, що впливають на структурні особливості економіки. До основних самоорганізаційних механізмів структурного розвитку слід віднести механізм ціноутворення, кон-

куренції, нагромадження та переливання капіталу, циклічного розвитку, міжнародної конкуренції, валютного курсу, міжнародного переливання капіталу, загальносвітових криз [4].

Підвищити ефективність роботи самоорганізаційних механізмів дозволять дії органів влади, спрямовані на вдосконалення механізмів національного та загальносвітового рівня за такими напрямками:

1) механізмів ціноутворення шляхом впровадження прямого контролю за формуванням цін на предмети й послуги першої необхідності: продуктів харчування, що входять до споживчого кошика, одяг і взуття, лікарські препарати, комунальні послуги; контроль за цінами паливно-енергетичного комплексу, які негативно впливають на посилення витратного характеру виробництва, зниження частки кінцевої, у тому числі, високотехнологічної продукції; регулювання цін на продукцію підприємств, що займають монополічне становище на ринку; посилення прямого та непрямого регулювання цін у сільському господарстві, промисловості й торгівлі; встановлення нагляду за динамікою цін і тарифів; розрахунки та врахування зміни цін і тарифів на рівень життя населення;

2) механізмів конкуренції завдяки створенню конкурентного середовища, яке має формуватися з урахуванням впливу потенційної конкуренції з боку як вітчизняних, так й іноземних компаній, оскільки їх тиск обмежуватиме монополію влади окремих суб'єктів; усунення економічних та адміністративних перешкод для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, а також створення сприятливих фінансово-економічних, організаційних і правових умов для входження на ринки нових суб'єктів; запровадження механізмів запобігання прихованій монополізації приватизованих стратегічних підприємств, монополізації експортних секторів, монополізації сфери посередництва; обмеження тінізації економіки шляхом стимулювання трансформації некримінальної тіньової економіки у легальну, а також перекриття джерел кримінального бізнесу; державне регулювання та контроль за діяльністю природних монополій; створення умов для входження нових суб'єктів господарювання на монополізовані ринки;

3) механізмів нагромадження та переливання капіталів шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату для власних та іноземних інвесторів; формування податкової системи, що сприятиме інвестиційній діяльності суб'єктів господарювання; переорієнтації інвестицій у реальний сектор та пріоритетні галузі економіки; підтримка приватних інвестицій у житлове будівництво через надання довгострокових пільгових кредитів для покриття частини витрат інвес-

торів; розширення джерел та способів залучення фінансування інвестицій; підвищення рентабельності підприємств і можливостей самофінансування; створення галузевих та міжгалузевих фондів амортизації на основі економічно обґрунтованих нормативів амортизаційних відрахувань; зменшення розриву цін між інвестиційними та споживчими товарами, що дасть змогу підвищити ступінь наповненості капіталізованих національних заощаджень основним капіталом;

4) механізмів циклічного розвитку завдяки врахуванню кон'юнктурних особливостей спаду та піднесення економіки; впровадження заходів, спрямованих на обмеження розповсюдження загальносвітових криз; вдосконалення технологічного розвитку економіки для підвищення її конкурентоспроможності; використання методів бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики для пом'якшення наслідків кризових процесів;

5) механізмів валютного курсу шляхом мінімізації коливань реального обмінного курсу стосовно основних валют зовнішньоекономічних розрахунків вітчизняної економіки; порушення незмінного співвідношення між доларом і гривнею за умов зміни курсу долара до основних валют світу; використання "кошика валют" СПЗ (євро, долара, японської ієни та англійського фунта) для проведення моніторингу курсових співвідношень та коригування небажаних цінових перекосів; проведення політики підвищення курсу вітчизняної грошової одиниці у зв'язку з наявністю великої кількості негативних наслідків девальвації;

6) механізмів міжнародного переливання капіталу через активізацію процесів прямого іноземного інвестування, яка може відбутися завдяки: а) поширенню державних гарантій двосторонніх і регіональних угод про захист інвестицій, що підписані більшістю країн, а також передбачені Багатостороннім агентством з гарантіями інвестицій, що створено під егідою Світового банку; б) страхуванню іноземних інвестицій, яке може проводитися як приватними, так і державними агентствами; в) регулюванню інвестиційних суперечок шляхом використання національного законодавства країни-реципієнта, національного законодавства країни базування прямого інвестора чи міжнародного арбітражу; г) виключенню подвійного оподаткування, внаслідок якого корпорація сплачує у країні, що приймає лише ту частину податку, яку вона не заплатила у країні базування; обмеження відпливу вітчизняних капіталів за межі країни; стимуляція повернення вітчизняного капіталу із-за кордону;

7) механізмів міжнародної конкуренції шляхом створення та поширення великих компаній та промислово-фінансових груп,

які покликані створювати конкурентоспроможні товари, забезпечувати раціональне співвідношення спеціалізації та універсалізації національного виробництва, що є необхідною умовою для успішної конкуренції на світовому ринку; узгодження ставок ввізного та вивізного мита, яке спрямоване на створення конкурентного середовища і подолання монопольних зловживань у ціноутворенні з боку вітчизняних товаровиробників; посилення конкуренції на внутрішньому ринку за умов вільного допущення до нього іноземних компаній, яке призведе до витіснення нерентабельних національних виробників та закриття неконкурентоспроможних підприємств; забезпечення узгодженості стратегічного курсу структурних перетворень із довгостроковою стратегією економічного розвитку України, яка має бути розроблена за умов орієнтації на гармонізацію національної економічної політики відповідно до норм, правил, угод СОТ з урахуванням насамперед національних інтересів.

IV. Висновки

Таким чином, пропонуємо розглядати використання активної структурної політики в періоди трансформаційних процесів та структурних криз, коли структурна політика має зайняти домінуючу роль й узгодити діяльність основних напрямів економічної політики, згідно з єдиними концептуальними основами, пріоритетами подальшого розвитку, опрацюванням загальних методів їх досягнення. Активізацію механізмів державної структурної політики доцільно здійснювати за двома основними формами: безпосереднього регулювання структурних пропорцій та опосередкованого регулювання механізмів

ринкової самоорганізації. Застосування прямого державного регулювання структурних пропорцій економіки доцільно проводити відповідно до пріоритетів, визначених для основних типів економічної структури. Опосередковане регулювання структурного розвитку слід здійснювати шляхом координації діяльності самоорганізаційних механізмів національного рівня (механізмів ціноутворення, конкуренції, нагромадження та переливання капіталу, циклічного розвитку) і загальносвітового рівня (механізмів валютного курсу, міжнародної конкуренції, міжнародного переливання капіталу та загальносвітових криз).

Список використаної літератури

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т прогноз. Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Крючкова І.В. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / І.В. Крючкова. – К.: Експресс, 2007. – 520 с.
3. Федулова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України / Л.І. Федулова. – К., 2008. – 472 с.
4. Чайка Ю.М. Типи та механізми структурного розвитку економіки / Ю.М. Чайка // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2010. – № 3 (47). – С. 76–81.
5. Шовкун І. Податкові фактори технологічного розвитку економіки / І. Шовкун // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 40–53.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2012.

Чайка Ю.Н. Государственное регулирование структурных трансформаций экономики Украины

Определены содержание и роль структурной политики в условиях трансформационных процессов экономики, а также формы и направления ее реализации.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, структурная политика, типы экономической структуры, самоорганизационные механизмы.

Chayka J. State regulation of structural transformation of economy of Ukraine

The content and role of structural policy in the transformation processes of the economy, as well as forms and methods of its implementation.

Key words: state regulation of the economy, structural policies, types of economic structure, self-organization mechanisms.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ: ГЛОБАЛЬНА ЕМЕРДЖЕНТНІСТЬ

Проаналізовано зовнішню торгівлю підприємств України послугами. Із використанням синергетичної парадигми досліджено відповідність результатів цієї торгівлі Цілям розвитку тисячоліття. Встановлено, що торгівля послугами впливає на досягнення Україною Цілей розвитку тисячоліття, хоча її структура й не відповідає світовим трендам. Визначено, що у цілому зовнішня торгівля послугами впливає на подолання бідності, однак її низькотехнологічна експортна спеціалізація не допомагає забезпеченню якісної освіти впродовж життя та недостатньо сприяє покращенню здоров'я нації та сталому розвитку довкілля.

Ключові слова: зовнішня торгівля послугами, емерджентність, синергетична парадигма, Цілі розвитку тисячоліття.

I. Вступ

Стратегічні напрями розвитку вітчизняної економіки потребують оптимального використання усіх наявних конкурентних переваг українських підприємств у напрямі розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності. Саме пошук шляхів такого розвитку, його вдосконалення видається важливою науковою проблемою.

Питання економічної ефективності ЗЕД підприємства в сучасних умовах висвітлено в працях зарубіжних і вітчизняних науковців. Проблемами ефективності ЗЕД займаються такі вчені: В. Абрамов, З. Адаманова, Л. Андреева, І. Багрова, М. Гельвановський, А. Градов, В. Гриньова, Н. Калюжнова, О. Кириченко, В. Козик, А. Кредісов, Л. Ліпич, Ю. Макогон, О. Мельник, Є. Миргородська, А. Мокій, Ю. Пахомов, А. Поручник, І. Фамінський, О. Чугай, О. Швиданенко, І. Школа, М. Ясін та ін.

Поняття самоорганізації, хаосу і порядку, нелінійності починають широко використовуватися як у природних, так і в гуманітарних науках. Теорія самоорганізації активно розробляється на сьогодні в різних країнах у ряді наукових шкіл у найрізноманітніших аспектах (І. Пригожин, Г. Хакен, Ф. Варела, Е. Ласло, К. Майнцер, Б. Мандельброт, Е. Моран та ін.).

Основні положення, що визначають загальні теоретичні основи щодо розробки та реалізації ЦРТ в Україні, базуються на дослідженнях провідних економістів, міжнародних фахівців Е. Лібанової, І. Міценка, М. О'Доннелл, Н. Стежко.

Однак відзначимо незадовільний існуючий стан справ щодо відсутності з боку вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної

діяльності чітких та прозорих орієнтирів на суспільно значущі економічні цілі розвитку. Таким чином, враховуючи положення синергетичної парадигми, не використовується в повному обсязі наявний потенціал глобального суспільного економічного розвитку та набуває актуальності дослідження зовнішньої торгівлі.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначення й аналіз, виходячи із синергетичної парадигми, окремих положень щодо глобальних ефектів зовнішньої торгівлі послугами.

III. Результати

Продовжуючи роботу щодо дослідження системних, синергічних ефектів зовнішньої торгівлі, розглянемо результати зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств послугами.

Раніше як перспективні нами було відзначено такі напрями для проведення дослідження: товарна та географічна структура міжнародної торгівлі, а також структура за видами послуг.

Відзначимо, що на цьому етапі роботи ми зосередимося на структурі послуг, проектуючи їх на вже викладені раніше пріоритети та цілі.

Слід зазначити, що зовнішньоекономічні послуги є товаром, який не проходить митного контролю і на який не оформлюється вантажна митна декларація. Послуги не набувають форми матеріальних об'єктів, на які поширюються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво невідокремлені один від одного. Головним у торгівлі послугами є те, що має відбутися операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце

як на економічній території України, так і за її межами [1].

Інформацію щодо динаміки окремих найбільших у структурі експорту та імпорту груп

послуг за 2006–2011 рр. знаходимо у статистичному збірнику “Зовнішня торгівля України” за 2011 р. (табл. 1, 2) [1].

Таблиця 1

Динаміка окремих послуг, що мають найбільшу частку в структурі експорту за 2006–2011 рр., тис. дол. США

Вид послуги	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Транспортні послуги	5 354 754,9	6 111 729,8	7 636 544,5	6 305 551,4	7 848 000,5	9 062 395,6
Різні ділові, професійні й технічні послуги	846 920,0	1 167 066,1	1 541 508,1	1 225 420,8	1 509 190,1	1 888 151,7
Послуги з ремонту	279 033,3	326 541,0	425 907,6	430 141,9	426 884,1	616 516,5
Комп'ютерні послуги	86 770,7	158 021,1	270 383,2	278 757,0	358 092,7	532 287,4
Подорожі	248 341,3	342 227,1	492 876,4	299 207,8	381 111,0	455 097,5
Послуги зв'язку	258 121,1	237 058,6	330 918,4	321 246,5	345 026,1	366 958,5
Фінансові послуги	80 095,7	322 245,3	486 437,1	371 735,2	476 903,2	312 273,6

Таблиця 2

Динаміка окремих послуг, що мають найбільшу частку в структурі імпорту за 2006–2011 рр., тис. дол. США.

Вид послуги	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Транспортні послуги	788 967,5	1 118 368,9	1 657 596,6	996 923,8	1 170 748,9	1 583 882,3
Різні ділові, професійні й технічні послуги	700 651,9	808 571,6	1 122 479,6	895 184,5	878 146,6	1 142 392,0
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	584 088,8	695 115,3	456 804,0	459 285,9	529 644,9	511 116,5
Комп'ютерні послуги	111 628,5	159 789,2	237 064,3	158 324,3	179 541,5	242 369,6
Подорожі	230 090,8	326 701,6	426 004,0	282 979,8	347 223,5	462 437,6
Роялті та ліцензійні послуги	227 714,4	232 623,0	287 159,3	259 502,8	435 327,9	411 838,9
Фінансові послуги	406 999,9	887 317,0	1 465 040,0	1 319 126,0	1 085 524,6	955 264,5

Більш наочно, статистичну інформацію з табл. 1, 2 ілюструють рис. 1, 2. Як бачимо, у структурі експорту й імпорту послуг найсуттєвішу частку займають транспортні послуги, до яких при статистичних розрахунках належать послуги, пов'язані з доставкою товару до митного кордону держави-імпортеру та пункту призначення вантажів, перевезення пасажирів, які здійснюються усіма видами транспорту, забезпечення функціонування транспортної інфраструктури (вантажно-розвантажувальні роботи, аварійно-рятувальні роботи, послуги портів, станцій, стоянок, транспортних агентств, митних брокерів тощо), транспортування по трубопроводах газу, аміаку, нафти, електроенергії [1].

У зв'язку із зазначеним виникає таке запитання: “Чи є абсолютне домінування транспортних послуг над усіма іншими їх видами ознакою національної економіки, чи це загальна світова тенденція?” Відповідь на це питання ми знаходимо в останньому річному звіті Світової організації торгівлі “Research and analysis World Trade Report

2012 Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century” [2].

Потрібно відзначити, що глобальні тенденції суттєво відрізняються від вітчизняних. Так, дані щодо світового експорту товарів і послуг, подані в табл. 3 звіту (World exports of merchandise and commercial services, 2005-11 (US\$ billion and annual percentage change) [2] свідчать, що з 4149 млрд дол. США загального світового обсягу послуг (Commercial services) у 2011 р. 1063 млрд дол. США припадають на подорожі (Travel), а транспортні послуги (Transport) перебувають лише на другому місці з 855 млрд дол. США.

Що стосується динаміки транспортних послуг (Annual percentage change) за останні роки, то вона у світі має такі показники: 2009 р. – 23%; 2010 р. – 15%; 2011 р. – 8%; період 2005–2011 рр. – 7% [2, с. 22], що в цілому відповідає вітчизняним тенденціям (табл. 3).

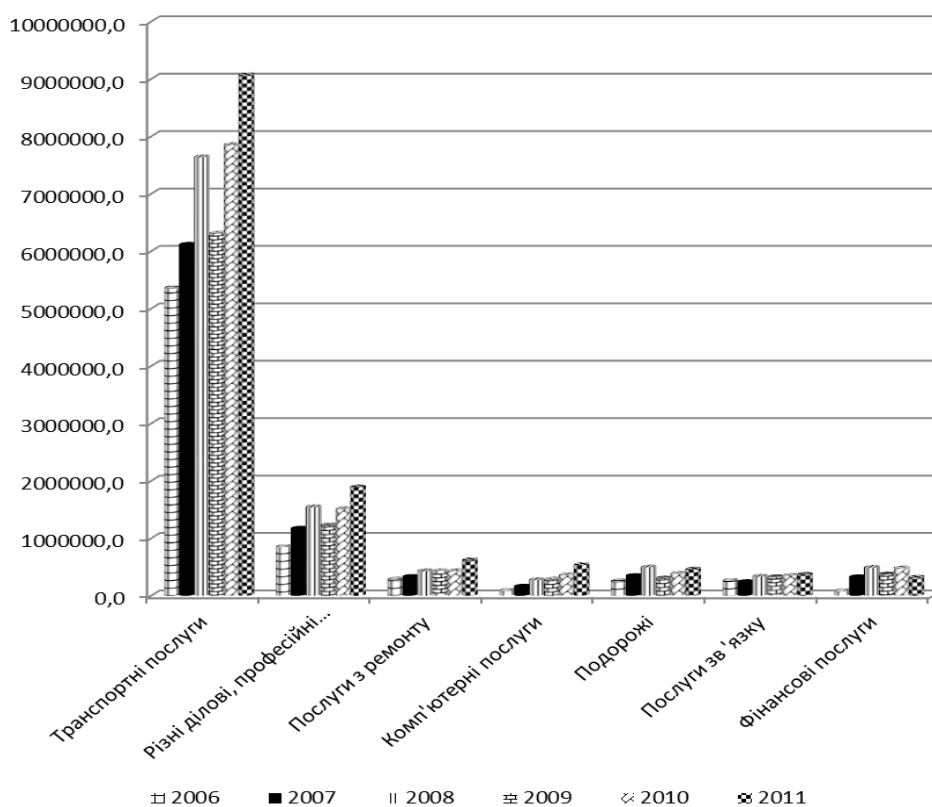


Рис. 1. Динаміка окремих послуг, що мають найбільшу частку в структурі експорту за 2006–2011 рр., тис. дол. США

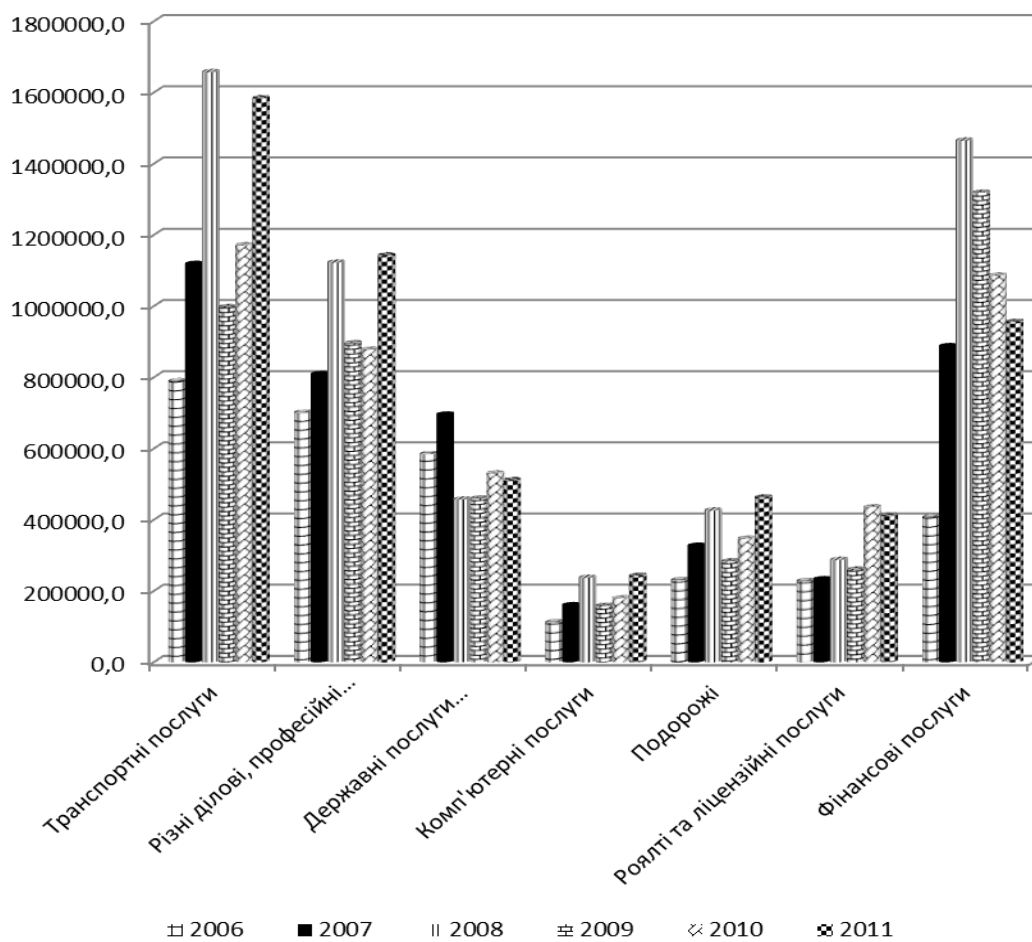


Рис. 2. Динаміка окремих послуг, що мають найбільшу частку в структурі імпорту за 2006–2011 рр., тис. дол. США

До речі, Україна займає вагому позицію у міжнародній торгівлі послугами, що підтверджують статистичні дані щодо обсягів світової торгівлі комерційними послугами за регіонами й окремими країнами у 2011 р. (табл. 3).

У зв'язку з цим та в контексті заявлених на початку роботи її цілей, важливою видається науково-аналітична робота, виконана спеціалістами Міжнародного Торгового центру, головними організаціями якого є СОТ і Організація Об'єднаних Націй через Конференцію ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Метою організації є стимулювання сталого економічного розвитку та сприяння реалізації Цілей розвитку Декла-

рації тисячоліття (ЦРТ) [4] в країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою шляхом розвитку торгівлі та міжнародного бізнесу. Мова йде про щорічну доповідь цієї організації, що має назву Непереривний розвиток експорту (Export impact for good) за 2011 р. [3], у якому аналізується відповідність непереривного розвитку експорту Цілям розвитку тисячоліття, таким як:

Мета 1: Викоринити надзвичайну бідність і голод.

Мета 3: Поширення ідеї статевої рівності та прав жінок.

Мета 7: Гарантії екологічної стабільності.

Мета 8: Формування глобальної співпраці для розвитку.

Таблиця 3

Обсяг світової торгівлі комерційними послугами за регіонами й окремими країнами, 2011 р. (млрд дол. США і у відсотках)

Країни	Експорт					Імпорт				
	Знач.	Зміна відносно попереднього року, %				Знач.	Зміна відносно попереднього року, %			
	2011	2005-11	2009	2010	2011	2011	2005-11	2009	2010	2011
Світ	4150	9	-11	10	11	3,865	9	-11	10	10
Північна Америка	668	8	-7	9	10	516	6	-8	8	8
США	578	8	-6	9	11	391	6	-7	6	6
Країни Центральної Америки	130	11	-8	15	14	163	15	-8	23	18
Бразилія	37	16	-9	15	21	73	22	-1	36	22
Європа	1964	7	-13	4	10	1,605	6	-13	3	8
Європейський Союз - 27	1762	7	-13	4	10	1,48	6	-12	2	4
Німеччина	253	8	-9	3	9	284	5	-12	3	8
Великобританія	274	5	-14	2	11	171	1	-19	1	7
Франція	161	5	-13	1	11	141	5	-8	2	7
Нідерланди	128	6	-9	4	11	118	6	-3	-2	12
Іспанія	141	7	-14	1	14	91	5	-17	0	5
СНД	96	15	-17	13	20	133	15	-19	19	21
Росія	54	14	-19	8	22	90	16	-20	22	24
Україна	19	13	-23	24	13	14	13	-30	10	19
Африка	85	7	-10	11	0	149	13	-12	10	9
ПАР	15	5	-6	17	8	20	9	-13	25	13
Єгипет	19	5	-14	11	-20	13	5	-22	2	0
Марокко	14	11	-7	2	14	6	13	-6	8	11
Країни Середнього Сходу	111	-	-3	6	10	210	-	-7	9	10
Саудівська Аравія	12	-	3	10	17	55	-	-5	8	8
Ізраїль	26	7	-10	13	6	20	7	-14	6	14
Азія	1096	13	-11	23	12	1,091	11	-10	21	14
Китай	182	16	-12	32	7	236	19	0	22	23
Японія	143	6	-14	10	3	165	5	-12	6	6
Індія	148	19	-13	33	20	130	19	-9	45	12
Сінгапур	125	14	-6	20	12	110	12	-9	22	15
Республіка Корея	94	12	-19	19	8	98	9	-17	19	3
Гонконг, Китай	121	11	-6	23	14	56	9	-7	16	10
Австралія	50	9	-8	15	6	59	12	-13	22	18

Джерело: [2].

Відзначимо, що в нашій попередній роботі ми вже досліджували відповідність синергічних ефектів від зовнішньої торгівлі українських підприємств товарами національним Цілям розвитку тисячоліття, якими є сім орієнтирів, адаптованих з урахуванням особливостей розвитку нашої країни, які мають бути досягнуті до 2015 р. ЦРТ для України встановлено з урахуванням найбільш пріоритетних напрямів суспільного розвитку (подолання бідності, забезпечення якісної освіти впродовж життя та гендерної рівності, зменшення дитячої смертності, по-

ліпшення здоров'я матерів, обмеження поширення ВІЛ/СНІДу та туберкульозу, сталий розвиток довкілля). Потрібно зазначити, що система ЦРТ в Україні складається із семи цілей, 15 конкретних завдань та 33 індикаторів для моніторингу процесу [5].

Як бачимо, структура зовнішньої торгівлі послугами, так само, як і розглянута нами раніше структура зовнішньої торгівлі товарами, виявляє суттєву спеціалізацію експортно-імпоротної діяльності вітчизняних підприємств. Визначимо характерні риси такої спеціалізації, що ми згрупували у наступні три кластери.

По-перше, зовнішня торгівля послугами прямо сприяє подоланню бідності, адже позитивне значення сальдо зовнішньоторговельного балансу, що спостерігається впродовж останніх років, відповідно із даними Державної служби статистики України

[6], дає розвивати економічний потенціал країни та підвищувати добробут її громадян. Відзначимо, що в табл. 4 відображено динаміку експорту-імпорту послуг та зовнішньоторговельне сальдо за період з 2005 до 2011 рр.

Таблиця 4

Динаміка експорту-імпорту послуг та зовнішньоторговельне сальдо (2005–2011 рр.), тис. дол. США

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	6 134 742,6	7 505 520,7	9 038 866,2	11 741 292,9	9 598 330,3	11 759 405,7	13 792 217,6
Імпорт	2 934 996,0	3 719 398,2	4 980 621,9	6 467 956,7	5 173 531,6	5 447 694,3	6 235 194,6
Сальдо	3 199 746,6	3 786 122,5	4 058 244,3	5 273 336,2	4 424 798,7	6 311 711,4	7 557 023,0

Джерело: [6] та власні розрахунки

По-друге, згідно із методикою статистичних розрахунків, до подорожей належать послуги готелів, ресторанів, бюро подорожей і туристичних агентств, послуги у сфері

освіти й охорони здоров'я [1, с. 64]. Відзначимо, що в загальному обсязі вітчизняного експорту й імпорту ці послуги займають незначне місце, як це показано в табл. 5.

Таблиця 5

Частка подорожей у загальному експорті та імпорті послуг (2005–2011 рр.), %

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
% послуг у загальному експорті	3,37	3,31	3,79	4,20	3,12	3,24	3,30
% послуг у загальному імпорті	5,22	6,19	6,56	6,59	5,47	6,37	7,42

Джерело: [1; 6] та власні розрахунки

Зазначена закономірність суперечить світовим тенденціям, адже, за даними Світової організації торгівлі, з 4149 млрд дол. США загального експорту на подорожі (Travel) припадає 1063 млрд дол. США, що становить 25,62% [2, с. 22].

Таким чином, зовнішня торгівля українських підприємств послугами не сприяє забезпеченню якісної освіти впродовж життя та зменшенню дитячої смертності, поліпшенню здоров'я матерів, обмеженню поширення ВІЛ/СНІДу та туберкульозу.

Потрібно також зазначити, що, як і у випадку з експортом товарів, низькотехнологічна експортна спеціалізація українських підприємств щодо послуг не сприяє забезпеченню якісної освіти впродовж життя, відповідно, скорочується попит на висококваліфікованих спеціалістів.

По-третє, як ми визначали раніше, сталий розвиток довкілля стає можливим лише за наявності відповідних технологій збереження екології у процесі промислової діяльності та контролю з боку держави в цьому напрямі. Низькотехнологічна структура експорту послуг вітчизняних підприємств ставить під загрозу навколишнє середовище, а порівняно низький рівень доданої вартості, що утворюється внаслідок надання таких послуг, ускладнює залучення інвестицій у «зелені» технології.

IV. Висновки

Потрібно відзначити, що глобальні тенденції розвитку ринку послуг суттєво відрізняються від вітчизняних. Так, дані щодо світового експорту товарів і послуг свідчать, що на першому місці перебувають подорожі

(Travel) а на другому місці – транспортні послуги (Transport).

Україна займає вагому позицію у міжнародній торгівлі послугами, що підтверджують статистичні дані щодо обсягів світової торгівлі комерційними послугами за регіонами й окремими країнами.

У зв'язку із цим важливою видається науково-аналітична робота щодо аналізу відповідності неперервного розвитку експорту послуг адаптованим для України Цілям розвитку тисячоліття, таким як подолання бідності, забезпечення якісної освіти впродовж життя та гендерної рівності, зменшення дитячої смертності, поліпшення здоров'я матерів, обмеження поширення ВІЛ/СНІДу та туберкульозу, сталий розвиток довкілля.

Структура зовнішньої торгівлі послугами виявляє суттєву спеціалізацію експортно-імпортової діяльності вітчизняних підприємств. Визначимо такі характерні риси цієї спеціалізації, що ми згрупували у наступні три кластера.

По-перше, зовнішня торгівля послугами прямо сприяє подоланню бідності, адже позитивне значення сальдо зовнішньоторговельного балансу, що спостерігається впродовж останніх років, дає змогу розвивати економічний потенціал країни та підвищувати добробут її громадян.

По-друге, згідно із методикою статистичних розрахунків, до подорожей належать послуги готелів, ресторанів, бюро подорожей і туристичних агентств, послуги у сфері освіти й охорони здоров'я. Відзначимо, що у загальному обсязі вітчизняного експорту й імпорту ці послуги займають незначне місце.

Зазначена закономірність суперечить світовим тенденціям. Таким чином, зовнішня торгівля українських підприємств послугами не сприяє забезпеченню якісної освіти впродовж життя та зменшенню дитячої смертності, поліпшенню здоров'я матерів, обмеженню поширення ВІЛ/СНІДу та туберкульозу.

Потрібно також зазначити, що як і у випадку з експортом товарів, низькотехнологічна експортна спеціалізація українських підприємств щодо послуг не сприяє забезпеченню якісної освіти впродовж життя, відповідно, скорочується попит на висококваліфікованих спеціалістів.

По-третє, низькотехнологічна структура експорту послуг вітчизняних підприємств ставить під загрозу навколишнє середовище, а порівняно низький рівень доданої вартості, що утворюється внаслідок надання таких послуг, ускладнює залучення інвестицій у «зелені» технології.

Список використаної літератури

1. Зовнішня торгівля України : статистичний збірник / [відповід. за випуск А.О. Фризоренко]. – К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2011. – 101 с.
2. Research and analysis World Trade Report 2012 Trade and public policies: A

closer look at non-tariff measures in the 21st century / World Trade Organization. – Switzerland : WTO Publications, 2012. – 247 p.

3. Annual report 2011: Export impact for good / International Trade Centre. – International Trade Centre Publications, 2012. – 94 p.
4. Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_621.
5. Цілі розвитку тисячоліття [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) в Україні. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/>.
6. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Статистична інформація Державної митної служби України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Кабінету міністрів України. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/>.

Стаття надійшла до редакції 18.12.2012.

Чириченко Ю.В. Внешняя торговля услугами: глобальная эмерджентность

Проанализирована внешняя торговля предприятий Украины услугами. С использованием синергической парадигмы исследовано соответствие результатов этой торговли Целям развития тысячелетия. Установлено, что торговля услугами влияет на достижение Украиной Целей развития тысячелетия, хотя ее структура и не соответствует мировым трендам.

Определено, что в целом внешняя торговля услугами влияет на преодоление бедности, однако ее низкотехнологичная экспортная специализация не помогает обеспечению качественного образования на протяжении жизни и недостаточно способствует улучшению здоровья нации и устойчивому развитию окружающей среды.

Ключевые слова: *внешняя торговля услугами, эмерджентность, синергетическая парадигма, Цели развития тысячелетия.*

Chirichenko Y. Foreign services trade: global emergence

Foreign services trade of enterprises in Ukraine is analyzed. Matching results of this trade the Millennium Development Goals studied with the use of synergistic paradigm. We have found that services trade affects the achievement of our country's Millennium Development Goals, although its structure and does not meet world trends. We are determined that the general foreign services trade influences poverty eradication, but its low-tech export specialization is not helping to ensure a quality education for life and insufficient to improving the nation's health and sustainable environmental development.

Key words: *foreign services trade, emergency, synergetic paradigm, MDGs.*

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 519.86:65(075.8)

Ю.И. Паршин

кандидат технических наук, доцент

ГВУЗ "Украинский государственный химико-технологический университет", г. Днепропетровск

РАЗРАБОТКА МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ДНЕПРОПЕТРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Предложен алгоритм выявления экономических взаимосвязей и разработана множественная регрессионная модель функционирования экономики Днепропетровской области.

Ключевые слова: множественная регрессионная модель функционирования экономики, алгоритм выявления экономических взаимосвязей.

I. Вступление

Для формирования эффективных стратегий, направленных на обеспечение устойчивого экономического развития, необходима аналитическая система поддержки стратегических решений. Одним из составляющих компонентов такой системы является комплекс адекватных математических моделей, описывающих сложный процесс функционирования экономики области.

Проблеме исследования развития региональных экономических систем уделяют внимание многие современные ученые, в частности А.И. Амоша, В.М. Геец, В.П. Вишневский, Р.Н. Лепя, Н.И. Верхоглядова, Т.С. Клебанова, К.Ф. Ковальчук и многие другие.

По результатам проведенных исследований [1] были получены модели двухфакторных производственных функций, на основе которых выявлены наиболее приоритетные виды экономической деятельности Днепропетровской области. Однако процесс функционирования экономики области зависит от множества взаимосвязанных и взаимодействующих факторов, что требует проведения детальных исследований с учетом множества факторных признаков и получения на этой основе многофакторных математических моделей.

II. Постановка задачи

Цель статьи заключается в разработке множественной регрессионной модели для математического описания сложного процесса функционирования экономики Днепропетровской области.

III. Результаты

Для математического описания функционирования экономики Днепропетровской области в качестве результативного признака принят основной экономический показатель – выручка от реализации продукции. Проведенные исследования показывают, что процесс функционирования экономики

области по принятому результативному показателю обусловлен влиянием множества факторных признаков.

На основе разработанной методики отбора наиболее влиятельных факторов с использованием пошаговой процедуры сформировано множество из пяти факторных признаков $D = \{x_1, x_2, x_3, x_4, x_5\}$: материальные затраты x_1 , затраты на оплату труда x_2 , затраты на топливо и энергию x_3 , амортизация x_4 и другие операционные затраты по реализации продукции x_5 .

Сформированное множество составляет основу для построения множественной регрессионной модели функционирования экономики области и установления взаимосвязи между выручкой от реализации и пятью наиболее значимыми факторами.

Экономическая взаимосвязь между признаками для генеральной совокупности может быть описана линейной или нелинейной функциональной зависимостью. Для выявления этой взаимосвязи по данным статистической отчетности за период 2006–2011 гг. [2; 3] произведена выборка объема n :

$$(y_i, x_{1i}, x_{2i}, x_{3i}, x_{4i}, x_{5i}), i = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Для получения адекватной математической модели и выявления экономических взаимосвязей функционирования экономики области разработан алгоритм, предусматривающий разработку линейной, степенной и экспоненциальной функциональной зависимости (рис. 1). Определение параметров математических моделей осуществляется с использованием метода наименьших квадратов [4].

В частности, для определения параметров линейной функциональной зависимости:

$$y_i = a_0 + a_1 \cdot x_{1i} + a_2 \cdot x_{2i} + a_3 \cdot x_{3i} + a_4 \cdot x_{4i} + a_5 \cdot x_{5i} \quad (2)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} n \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i}^2 + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{5i} = \sum_{i=1}^n y_i \cdot x_{1i} \\ a_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i}^2 + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{5i} = \sum_{i=1}^n y_i \cdot x_{2i} \\ a_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i}^2 + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{5i} = \sum_{i=1}^n y_i \cdot x_{3i} \\ a_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i}^2 + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{5i} = \sum_{i=1}^n y_i \cdot x_{4i} \\ a_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i}^2 = \sum_{i=1}^n y_i \cdot x_{5i} \end{array} \right.$$

Для нелинейных зависимостей предусмотрены преобразования, позволяющие привести нелинейную зависимость к линей-

ному виду и сформировать соответствующие системы уравнений для определения параметров математических моделей.

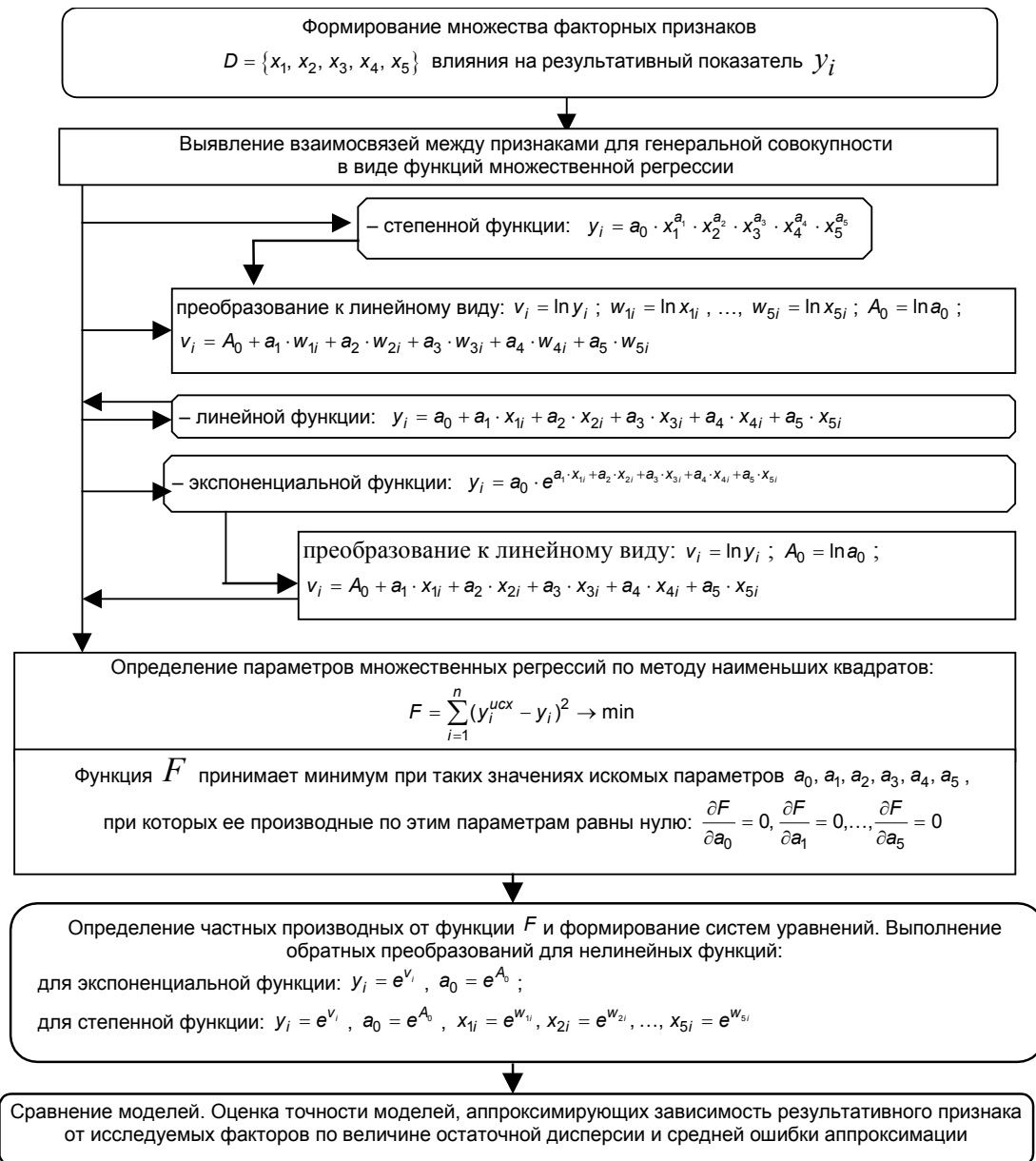


Рис. 1. Алгоритм выявления экономических взаимосвязей

В частности, для степенной зависимости:

$$\left\{ \begin{aligned} n \cdot A_0 + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i}^2 + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i} \cdot w_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i} \cdot w_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i} \cdot w_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n w_{1i} \cdot w_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot w_{1i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i} \cdot w_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i}^2 + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i} \cdot w_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i} \cdot w_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n w_{2i} \cdot w_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot w_{2i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i} \cdot w_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i} \cdot w_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i}^2 + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i} \cdot w_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n w_{3i} \cdot w_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot w_{3i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i} \cdot w_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i} \cdot w_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i} \cdot w_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i}^2 + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n w_{4i} \cdot w_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot w_{4i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i} \cdot w_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i} \cdot w_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i} \cdot w_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i} \cdot w_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n w_{5i}^2 &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot w_{5i} \end{aligned} \right.$$

и для экспоненциальной зависимости:

$$\left\{ \begin{aligned} n \cdot A_0 + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i}^2 + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot x_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot x_{1i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i}^2 + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{2i} \cdot x_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot x_{2i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i}^2 + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{3i} \cdot x_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot x_{3i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i}^2 + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{4i} \cdot x_{5i} &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot x_{4i} \\ A_0 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} + a_1 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{1i} + a_2 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{2i} + a_3 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{3i} + a_4 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i} \cdot x_{4i} + a_5 \cdot \sum_{i=1}^n x_{5i}^2 &= \sum_{i=1}^n v_i \cdot x_{5i} \end{aligned} \right.$$

Практическая реализация разработанного алгоритма, а также комплексная проверка точности полученных моделей выполнена с использованием пакета анализа программы EXCEL. На рис. 2 схематически представлена методика выбора адекватной математической модели с проверкой значимости и объяснением вариации результативного признака.

Для оценки точности полученных многофакторных моделей – экономических взаимосвязей между результативным признаком и факторами, используется величина остаточной дисперсии [4, с. 33]:

$$S_{ocm}^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i^{ucx} - y_i)^2}{n - (m + 1)}, \quad (3)$$

где y_i^{ucx} , y_i – соответственно, исходные (эмпирические) и теоретические значения результативного признака;

n – количество данных в выборке;

m – количество факторов;

$m + 1$ – количество параметров в уравнении регрессии.

Для сравнения и оценки точности моделей используем также величину средней ошибки аппроксимации:

$$|\bar{e}| = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i^{ucx} - y_i}{y_i^{ucx}} \right| \cdot 100\%. \quad (4)$$

Модель, для которой значения остаточной дисперсии и величина средней ошибки аппроксимации меньше является более точной, так как меньше рассеивание результативного признака относительно условного математического ожидания. В табл. 1 представлены результаты расчетов средней ошибки аппроксимации, которые свидетельствуют о большей точности нелинейных моделей.

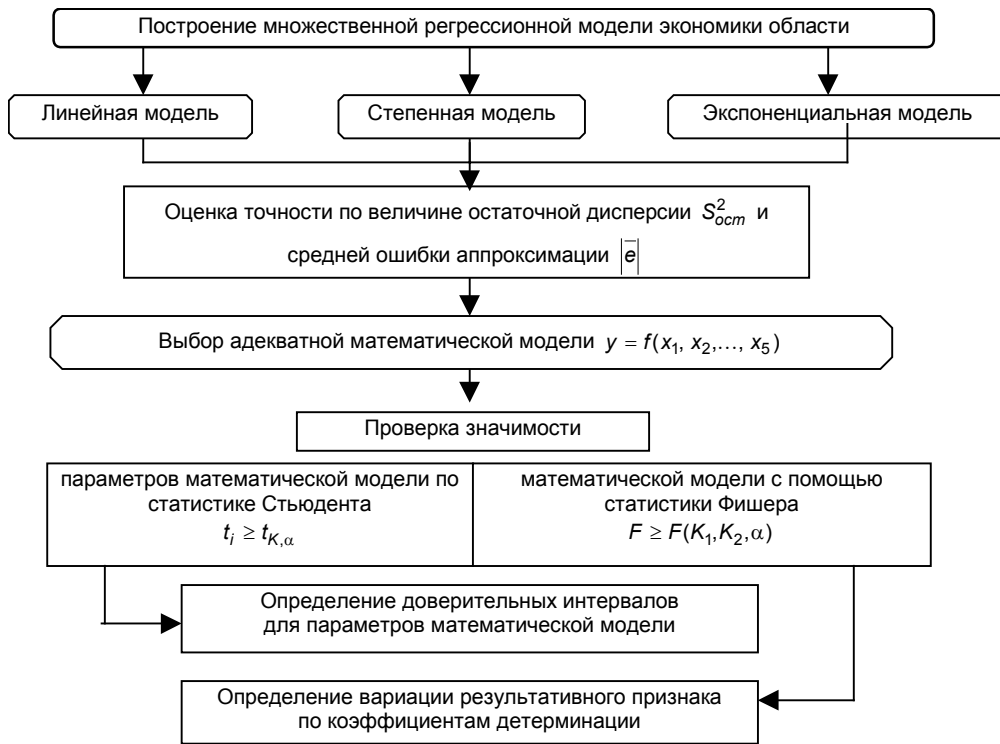


Рис. 2. Выбор адекватной математической модели с проверкой значимости и объяснением вариации результативного признака

Таблица 1

Оценки точности моделирования экономики области

Показатель точности моделей	Линейная функция	Степенная функция	Экспоненциальная функция
Средняя ошибка аппроксимации	18,14%	0,006%	0,0999%

После выявления более точных математических моделей выполняем оценку значимости их параметров (коэффициентов регрессии), а также определяем значимость полученных уравнений множественной регрессии.

Проверка значимости оценок параметров регрессии осуществляется следующим образом. Для каждого коэффициента регрессии a_i вычисляем ошибки коэффициентов регрессии S_{ai} и статистику Стьюдента [4, с. 57]:

$$t_i = \frac{|a_i|}{S_{ai}}, i = 0, 1, 2, \dots, m, \quad (5)$$

и сравниваем ее с критическим значением $t_{K,\alpha}$, при заданном уровне значимости α и числе степеней свободы K . Если $t_i \geq t_{K,\alpha}$, то предположение о равенстве нулю коэффициента регрессии a_i отвергается, и его

считаем значимым. В случае, если $t_i < t_{K,\alpha}$, то оснований отвергать данное предположение нет, и поэтому оценку a_i будем считать незначимой.

При уровне значимости $\alpha = 0,05$ и $K = n - m - 1 = 6$ находим критическое значение статистики Стьюдента: $t_{6,0.05} = 2,45$ [4, табл. 2.13, с. 47].

Поскольку все расчетные t_{ai} больше критического значения, гипотезу о равенстве нулю коэффициентов регрессии отвергаем, и оценки a_0, a_1, \dots, a_5 соответствующих параметров признаем значимыми (фрагмент результатов вычислений для экспоненциальной модели представлен в табл. 2). Наряду с проверкой значимости каждого коэффициента регрессии выполним оценку значимости полученной модели – уравнения множественной регрессии.

Таблица 2

Ошибки коэффициентов регрессии

ta_0	ta_1	ta_2	ta_3	ta_4	ta_5
300,7389	29,10	20,78	2,71	23,62	42,05

На основе полученных результатов исследований можно высказать гипотезу о том, что все коэффициенты регрессии, кро-

ме a_0 , равны нулю (эта гипотеза называется нулевой и обозначается H_0 [4, с. 57]). Про-

верка гипотезы H_0 осуществляется с помощью статистики Фишера:

$$F = \frac{(Q - Q_{\text{осм}}) / K_1}{Q_{\text{осм}} / K_2}, \quad (6)$$

где F – расчетное значение статистики Фишера;

$Q, Q_{\text{осм}}$ – сумма квадратов отклонений результативного признака соответственно от среднего значения и от условно среднего y_i ;

K_1 и K_2 – степени свободы $K_1 = m$, $K_2 = n - m - 1$.

При заданном уровне значимости $\alpha = 0,05$ для степеней свободы $K_1 = 5$ и $K_2 = 6$ по таблице F-распределения Фишера находим критическое значение $F(K_1, K_2, \alpha) = F(5; 6; 0,05) = 4,39$ [4, табл. 2.15, с. 58] и сравниваем его с расчетным значением F . Для принятия решения о значимости модели используем известные условия

[4, с. 57–58]. Если $F \geq F(K_1, K_2, \alpha)$, то гипотезу H_0 об одновременном равенстве нулю всех коэффициентов регрессии отвергаем и уравнение считаем значимым. Если $F < F(K_1, K_2, \alpha)$, то уравнение регрессии считаем незначимым, то есть отвергается влияние факторных признаков x_1, x_2, \dots, x_m на результативный. Расчетные значения статистики Фишера составляют: для степенной модели – $F = 781,9$, для экспоненциальной – $F = 822,6$. Полученные значения значительно превышают критическое значение $F(5; 6; 0,05) = 4,39$, что и является доказательством значимости нелинейных многофакторных моделей. Вероятность того, что гипотеза H_0 справедлива, составляет 0,05. Таким образом, при $F \gg F(K_1, K_2, \alpha)$ все коэффициенты могут иметь нулевые значения с вероятностью, меньшей 0,05. На рис. 3 представлена графическая интерпретация результатов моделирования.

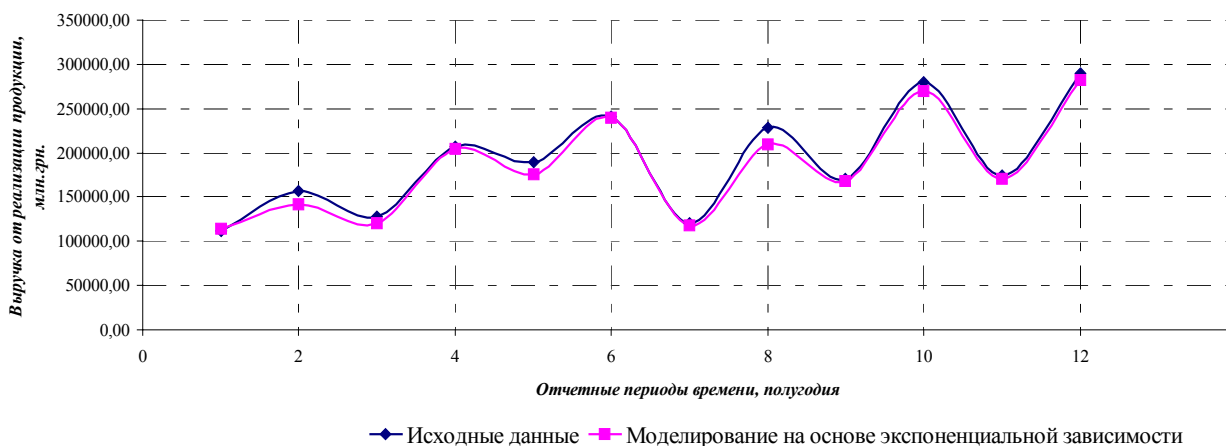


Рис. 3. Графическая интерпретация результатов моделирования на основе экспоненциальной зависимости $y_i = 81122,17 \cdot e^{0,00002 \cdot x_1 - 0,00009 \cdot x_2 - 0,00007 \cdot x_3 - 0,00012 \cdot x_4 + 0,0001 \cdot x_5}$

Дальнейшие исследования направлены на изучение вариации результативного признака. Как известно [4, с. 50], при вычислении парного коэффициента корреляции r_{yx_i} вся объясняемая им вариация результативного признака y_i обусловлена изменением факторного признака x_i . Частный коэффициент корреляции отражает тесноту корреляционной связи только между y и x_i , при этом влияние других признаков на результативный показатель y исключено. Совокупную связь результативного признака со всеми факторными признаками можно оценить с помощью коэффициента множественной корреляции $R_{yx_1x_2\dots x_m}$. Тесноту связи

оцениваем в долях полной дисперсии с помощью коэффициента детерминации [4, с. 38]. Результаты расчетов, представленные в табл. 3, объясняют вариацию результативного признака с помощью отдельных факторов и их сочетаний.

Результаты исследований показывают, что в действительности корреляционная связь между результативным и факторными признаками сильнее, чем это следует из значений парных коэффициентов корреляции. Коэффициент множественной детерминации $R^2 = 0,9854$, то есть факторы x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 на 98,54% объясняют вариацию выручки от реализации продукции, а влияние других (неучтенных) факторов составляет 1,46%.

Объяснение вариации результативного признака				
Объяснение вариации результативного признака с помощью отдельных факторов				
X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
92,18 %	90,74 %	67,36 %	65,40 %	90,08
Объяснение вариации результативного признака с помощью сочетания отдельных факторов				
X ₁ и X ₂	X ₁ и X ₃	X ₁ и X ₄	X ₁ и X ₅	
92,69 %	92,44 %	93,77 %	92,99 %	

IV. Выводы

На основе разработанной множественной регрессионной модели экономики Днепропетровской области установлена взаимосвязь между выручкой от реализации и пятью наиболее значимыми факторами: материальные затраты, затраты на оплату труда, затраты на топливо и энергию, амортизация и другие операционные затраты по реализации продукции. Выявленные взаимосвязи составляют основу принятия решений по формированию стратегии развития экономики области.

Список использованной литературы

1. Паршин Ю.И. Моделирование экономического развития Днепропетровской области / Ю.И. Паршин // Инновационно-инвестиционная политика сталого розвитку регіонів України:

від теорії до практики : колективна монографія : в 2-х т. / під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2012. – Т. 2. – С. 141–151.

2. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2009 р. / Держ. ком. статистики України – Д. : Головне упр. стат. у Дніпропетровській обл., 2010. – 535 с.
3. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2010 рік / Держ. ком. статистики України – Д. : Головне упр. стат. у Дніпропетровській обл., 2011. – 515 с.
4. Кухарев В.Н. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении : учебник / В.Н. Кухарев, В.И. Салли, А.М. Эрперт. – К. : Выща шк., 1991. – 303 с.

Статья поступила в редакцию 13.12.2012.

Паршин Ю.И. Розробка множинної регресійної моделі функціонування економіки Дніпропетровської області

Запропоновано алгоритм виявлення економічних взаємозв'язків та розроблено множинну регресійну модель функціонування економіки Дніпропетровської області.

Ключові слова: множинна регресійна модель функціонування економіки, алгоритм виявлення економічних взаємозв'язків.

Parshin Y. Development of multiple regressive model of functioning of economy of the Dnepropetrovsk area

The algorithm of definition of economic relationship is offered and the multiple regressive model of functioning of economy of the Dnepropetrovsk area is developed.

Key words: multiple regressive model of functioning of economy, algorithm of definition of economic relationship.

МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

У статті обґрунтовано вибір моделі розвитку регіону на основі стратегії регіонального розвитку. Систематизовано моделі регіонального розвитку та виявлено їх елементи. Конкретизовано критерії побудови моделей регіонального розвитку. Запропоновано заходи щодо пріоритетних напрямів економічних реформ розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, модель регіонального розвитку, економічні реформи, стратегія регіонального розвитку, інноваційна модель, сталий розвиток, кластер.

I. Вступ

Економічні перетворення в Україні, які проводяться постійною соціально-економічною та політично-законодавчою нестабільністю, нарощуванням кризових явищ, дисбалансом і диспропорціями в регіональному розвитку, вимагають розробки конкретних заходів у рамках реалізації соціально-економічних реформ розвитку регіонів. Це дасть змогу створити базис для регіонального розвитку, реалізувати його стратегічні цілі.

На сучасному етапі соціально-економічних реформ в Україні формування ефективних й унікальних моделей розвитку регіонів стає стратегічним завданням всіх інститутів влади. Управління ним у контексті економічних реформ для підвищення конкурентоспроможності національної економіки має відповідати основним базисам і принципам Державної стратегії регіонального розвитку, яка є укрупненою моделлю реалізації загальнонаціональної мети щодо визначення цілей, наявних тенденцій і закономірностей розвитку, формування стратегічних пріоритетів у структурній, інвестиційній, інноваційній, соціальній політиці за регіонами, визначення етапів і механізмів їх реалізації.

Проблемі модернізації економічного розвитку регіонів у контексті впровадження його моделей присвячені праці багатьох науковців, зокрема: М. Антоновського, С. Білої, В. Гейця, А. Гранберга, Я. Жаліло, Н. Костіна, А. Мазаракі, Г. Мітчелата, В. Науменка, М. Некрасова та ін. Однак особливої уваги вимагає виявлення підходів до розробки моделей розвитку регіонів та реалізації економічних реформ у процесі реалізації державних пріоритетних стратегічних напрямів регіонального розвитку.

II. Постановка завдання:

- обґрунтувати вибір моделі розвитку регіону на основі стратегії регіонального розвитку;
- систематизувати моделі регіонального розвитку та виявити їх елементи;
- конкретизувати критерії моделей розвитку регіону в контексті реформування економіки регіонів;

- виявити умови та запропонувати заходи щодо пріоритетних напрямів економічних реформ розвитку регіонів на основі моделей регіонального розвитку.

III. Результати

Реалізація соціально-економічних перетворень за допомогою інституційно-економічного інструментарію економічних державних реформ на регіональному й місцевому рівнях залежить від розробки і використання моделей розвитку регіонів, які формуються на основі взаємозв'язків між територіальною, психоісторичною, економічною, соціальною, інфраструктурною, екологічною складовими тощо, на основі концепції регіонального розвитку. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р., затверджена Постановою КМУ від 21.07.2006 р. № 1001, як загальний задум і конструктивний принцип діяльності держави визначає головну мету державної політики щодо розвитку регіонів, основні її напрями й завдання, які слід вирішити для досягнення окресленої мети.

Для стратегії названої концепції регіонального розвитку та моделювання регіонального розвитку на її основі слід врахувати багатогранність і різноаспектність явища "регіон". Фахівці з регіональної економіки визначають його як народногосподарський комплекс країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією, або як адміністративно-територіальну одиницю поділу країни [7]. Регіон формується М.М. Некрасовим як велика частина території країни з відносно однорідними природними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів із наявною та перспективною соціальною інфраструктурою [6]. Н.В. Бібік розглядає регіон як складну, багатокомпонентну, цілісну систему, яка динамічно й перманентно адаптується до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі, структурні елементи якої впливають на нього з метою забезпечення сталого розвитку територій і держави [2].

Розвиток регіонів України як динамічних систем [2] на державному рівні базується на та-

ких принципах, визначених Державною стратегією регіонального розвитку [1]: принцип програмування; принцип концентрації; принцип синхронізації дій; принцип поляризованого розвитку; принцип додатковості; принцип субсидіарності; принцип збалансованого розвитку; принцип партнерства; принцип суспільної єдності; принцип конкурентності.

Регіональний розвиток є наслідком впливу певних агрегованих факторів. Вони втілюються у змінах масштабів виробництва, кваліфікації робітників, кількості зайнятих, обсягів капіталовкладень, розміщення ресурсів, організації та управління виробництвом тощо [9]. Моделі регіонального розвитку відображають функціональний взаємозв'язок між агрегованими факто-

рами, які впливають на систему "регіон". В економічній науці сформувалися різні підходи до моделювання процесів регіонального розвитку (табл. 1). Одним із найпоширеніших підходів є еколого-економічний на основі методів міжгалузевого балансу [2]. Моделі регіонального розвитку на основі цього підходу використовують параметри природно-територіального та господарського розвитку регіонів. Сучасний розвиток регіонів України у процесі його моделювання та реалізації економічних перетворень, а також у контексті державних пріоритетних стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку вимагає використання інших параметрів.

Таблиця 1

Типи моделей регіонального розвитку та їх компонентів

Типи моделей розвитку регіонів	Компоненти (внутрішні ресурси)
Еколого-економічна	Природні ресурси, міжгалузеві зв'язки матеріального виробництва (модель міжгалузевих балансів), виробництво забруднювальних речовин
Інноваційно-інвестиційна	Науково-технічний потенціал, інвестиційний клімат, конкурентоспроможність регіонів, рівень і джерела фінансування інноваційних проектів, ефективні господарські структури, орієнтовані на інтенсифікацію науково-технічного і технологічного потенціалу
Інноваційна	Науково-технічний потенціал, каталізатори і мультиплікатори інноваційного розвитку матеріального виробництва, кооперація науково-технічних відносин суб'єктів господарювання й органів регіонального та місцевого управління
Кластерна	Територіально-галузєва близькість, науково-дослідні центри, доступ до знань, інформації, технологій і нововведень, інвестиційна привабливість, рівень державно-приватного партнерства, замкненість виробничого циклу
Мобілізаційно-інноваційна	Сукупний регіональний потенціал, інноваційний потенціал, рівень впровадження науково-технічних розробок, територіальна інфраструктура, інвестиційна привабливість, освітньо-інтелектуальний і людський капітал
Сталий розвиток	Соціалізація, державне регулювання, суспільна відповідальність, екологічність, безпека, інформатизація, власність, корпоративна система, ринкове регулювання, алокація ресурсів, інтелектуалізація, транснаціоналізація

Еколого-економічні моделі регіонального розвитку передбачають формування взаємозв'язку між природною підсистемою регіону й економікою регіону як рівноправних елементів регіональної системи. Модель містить вектори керівних впливів, що дає змогу проводити сценарний аналіз економічних проектів регіонального розвитку.

Інноваційно-інвестиційні моделі головним джерелом довготривалого економічного зростання визначають наукові здобутки та їх технологічне застосування. Впровадження інновацій підвищує конкурентоспроможність економіки регіону, гарантує їй економічну безпеку. Інвестиційна привабливість регіону визначається рівнем науково-технічного потенціалу і впровадженням науково-дослідних розробок.

Інноваційна модель економічного розвитку регіонів України формується на визначенні рівня потреби регіону в науково-технічних розробках, виявленні конкурентних регіональних переваг щодо його природно-ресурсного й економічного потенціалів, визначенні пріоритетних напрямів його розвитку, а також сприянні підвищенню інвестиційної активності господарських суб'єктів.

Організація кластерної моделі регіонального розвитку відбувається на основі кластерів, які є специфічними об'єднаннями некорпоративного типу, розташованими в безпосередній

близькості від кінцевих виробників, постачальників (ресурсів, сировини, напівфабрикатів, комплектуючих та послуг), дослідних лабораторій, навчальних та інших установ у певній галузі економіки (або суміжних галузях), діяльність яких може і має надати нові можливості для розвитку просторових економік регіонів на основі принципів та завдань їх створення. Такі моделі передбачають технологічне об'єднання самодостатніх кооперованих підприємницьких структур, сформованих на основі поділу праці та спеціалізації, у територіальні виробничі системи для організації виробництва певних видів кінцевої продукції, надання послуг чи виконання робіт у межах певних територій [4, с. 208].

Мобілізаційно-інноваційні моделі розвитку для регіонів України передбачають проведення аналізу сукупного потенціалу та динаміки розвитку інноваційної діяльності в регіоні, оцінювання територіальної структури організації економічної діяльності, а також визначення пріоритетних напрямів розвитку регіональної суспільної системи. Ці моделі передбачають розробку механізмів і інструментів, що дають змогу реалізовувати фундаментальні досягнення науково-технічної сфери та наукові розробки прикладного характеру. Реалізація мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку економіки України має передбачати формування науково-технічного потенціалу нового формату,

що можливо при вдосконаленні форм підготовки наукових кадрів та розширенні сфер реалізації науково-технічних розробок [10].

Модель сталого розвитку регіонів формує взаємозв'язок і баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [11].

Особливості й елементи запропонованих моделей мають бути враховані при реалізації економічних реформ у контексті державної стратегії економічного розвитку регіонів. Відповідно до принципу синхронізації дій для реалізації програм і планів стратегії регіонального розвитку передбачається здійснення основних реформ, які впливають на соціально-економічний розвиток регіонів, узгодження пріоритетів і дій центральних, місцевих органів державної влади та місцевого самоврядування щодо регіонального та місцевого розвитку.

На етапі структурних ринкових перетворень для України та її регіонів загальними напрямами ринкових реформ були [5, с. 7]:

- роздержавлення і приватизація;
- демонополізація економіки;
- розвиток підприємництва; формування ринкової інфраструктури;
- перехід до вільного ціноутворення;
- формування ефективної системи державного регулювання економіки, включаючи збереження в раціональних межах державного сектора;

- забезпечення макроекономічної або фінансової стабільності;
- стимулювання економічного зростання.

Сучасний етап економічних перетворень на основі впровадження моделей регіонального розвитку вимагає використання інноваційних підходів щодо реформування економіки регіонів. Інноваційний підхід може реалізуватися у рамках усіх запропонованих вище моделей регіонального розвитку, які мають розроблятися й впроваджуватися, враховуючи потреби конкретних регіонів і територій (табл. 2).

Для визначення пріоритетів та шляхів удосконалення стимулювання економічного зростання на регіональному рівні доцільно розглянути сучасні тенденції соціально-економічного розвитку регіонів України у 2012 р. Так, протягом січня – вересня 2012 р. відбувся спад у промисловому виробництві в Київській (на 5,9%), Донецькій (на 3,8%), Харківській (на 2,7%) областях та АР Крим (на 1,1%). Також спостерігалось зростання в промисловому виробництві в Закарпатській (на 4,7%), Дніпропетровській (на 3,6%) та Львівській (на 3,4%) областях. У виробництві сільськогосподарської продукції внаслідок складних природно-кліматичних умов літнього періоду 2012 р. у частині регіонів України мав місце значний спад, що не було компенсовано зростанням в інших областях. У будівельній галузі в більшості регіонів України відбувся спад. Спостерігалось зниження економічної активності українських експортерів, що зумовило нарощування диспропорцій у сфері торговельних відносин на регіональному рівні.

Таблиця 2

Пріоритетні напрями економічних реформ у контексті моделей регіонального розвитку

Типи моделей розвитку регіонів	Напрями реформування	Регіони України
Еколого-економічна	Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури загальнодержавного та міжнародного значення. Реформування адміністративно-територіального устрою. Впровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій тощо	АР Крим, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Львівська, Одеська, Харківська області
Інноваційно-інвестиційна	Реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації на новій технологічній основі. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок сприятливого інвестиційного клімату. Підтримка малого і середнього підприємництва. Розбудова та модернізація інфраструктури для підвищення інвестиційної привабливості тощо	АР Крим, Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська області
Інноваційна	Сприяння створенню та впровадженню інновацій, розповсюдження сучасних технологій для зменшення ризиків виникнення техногенних катастроф. Активізація співпраці у сфері освіти і науки. Розвиток наукоємного та високотехнологічного виробництва тощо	Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Чернігівська області
Кластерна	Розвиток туризму та рекреації. Розширення міжрегіональної економічної взаємодії. Розвиток транскордонного і єврорегіонального співробітництва. Розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад тощо	На основі економічних районів і принципів поділу праці
Мобілізаційно-інноваційна	Розвиток інфраструктури інформаційного суспільства. Забезпечення високих стандартів навчання доступного для працівників виробничої діяльності тощо	Всі регіони
Сталий розвиток	Забезпечення повної зайнятості працездатного населення. Забезпечення випереджального розвитку й експортної орієнтації провідних галузей промисловості, логістики, високих технологій. Раціональне використання та відновлення природних ресурсів, охорона навколишнього природного середовища. Реформування ЖКГ. Впровадження високих технологій в освіті, медицині, галузі зв'язку та телекомунікацій тощо	Всі регіони

Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на таке:

- посилення внутрішньої мотивації на регіональному (місцевому) рівні до соціально-економічного зростання;
- створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу;
- формування на регіональному (та міжрегіональному) рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу;
- першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних і залучених ресурсів [3, с. 6].

Економічний розвиток регіонів України потребує вдосконалення системи реформування на основі комплексного інституційно-економічного механізму, який має відповідати обраній моделі регіонального розвитку відповідно до концепції регіональної політики. Тільки такий системний підхід дасть змогу проводити ефективні реформи, розраховані на довгострокову перспективу. Розробці такого механізму реалізації реформ має передувати детальний аналіз нинішнього стану регіонів, визначення їх конкурентних переваг і можливостей. Метою формування механізму економічних реформ у межах регіональних стратегій розвитку є забезпечення передбачуваності розвитку, створення сприятливого інвестиційного клімату, налагодження довгострокового державно-приватного партнерства і державно-регіонального партнерства.

При цьому формулювання моделі економічного розвитку регіону має бути спрямоване на реалізацію довгострокових цілей державної регіональної політики, що сприятиме концентрації ресурсів, підвищенню ефективності виробництва, формуванню нової галузевої структури, розвитку нових інфраструктурних проектів, які надалі вплинуть на покращення міжрегіонального співробітництва, на якість життя й економічне зростання як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Успіх реалізації економічних реформ у межах регіонального розвитку залежить від ряду передумов, а саме:

- розподіл зусиль між усіма суб'єктами соціально-економічного розвитку: державними та місцевими органами влади, бізнесом і громадськими структурами;
- концентрація уваги держави не на певних фінансових втручаннях, а на розвитку інфраструктури, що може бути спільно використана регіонами, та створенні умов для реалізації кожним регіоном своїх конкурентних переваг;
- забезпечення прозорості рішень, що приймаються державними та місцевими органами влади в соціальній та економічній сферах;

- сприяння розвитку інформаційних мереж, створення спеціальних інтернет-порталів владних структур, використання електронного документообігу.

Для розробки інституційно-економічного механізму реалізації економічних реформ на основі інноваційного підходу моделювання регіональних процесів необхідно [3, с. 8]:

- створення інституційних передумов до стимулювання економічного зростання, ліквідації адміністративних бар'єрів щодо розвитку підприємництва;
- забезпечення інфраструктурної цілісності країни як середовища вільних потоків людей, ресурсів та інформації;
- капіталізація, мобілізація й оптимізація використання ресурсів регіонів як головне джерело соціально-економічного розвитку країни;
- реалізація інвестиційної реформи, поліпшення інвестиційного клімату, формування системи інноваційно орієнтованих інвестиційних проектів, створення ряду нових інструментів інвестиційного фінансування;
- диверсифікація джерел фінансового забезпечення розвитку регіону, раціональне поєднання державного, місцевого, приватного та міжнародного фінансування;
- інноваційний розвиток АПК, реалізація експортного потенціалу сільськогосподарського виробництва на регіональному рівні;
- розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва, реалізація потенціалу регіональних кластерних ініціатив (у т. ч. щодо спільного освоєння ресурсів);
- оптимізація структури імпорту з метою збільшення частки продукції промислового призначення;
- забезпечення результативного діалогу між центром і регіонами у процесі прийняття рішень щодо реформування зовнішньоторговельної діяльності;
- сприяння з боку місцевої влади у встановленні стабільних зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, розташованих на відповідній території;
- формування преференційних митних режимів на основі використання переваг географічного розташування України, ефективного задіявання потенціалу прикордонних і припортових територій;
- розвиток інноваційних виробничих комплексів кластерного типу, орієнтованих на випуск конкурентоспроможної експортної продукції;
- забезпечення реінтеграції та консолідації країни як основи сприятливого клімату для довгострокового розвитку.

IV. Висновки

Модернізація економічного стану регіонів України передбачає впровадження економічних реформ на основі обраної моделі регіонального розвитку. Моделі економічного розвитку

регіонів України базуються на стратегії регіонального розвитку. Найпоширенішими та найбільш актуальними у процесі реалізації стратегій розвитку окремих регіонів визначаються еколого-економічні, інноваційні, інноваційно-інвестиційні, кластерні, мобілізаційно-інноваційні моделі та моделі сталого розвитку. Впровадження моделей має супроводжуватися реалізацією економічних реформ, враховуючи зміни параметрів внутрішнього й зовнішнього середовища.

Реформування економіки регіону передбачає створення умов для повного використання потенціалу регіону. Моделювання процесів регіонального розвитку має включати розробку інституційно-економічного механізму, що передбачає впровадження державно-громадських і державно-підприємницьких ініціатив щодо ефективного використання фінансово-економічних важелів державної регіональної політики. Такі ініціативи мають реалізовуватися на принципах синхронізації дій, субсидіарності та партнерства.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>.
2. Бібік Н.В. Моделі регіонального розвитку: теоретичні аспекти й особливості використання [Електронний ресурс] / Н.В. Бібік. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/2.pdf.
3. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / [С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук та ін.; за ред. С.О. Білої]. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
4. Ковтун О.І. Організаційно-економічні альтернативи забезпечення конкурентоспроможності регіональних господарських систем / О.І. Ковтун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 207–219.
5. Лисюк О.М. Моделювання регіонального розвитку економіки перехідного періоду: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.М. Лисюк. – Хмельницький, 2005. – 23 с.
6. Некрасов Н.Н. Региональная экономика / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978. – 382 с.
7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
8. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / [С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 96 с.
9. Терещенко Г.В. Інноваційний фактор в контексті моделей розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Г.В. Терещенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1661>.
10. Токар В. Інституційні інструменти мобілізаційно-інноваційної національної моделі / В. Токар // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 1 (66). – С. 86–93.
11. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В.В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 33–37.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2013.

Томарева-Патлахова В.В. Модели регионального развития в контексте экономических реформ

В статье обоснован выбор модели развития региона на основе стратегии регионального развития. Систематизированы модели регионального развития и выявлены их элементы. Конкретизированы критерии построения моделей развития региона. Предложены меры по приоритетным направлениям экономических реформ развития регионов.

Ключевые слова: регион, модель регионального развития, экономические реформы, стратегия регионального развития, инновационная модель, устойчивое развитие, кластер.

Tomareva-Patlahova V. Model of regional development in the context of economic reforms

The article grounds a choice for model of regional development based on regional development. The models of regional development are systematized and their elements are identified. The author specifies the criteria models of regional development regarding to the regional economy reforming. The article reveals the conditions and offers the measures for economic reforming of regional development based on models of regional development.

Key words: region, model of regional development, economic reforming, regional development strategy, innovative model, sustainable development, cluster.

УДК 353.1:51

Г.В. Чечуніна

аспірант

Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ В МИТНИХ ОРГАНАХ УКРАЇНИ

Проаналізовано можливість застосування математичних методів у процесі прийняття управлінського рішення при визначенні оптимальної чисельності підрозділів митного оформлення митного органу, достатньої для забезпечення нормального режиму й ритму роботи без фізичних і моральних перевантажень особового складу підрозділу.

Ключові слова: управлінське рішення, штатна чисельність митного органу, основні показники роботи, математичні методи, коефіцієнт навантаженості.

I. Вступ

Управління відіграє величезну роль у всіх сферах життя. Будь-яка організація потребує раціонального й ефективного управління. Поняття "організація" може вживатися в широкому сенсі: промислові підприємства, комерційні фірми, державні установи. На сучасному етапі важко переоцінити важливість процедури підготовки та прийняття управлінських рішень.

Наголосимо, що вирішальну роль у прийнятті управлінських рішень відіграє ефективність використання інформації. Останнім часом проблемі інформаційної діяльності органів державного управління приділяється багато уваги науковцями в галузі державного управління.

Ознайомившись із різними поглядами науковців щодо аспектів управління, акцентуємо увагу на тому, що від правильного та зваженого управлінського рішення залежить наскільки ефективно будуть виконуватись завдання, які стоять перед будь-якою організацією, у тому числі перед митними органами України.

Сьогодні світові процеси розвиваються таким чином, що Україна має вирішувати актуальне й складне завдання модернізації митного сервісу в цілому та вдосконалення інструментів і механізмів спрощення процедур митного оформлення зокрема. З огляду на це, актуальними залишаються питання оптимізації кількості підрозділів, які здійснюють митне оформлення з подальшим заповненням їх оптимальною чисельністю штатних одиниць, достатніх для виконання завдань і функцій, покладених на митні органи.

II. Постановка завдання

Мета статті – спробувати розрахувати оптимальну штатну чисельність підрозділів митного оформлення митниці. Для досягнення зазначеної мети слід виконати такі завдання:

- дослідити стан діючої штатної чисельності структурних підрозділів;

- проаналізувати показники оперативної роботи структурних підрозділів;
- проаналізувати відповідність показників роботи штатній чисельності структурних підрозділів;
- запропонувати математичні методи розрахунків оптимальної штатної чисельності структурних підрозділів, достатньої для виконання завдань, поставлених перед ними. Здійснення зазначених заходів забезпечить коректні розрахунки оптимальної штатної чисельності митниці в цілому та підрозділів митного оформлення зокрема.

III. Результати

Робота кожної митниці характеризується основними показниками, які охоплюють різноманітні сфери діяльності митного органу та які містяться у формах статистичної звітності. Аналітичні матеріали, засновані на статистичних даних, становлять основу інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень.

Аналізуючи аналітичні довідки та зведену інформацію за різними напрямками роботи митного органу, керівний склад різних рівнів управління має змогу:

- оцінити основні показники роботи митниці в цілому та окремих її структурних підрозділів;
- спостерігати тенденції у динаміці при порівнянні звітних періодів у торговому та неторговому обігу;
- визначити навантаження на особовий склад підрозділів митного оформлення при здійсненні ними своїх функціональних обов'язків;
- оцінити виконаний обсяг робіт підрозділом митного оформлення.

Оскільки дані спеціальної митної статистики мають кількісну характеристику, у процесі проведення аналізу можна запропонувати використання математичних методів дослідження, які будуть дуже доречними при вирішенні завдань управління та які вважаються одним із найбільш ефективних засобів для надання допомоги в процесі прийняття рішень.

Враховуючи, що основним завданням дослідження ми визначили розрахунок оптимальної штатної чисельності підрозділу митного оформлення на базі первинних статистичних даних, розглянемо такий математичний алгоритм:

- розрахунок показника оперативної роботи підрозділу митного оформлення M_i за кожним видом робіт;
- розрахунок показника навантаженості на особовий склад підрозділу митного оформлення;

- розрахунок середньої завантаженості підрозділу митного оформлення;
- розрахунок оптимальної чисельності особового складу підрозділу митного оформлення.

При здійсненні розрахунків ми використали дані щодо штатної чисельності підрозділів митного оформлення (табл. 1), а також врахували можливий змінний графік роботи у підрозділі.

Таблиця 1

Штатна чисельність підрозділів митного оформлення

Е	Група	Підрозділ митного оформлення	Штатна чисельність (Q_i)
1	Торговий обіг	Митний пост № 1	15
		Митний пост № 2	15
		Митний пост № 3	7
		Митний пост № 4	9
		Митний пост № 5	3
		Митний пост № 8	27/18
2	Неторговий обіг	Митний пост № 2	1
		Митний пост № 7	4
		Митний пост № 5	1
3	Пункт пропуску	Митний пост № 6	20/8

Для прикладу будемо вважати, що маємо вісім підрозділів митного оформлення та на двох з них реалізований змінний графік роботи.

При розгляді даних спеціальної митної статистики необхідно також врахувати їх поділ на показники торгового обігу і показники неторгового обігу та визначити ваговий коефіцієнт кожного показника t_i (табл. 2).

Для визначення коефіцієнта навантаженості на інспекторський склад підрозділу митного оформлення за певним показником оперативної роботи ми використали експертні оцінки досвідчених працівників відділу організації митного контролю митниці.

Таблиця 2

Основні показники роботи митниці та вагові коефіцієнти

Показник оперативної роботи підрозділу митного оформлення (M_i)		N_i	Ваговий коефіцієнт (t_i)
$N_i \cdot t_i$			
E1 – торговий обіг			
M1	Оформлення декларацій ІМ	N1	1.70
M2	Оформлення декларацій ЕК	N2	1.00
M3	Оформлення декларацій ТР	N3	0.80
M4	Оформлення та закриття декларацій ІМ51, ІМ61, ЕК51, ЕК61	N4	1.50
M5	Огляд товарів	N5	1.00
M6	Торговий обіг. Оформлення книжок МДП	N6	0.40
M7	Торговий обіг. Видача свідоцтв на допущення транспортного засобу до перевезення вантажів	N7	0.70
M8	Торговий обіг. Акредитація суб'єктів ЗЕД	N8	2.00
M9	Торговий обіг. Передача товарів підприємством на відповідальне зберігання під митним контролем	N9	0.90
M10	Торговий обіг. Складання протоколів про порушення митних правил	N10	2.00
E2 – неторговий обіг			
M11	Неторговий обіг. Оформлення та огляд несупроводжуваного багажу і міжнародних вантажних відправлень громадян	N11	1.50
M12	Неторговий обіг. Огляд та оформлення поштових та експрес-відправлень	N13	0.10
M13	Неторговий обіг. Видача посвідчень на транспортні засоби	N15	1.60
M14	Неторговий обіг. Оформлення на зворотне вивезення транспортних засобів громадян	N16	0.20
M15	Неторговий обіг. Складання протоколів про порушення митних правил	N17	2.00
E3 – пункт пропуску			
M16	Авіаційні п/п. Оформлення та огляд повітряних суден	N18	2.00
M17	Авіаційні п/п. Пропуск пасажирів через "червоний коридор"	N19	0.05
M18	Авіаційні п/п. Пропуск пасажирів через "зелений коридор"	N20	0.03
M19	Авіаційні п/п. Оформлення МД	N21	0.50
M20	Оформлення декларацій ІМ40Г на товари громадян	N22	1.00
M21	Авіаційні п/п. Складання протоколів про порушення митних правил	N23	0.70

Таким чином, ми маємо штатну чисельність на кожний підрозділ митного оформлення Q_i та основні показники роботи підрозділу N_i .

Показник оперативної роботи підрозділу митного оформлення M_i за кожним видом робіт розраховуємо за такою формулою:

$$M_i = N_i \times t_i. \quad (1)$$

Показник навантаженості на особовий склад підрозділу за кожною групою обчислюємо за формулами:

$$П1 = \frac{\sum_{i=1}^{10} M_i}{Q_i};$$

$$П2 = \frac{\sum_{i=11}^{15} M_i}{Q_i}; \quad (2)$$

$$П3 = \frac{\sum_{i=16}^{21} M_i}{Q_i},$$

де Q_i – штатна чисельність підрозділу митного оформлення;

M_i – вид роботи.

Для розрахунку оптимальної чисельності особового складу підрозділів митного оформлення за різними групами робіт визначаємо середню завантаженість підрозділів за такою формулою:

$$П1 = \frac{\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^{10} M_i}{Q1};$$

$$П2 = \frac{\sum_{k=1}^n \sum_{i=11}^{15} M_i}{Q2}; \quad (3)$$

$$П3 = \frac{\sum_{k=1}^n \sum_{i=16}^{21} M_i}{Q3}$$

де n – кількість підрозділів митного оформлення;

Q – штатна чисельність за групою робіт; M_i – вид роботи.

Оптимальну чисельність особового складу за кожним видом робіт визначимо за формулою, використовуючи середню завантаженість у підрозділах митного оформлення:

$$Q1 = \frac{\sum_{i=1}^{10} M_i}{Q1П1};$$

$$Q2 = \frac{\sum_{i=11}^{15} M_i}{Q2П2}; \quad (4)$$

$$Q3 = \frac{\sum_{i=16}^{21} M_i}{Q3П3}.$$

Акцентуємо увагу на тому, що діючий штатний розпис підрозділів митного оформлення має відповідати оптимальній чисельності особового складу за кожним видом робіт.

Додатково слід зазначити, що види робіт, включені до табл. 2, можуть бути доповнені іншими напрямками роботи, які належать до функціональних обов'язків структурних підрозділів (за наявності) або виключені з цього переліку.

Отже, спробуємо зробити розрахунок оптимальної штатної чисельності структурних підрозділів, використовуючи наявну штатну чисельність підрозділів митного оформлення, вагові коефіцієнти за кожним видом робіт та накопичену інформацію щодо оперативних показників роботи.

Використаємо можливості програмного продукту Microsoft Excel та створимо таблицю (табл. 3), яка буде включати в себе всі параметри для розрахунку оптимальної штатної чисельності кожного з підрозділів митного оформлення, а саме:

- показник за кожним видом робіт – N_i ;
- ваговий коефіцієнт за кожним видом робіт – t_i ;
- штатна чисельність підрозділу митного оформлення – Q_i .

Розглядаючи штатну чисельність митниці (табл. 1) та основні показники її роботи (табл. 2), ми врахували поділ на групи (“торговий обіг”, “неторговий обіг” та “пункт пропуску”).

Для подальших розрахунків у табл. 3 створимо формули для підрахунку показника оперативної роботи підрозділу митного оформлення (формула 1), показника навантаженості на особовий склад підрозділу (формула 2), середньої завантаженості підрозділів (формула 3) та оптимальної чисельності особового складу кожного підрозділу митного оформлення (формула 4).

Зробивши обчислення, ми отримали розрахункові дані щодо оптимальної штатної чисельності кожного з підрозділів митного оформлення.

Для зручності подамо отримані дані у вигляді зведеної таблиці (табл. 4) та спробуємо їх проаналізувати.

Таблиця 3

Розрахунок оптимальної штатної чисельності підрозділів митного оформлення митниці

Q1	штатна чисельність	показник N								M=Nxt								
		митний пост № 1	митний пост № 2	митний пост № 3	митний пост № 4	митний пост № 5	митний пост № 6 *	митний пост № 7	митний пост № 8 *	митний пост № 1	митний пост № 2	митний пост № 3	митний пост № 4	митний пост № 5	митний пост № 6	митний пост № 7	митний пост № 8	
m1	Оформлення декларацій ІМ	3953	4264	1101	4159	31	0	403	1556	1.70	6719	7249	187	707	53	0	684	2645
m2	Оформлення декларацій Ек	3106	3776	823	2658	56	421	377	22 832	1.00	3106	3776	823	2658	56	421	377	22 832
m3	Оформлення декларацій ТР	72	141	1	68	94	0	266	37	0.80	57	113	1	54	75	0	213	30
m4	Оформлення та закриття декларацій ІМ51, ІМ61, ЕК51, ЕК61	0	299	146	0	0	0	0	2	1.50	0	448	218	0	0	0	0	3
m5	Огляд товарів	1517	2271	1162	238	14	0	277	2053	1.00	1517	2271	1162	238	14	0	277	2053
m6	Торговий обіг. Оформлення книжок МДП	3654	2569	987	456	0	0	365	1544	0.40	1462	1028	395	182	0	0	146	618
m7	Торговий обіг. Видача свідоцтв на допущення транспортного засобу до перевезення	0	0	0	0	179	0	0	0	0.70	0	0	0	0	125	0	0	0
m8	Торговий обіг. Акредитація суб'єктів ЗЕД	340	393	72	14	17	8	19	59	2.00	680	786	144	28	34	16	38	118
m9	Торговий обіг. Передача товарів підприємством на відповідальне зберігання під митним контролем	465	592	637	265	0	92	58	355	0.90	419	533	573	239	0	83	52	320
m10	Торговий обіг. Складання протоколів про порушення митних правил	14	8	0	3	0	0	0	11	2.00	28	16	0	6	0	0	0	22
m11	Неторговий обіг. Оформлення та огляд несупроводжувального багажу і міжнародних вантажних відправлень громадян	0	132	0	0	414	0	94	0	1.50	0	198	0	0	621	0	141	0
m12	Неторговий обіг. Огляд та оформлення поштових та експрес-відправлень	0	0	0	0	0	0	0	0	0.10	0	0	0	0	0	0	0	0

Продовження табл. 3

Q	штатна чисельність	показник N								ваговий коефіцієнт - t	M=Nxt																		
		митний пошт № 1	митний пошт № 2	митний пошт № 3	митний пошт № 4	митний пошт № 5	митний пошт № 6	митний пошт № 7	митний пошт № 8		митний пошт № 1	митний пошт № 2	митний пошт № 3	митний пошт № 4	митний пошт № 5	митний пошт № 6	митний пошт № 7	митний пошт № 8											
1		15	16	7	9	4	20	4	27																				
13	Неторговий обіг. Видача посвідчень на транспортні засоби	0	0	0	0	17	0	0	0	1.60	0	0	0	0	272	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
14	Неторговий обіг. Оформлення зворотнього вивезення транспортних засобів громадян	0	0	0	0	2	0	0	0	0.20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
15	Неторговий обіг. Складання протоколів про порушення митних правил	0	2	0	0	35	0	0	1	2.00	0	4	0	70	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
16	Авіаційні п/л. Оформлення та огляд повітряних суден	0	0	0	0	0	1699	0	0	2.00	0	0	0	0	0	0	3398	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
17	Авіаційні п/л. Пропуск пасажирів через "червоний коридор"	0	0	0	0	0	22 443	0	0	0.05	0	0	0	0	0	0	1122	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	Авіаційні п/л. Пропуск пасажирів через "зелений коридор"	0	0	0	0	0	62 662	0	0	0.03	0	0	0	0	0	0	1880	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	Авіаційні п/л. Оформлення МД	0	0	0	0	0	729	0	0	0.50	0	0	0	0	0	0	365	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20	Оформлення декларацій ІМ40Г на товари громадян	0	0	0	0	0	260	0	0	1.00	0	0	0	0	0	0	260	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	Авіаційні п/л. Складання протоколів про порушення митних правил	0	0	0	0	0	45	0	0	0.70	0	0	0	0	0	0	32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
загальна сума		13 988	16 421	5 187	10 476	13 988	10 476	1 164	330	7576	1930	28 639	1061	60															
П1=M/Q1		933	1026	741	1164	330	379	483	1061	60																			
середня завантаженість підрозділу митного оформлення П=M/Q1		16	17	12	19	6	6	8	18																				
оптимальна штатна чисельність підрозділу митного оформлення Q1																													

* у підрозділі реалізований змінний графік робіт

Проведемо аналіз зведених даних табл. 4. Як бачимо, діюча штатна чисельність підрозділів митного оформлення відрізняється від оптимальної чисельності, розрахованої математичним шляхом.

Отже, завершивши аналіз отриманих даних щодо оптимальної штатної чисельності підрозділів митного оформлення, слід зро-

бити висновок, що штатний розпис митного органу потребує перегляду та внесення відповідних змін, а це тягне за собою насамперед збільшення чи зменшення штату в тому чи іншому підрозділі за рахунок перерозподілу штатної чисельності між підрозділами митного оформлення.

Таблиця 4

Зведені дані щодо оптимальної штатної чисельності підрозділів митного оформлення митниці

Показники	МИТНИЙ ПОСТ № 1	МИТНИЙ ПОСТ № 2	МИТНИЙ ПОСТ № 3	МИТНИЙ ПОСТ № 4	МИТНИЙ ПОСТ № 5	МИТНИЙ ПОСТ № 6	МИТНИЙ ПОСТ № 7	МИТНИЙ ПОСТ № 8
діюча штатна чисельність підрозділу	15	16	7	9	4	20	4	27
оптимальна штатна чисельність підрозділу	16	17	12	19	6	6	8	18

Таким чином, для керівного складу митниці, до компетенції якого належить розподіл штатної чисельності, можна готувати пропозиції щодо перерозподілу штатної чисельності підрозділів митного оформлення залежно від навантаженості на особовий склад, врахувавши оптимальну штатну чисельність підрозділу митного оформлення та зіставивши її з діючим штатним розписом.

Як уже було зазначено, види робіт, включені до табл. 2, можуть бути доповнені іншими напрямками роботи, які належать до функціональних обов'язків структурних підрозділів (за наявності), або виключені з цього переліку. Якщо ми доповнюємо види робіт, основна увага при розв'язуванні задачі має приділятися оцінюванню та визначенню вагових коефіцієнтів за кожним видом робіт.

IV. Висновки

Отже, у сучасних умовах економічного розвитку України та модернізації митної діяльності виникає необхідність переходу на якісно новий етап розвитку митної служби в напрямку підвищення якості митних послуг, зокрема вдосконалення механізмів спрощення процедур митного оформлення. Це потребує оптимізації кількості підрозділів, які здійснюють митне оформлення, а також оптимізації чисельності їх штатних одиниць. На наше переконання, для розрахунку оптимальної штатної чисельності структурних підрозділів, які здійснюють митний контроль та митне оформлення товарів і транспортних засобів, доречно застосовувати запропонований матема-

тичний метод, що дає можливість об'єктивно оцінити навантаженість на особовий склад структурного підрозділу та визначити необхідну кількість штатних одиниць.

Список використаної літератури

1. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посіб. / В.А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.
2. Годин В.В. Информационное обеспечение управленческой деятельности : учебник / В.В. Годин, И.К. Корнеев. – М. : Мастерство ; Высшая школа, 2001. – 240 с.
3. Карданская Н.Л. Основы принятия управленческих решений : учебное пособие / Н.Л. Карданская. – М. : Рус. деловая литература, 1998. – 288 с.
4. Тихомиров Ю.А. Управленческое решение / Ю.А. Тихомиров. – М. : Наука, 1972. – 288 с.
5. Бакуменко В. Аналітичне забезпечення формування державно-управлінських рішень / В. Бакуменко // Вісник УАДУ. – 2000. – № 4. – С. 350.
6. Гаман Т. Принципи інформаційної діяльності органів державного управління в регіонах України / Т. Гаман // Вісник державної служби. – 2004. – № 4. – С. 45–47.
7. Основні підсумки діяльності Державної митної служби України у 2005 р. // Митниця. – 2006. – № 1. – С. 2–5.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2012.

Чечунина А.В. Особенности применения математических методов в процессе принятия управленческого решения в таможенных органах Украины

В статье проанализирована возможность применения математических методов в процессе принятия управленческого решения при определении оптимальной численности отделов таможенного оформления таможенного органа, достаточной для обеспечения нормального режима и ритма работы без физических и моральных перегрузок личного состава отдела.

Ключевые слова: управленческое решение, штатная численность таможенного органа, основные показатели работы, математические методы, коэффициент нагрузки.

Chechunina A. Particularities of the using the mathematical methods in process of the taking the management decision in customs organ of the Ukraine

In the article possibility of application of mathematical methods is analysed in the process of acceptance of administrative decision at determination of optimum quantity of departments of in the Customs Service of Ukraine, sufficient for providing of the normal mode and rhythm of work without the physical and moral overloads of personnel of subsection.

Key words: the Management decision, staff number of the customs organ, the leading indexes robots, mathematical methods, factor of the load.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 339.138

В.В. Ащанов

аспірант
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ

У статті розглянуто методичні підходи до формування маркетингових стратегій підприємств. Досліджено особливості їх розробки з урахуванням умов конкурентного ринку. При цьому висвітлено такі етапи розробки маркетингової стратегії, як сегментування та позиціонування на ринку. Розглянуто особливості використання конкурентних стратегій при реалізації продукції відповідно до умов конкретної ринкової ситуації та особливостей підприємницької діяльності підприємства.

Ключові слова: маркетинг, товар, послуга, маркетингова стратегія, маркетинговий підхід, етапи формування стратегії, підприємницька діяльність, конкуренція, ринкова ситуація, сегментування ринку, позиціонування на ринку, реалізація продукції, підприємство.

I. Вступ

Маркетинговий підхід до процесу реалізації продукції підприємства в сучасних ринкових умовах стає все більш актуальним. Вітчизняні підприємства, на відміну від зарубіжних, досить часто не мають чіткого уявлення про етапи формування маркетингової стратегії, яка дасть їм змогу успішно функціонувати в умовах високої конкуренції. Тому визначення місця маркетингової стратегії на підприємстві та, відповідно, етапів її розробки є невід'ємною складовою підвищення ефективності його підприємницької діяльності. На сьогодні проблемою формування маркетингових стратегій, а також підвищення ефективності їх використання займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Теоретичні аспекти з цього питання розглянуті в працях таких науковців, як Дж. Блайт, С. Гаркавенко, Ю. Карягін, Ф. Котлер, Є. Песоцка, Дж.К. Холлоуей, О. Шканов та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити місце маркетингової стратегії підприємства в системі його підприємницької діяльності, проаналізувати етапи її формування на підприємстві, визначити складові маркетингового комплексу підприємств, а також особливості формування елементів маркетингової стратегії з урахуванням особливостей конкурентного ринку.

III. Результати

Маркетинг включає в себе комплексні дослідження, інформаційні системи та пла-

нування [4]. Як зазначає Ф. Котлер, маркетинг починається з дослідження. Дослідження ринку відкриває різні сегменти, які складаються зі споживачів з різними потребами. Компанія має обирати тільки ті сегменти, які зможе задовольнити найкращим чином. Для кожного цільового сегмента має бути здійснено позиціонування пропозицій, за допомогою якого споживачі визначають, наскільки ці пропозиції відрізняються від пропозицій конкурентів. На наступному етапі розвитку набуває комплекс маркетингу, що складається з товару, ціни, розповсюдження і просування. Далі компанія здійснює забезпечення комплексу маркетингу та контроль для відстежування та оцінювання результатів [3].

С. Гаркавенко стверджує, що маркетингова стратегія передбачає:

- сегментування ринку – виділення окремих груп споживачів;
- вибір цільових ринків – визначення цільових сегментів, на які фірма орієнтуватиме свою діяльність;
- позиціонування товару на ринку;
- визначення конкурентів-мішеней;
- визначення конкурентних переваг.

На корпоративному рівні розробляється корпоративна маркетингова стратегія. На бізнес-рівні визначається конкурентна стратегія. Функціональний рівень пов'язаний з розробкою стратегії вибору цільового сегмента, стратегії позиціонування та маркетингових стратегій за елементами комплексу маркетингу. Для формування маркетингової стратегії підприємству необхідно чітко ви-

значити напрям розвитку, конкурентні переваги, що стануть основою стратегії, стратегію зростання, конкурентну стратегію, функціональні маркетингові стратегії [2].

Проаналізувавши наведені вище положення, спробуємо визначити місце розробки маркетингової стратегії в системі підприємницької діяльності підприємства. На першому етапі формування стратегії маркетингу виступає сегментація ринку послуг. Ринковий сегмент являє собою стійку підгрупу загальної сукупності споживачів, що висувають специфічні вимоги до продукту. Основним критерієм ринкового сегментування є донесення до цільової аудиторії необхідної інформації за допомогою реклами або інших форм комунікації [1]. Кожен сегмент характеризується відповідною групою показників. До основних з них належать:

- вимірюваність сегменту;
- доступність;

- дохідність;
- можливість освоєння;
- конгруентність;
- стабільність.

Під вимірюваністю сегмента мається на увазі можливість визначення його купівельної спроможності. Доступність визначає можливість впливу на цей сегмент. Дохідність визначає, чи є цей сегмент прибутковим. Можливість освоєння вказує на межу, до якої варто розробляти продукт для певного сегмента. Конгруентність передбачає, що потреби споживачів одного сегмента мають бути досить схожими відносно продукції підприємства. Стабільність сегмента передбачає постійність його складу.

Запропоновані підходи до сегментування ринку при виборі та формуванні маркетингової стратегії наведено в табл. Відповідно, розкрита сутність кожного підходу.

Таблиця

Підходи до сегментування ринку

Види підходів	Сутність підходів
Аналіз клієнтів	При сегментуванні фірма може краще зрозуміти своїх найкращих клієнтів
Аналіз конкурентів	При концентрації на одній невеликій частині всього ринку значно простіше зрозуміти дії конкурентів та боротися з ними
Ефективний розподіл ресурсів	Обмежені ресурси фірми більш ефективно зосередити на декількох споживачах, ніж розпорозувати їх, намагаючись захопити широкі маси
Стратегічне планування маркетингу	Планування полегшується, коли фірма чітко уявляє своїх найкращих клієнтів

Розрізняються такі види сегментації:

- стратегічна сегментація;
- продуктова сегментація;
- конкурентна сегментація.

Після сегментування ринку підприємство аналізує варіанти охоплення ринку, які відповідають за конкретних обставин, відповідно, недиференційованому, диференційованому та концентрованому маркетингу.

Наступним кроком при формуванні стратегії маркетингу на підприємстві є позиціонування. Процес позиціонування складається з трьох етапів:

- визначення набору можливих конкурентних переваг;
- вибір конкурентних переваг;
- просування вибраної позиції на обраний цільовий ринок.

Конкурентні переваги оцінюються в порівнянні, настільки справи на ринку при реалізації продукції підприємства ідуть краще, ніж у конкурентів [4].

Підприємства для забезпечення відмінності продукції порівняно з тією, яку надають основні конкуренти, можуть використовувати такі стратегії:

- товарної диференціації;
- диференціації за фізичними атрибутами;
- диференціації за типом обслуговування;
- диференціації за персоналом;
- диференціації за місцем знаходження;

- диференціації за іміджем.

Після проведення сегментування та позиціонування, підприємству необхідно переходити до функціональних маркетингових стратегій, що стосуються комплексу маркетингу. Комплекс маркетингу складається з чотирьох основних елементів, таких як продукт, ціна, місце, просування.

За умови надання підприємством послуг науковці часто додатково виділяють персонал як складову комплексу маркетингу. Враховуючи це, необхідно охарактеризувати послугу, перш за все, як набір благ, що отримує споживач. Фактори, які відрізняють послуги від фізичних товарів, наведено нижче:

- послуги складаються як з матеріальних, так і нематеріальних елементів;
- якість надання послуг більшою мірою залежить від персоналу;
- виробництво і споживання послуг являють собою практично невіддільний процес;
- послугу неможливо повернути виробнику.

На основі цих тверджень до комплексу маркетингу можна додати такі складові, як процес сприйняття послуги, продуктивність, якість послуги, персонал. Розглянемо ці складові невіддільно від такого елементу комплексу маркетингу, як "продукт". Існують певні відмінності між придбанням послуги розміщення та придбанням фізичного товару.

Маркетингові стратегії, що пов'язані з продуктом, можуть бути класифіковані як:

- стратегії зміни асортименту продуктів;
- стратегії зміни характеристик та якості продуктів;
- стратегії зміни сприйняття бренда.

Правильно визначена ціна на товар чи послугу є найбільш суттєвим аргументом

впливу на величину доходу та прибутку підприємства від реалізації продукції на конкурентному ринку. На рисунку подано основні чинники, що визначають рівень прогнозованої ціни, який враховується при формуванні маркетингової стратегії підприємства в умовах його підприємницької діяльності.

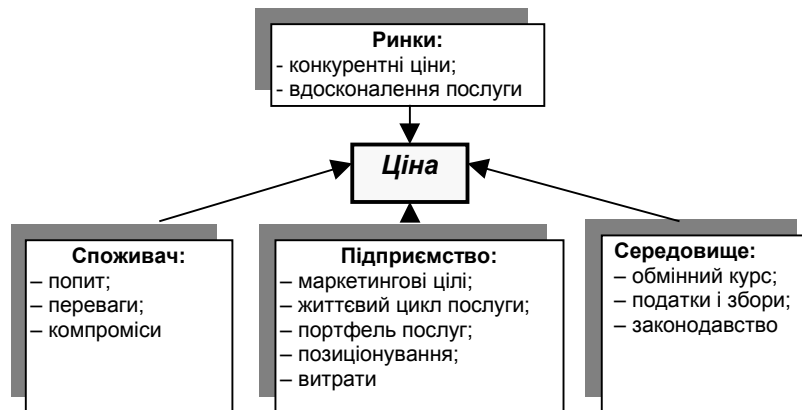


Рис. Чинники, що визначають рівень прогнозованої ціни при формуванні маркетингової стратегії підприємства

На сьогодні концепція розробки ефективної конкурентної стратегії промислового підприємства має достатній рівень теоретичної розробленості. Однак виникає необхідність конкретизації процедури формування маркетингової діяльності конкретного підприємства при плануванні його подальшого розвитку та обґрунтуванні відповідної маркетингової стратегії. Значна увага при цьому має приділятися результатам проведеного аналізу з особливостей конкурентного ринку, на якому реалізує свою продукцію підприємство.

Слід мати на увазі, що загальна стратегія підприємства має враховувати не лише бажання, а й можливості розвитку, які впливають з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища. Базою для обґрунтування можливостей здійснення обраних загальних стратегій є загальні конкурентні стратегії, конкурентні переваги підприємства загалом та окремих його підсистем.

Продуктові, ресурсні та функціональні маркетингові стратегії визначають системні характеристики стратегічної діяльності підприємства, спрямованої на досягнення стратегічних орієнтирів, що сформульовані в загальних стратегіях. Якщо неможливо розробити та здійснити забезпечувальні стратегії, слід переглянути загальні стратегії, тобто перейти, наприклад, від стратегій зростання до стратегій стабілізації або навіть і стратегій, які зорієнтовані на скорочення обсягів реалізації продукції чи зняття її з виробництва. Ці загальні стратегії також обґрунтовуються та виконуються за допомогою стратегічних наборів певного змісту, що

запобігає прояву неконтрольованих кризових явищ у процесі маркетингової діяльності підприємства.

Доцільно звернути увагу також на те, що будь-яка загальна стратегія базується на обраних загальних конкурентних стратегіях. Загальноконкурентні стратегії досить часто використовуються при лідерстві у зниженні витрат (цін) з використанням стратегій диференціація та фокусування. Ці стратегії дають можливість керівникам підприємств зіставити визначені цільові стратегічні орієнтири щодо заповнення прогаліни з конкурентними перевагами, завдяки яким підприємство може досягти поставленої мети.

Поєднання загальних і загальноконкурентних стратегій залежить від характеристик галузі, загальної конкурентної позиції підприємства в маркетинговому середовищі, а також самого підприємства. Пропонується розглядати галузі з урахуванням таких їх характеристик: нова галузь (швидкозростаюча); зріла; та, що занепадає та галузь, що бере участь у глобальній конкуренції.

Загальну позицію підприємства в галузі найчастіше характеризують таким чином: домінуючий лідер, лідер, сильний переслідувач, слабкий, виснажений переслідувач, агресивний новачок, аутсайдер, "безіменний невдаха".

Стратегія конкуренції може бути спрямована на наступальні чи оборонні дії, створення стійкого становища в галузі з метою успішного подолання п'яти чинників конкуренції, а отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень підприємства. Для досягнення поставленої мети підприємство може використовувати багато різних

підходів. При цьому найкраща стратегія для конкретного підприємства в кінцевому підсумку являє собою конструкцію, що визначається конкретними обставинами.

IV. Висновки

У системі підприємницької діяльності підприємства маркетингова стратегія відіграє провідну роль, визначаючи пріоритетні напрями цієї діяльності на конкурентному ринку. Формування маркетингової стратегії має відбуватися з урахуванням послідовно здійснюваних сегментування й позиціонування, а також визначення основних елементів комплексу маркетингу. При розробці маркетингової стратегії підприємства необхідно звертати увагу на особливості ринкової ситуації та характеру конкуренції.

Список використаної літератури

1. Блайт Дж. Основы маркетинга / Дж. Блайт; пер. с англ. М.Ю. Зарицкой. – К. : Знання-Прес, 2008. – 493 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2009. – 280 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер; пер. с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой; науч. ред. Б.А. Соловьев. – М. : АСТ, 2008. – 272 с.
4. Шканова О.М. Маркетинг послуг : навчальний посібник для ВНЗ / О.М. Шканова. – К. : Кондор, 2010. – 302 с.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2012.

Ащаулов В.В. Особенности формирования маркетинговой стратегии предприятия в условиях конкурентного рынка

В статье рассмотрены методические подходы к формированию маркетинговых стратегий предприятий. Исследованы особенности их разработки с учетом условий конкурентного рынка. При этом освещены такие этапы разработки маркетинговой стратегии, как сегментирование и позиционирование на рынке. Рассмотрены особенности использования конкурентных стратегий при реализации продукции в соответствии с условиями конкретной рыночной ситуации и особенностей предпринимательской деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, товар, услуга, маркетинговая стратегия, маркетинговый подход, этапы формирования стратегии, предпринимательская деятельность, конкуренция, рыночная ситуация, сегментирование рынка, позиционирование на рынке, реализация продукции, предприятие.

Ashaulov V. Peculiarities of the marketing strategy of an enterprise development in the competitive market conditions

The article describes the methodological approaches of the marketing strategies of the companies formation. The peculiarities of their development with regard to the competitive market conditions are investigated. The following stages of marketing strategy development are shown: segmentation and positioning in the market. The peculiarities of the competitive strategies use during sales under the terms of the particular market situation and characteristics of enterprise activity are described.

The object of the research is the formation of a marketing strategy for the company considering the peculiarities of a competitive market.

The subject of the research is scientific and methodological principles and practical aspects of a marketing strategy based on the specific conditions of the market situation and characteristics of the enterprise activity.

Conclusion

Taking into consideration the abovementioned facts, it's necessary to point out that the justification of marketing strategy for the company in a competitive market should first come from three coherent general strategies that are oriented to the lowest total cost (cost minimization), differentiation and focus on the aim pursued. This will enable the company to create a promising situation in the long term and eliminate competition in the industry.

In general, marketing strategy plays a key role in the system of an enterprise activity in determining the priorities of this competitive market. Formation of a marketing strategy must take place considering consistently implemented segmentation and positioning, and defining the basic elements of the marketing mix. During development of the company's marketing strategies it's necessary to pay attention to the peculiarities of the market situation and the nature of competition.

Key words: marketing, product, service, marketing strategy, marketing approach, stages of strategy, entrepreneurship, competition, market situation, market segmentation, market positioning, sales, venture.

Г.В. Бакурова

доктор економічних наук, професор

О.І. Трохимецькандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ЇЇ ОСНОВІ***У статті визначено вплив облікової політики на основі положення фінансової звітності.***Ключові слова:** фінансова звітність, користувачі фінансової звітності, категорії користувачів.**I. Вступ**

Поточний бухгалтерський облік містить різні дані про господарську діяльність підприємства. Для одержання інформації про результати такої діяльності дані поточного обліку необхідно узагальнити в певній системі показників. Це досягається складанням звітності, яка є завершальним етапом бухгалтерського обліку. Вона розрахована насамперед на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів з урахуванням їх конкретних потреб.

Слід зазначити, що основні питання фінансової звітності як бази для прийняття управлінських рішень було розглянуто у працях таких учених, як: Л.А. Бернштейн, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Ю. Брігем, Ф.Ф. Бутинець, Дж.К. Ван Хорн, В.О. Ганусич, С.Ф. Голов, Н.О. Гура, Й.Я. Даньків, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, В.І. Єфіменко, Т.Р. Карлін, М.Ф. Коробов, В.М. Костюченко, Г.І. Купалова, Л.А. Лахтіонова, М. Лучко, М.С. Пушкар, Г. Уорд, Т. Хегарті, Ф. Хоудхурі, В.Г. Швець та ін. Проте досі не визначено пріоритетність значення даних звітності для різних категорій користувачів.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення впливу облікової політики на основні положення фінансової звітності. Важливим аспектом у цьому випадку є те, яким буде склад користувачів цієї звітності та розстановка пріоритетів між цими користувачами.

III. Результати

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1]. Вона містить узагальнені й взаємопов'язані показники про стан і використання основних та оборотних засобів, про джерела формування цих засобів, фінансові результати і напрями використання прибутку. Також фінансова звітність – це сукупність способів та прийомів узагальнення облікових даних, які є коротким витягом з поточного обліку, що відображає зведені дані про стан і результати діяльності підприємства та його підрозділів за звітний (обліковий) період.

Усіх споживачів фінансової звітності умовно можна поділити на дві групи:

- 1) внутрішні (або “свої”) – вищі органи, власники, трудові колективи;
- 2) зовнішні (або “чужі”) – органи виконавчої влади й інші користувачі [2].

Серед внутрішніх користувачів інформаційних ресурсів фінансової звітності господарюючих суб'єктів, які виконують функції менеджменту й безпосередньо зацікавлені в їх ефективній діяльності, слід виділити: власників, виконавчі органи управління і трудовий колектив підприємств [3].

У показниках фінансової звітності також зацікавлене широке коло зовнішніх користувачів, яких можна поділити на три групи (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Зовнішні користувачі фінансової звітності

Група 1	Група 2	Група 3
Користувачі інформації, які безпосередньо зацікавлені в ефективній господарській діяльності підприємств	Суб'єкти, які мають не прямий інтерес до фінансового стану респондентів, а використовують її показники для оцінювання економічної політики держави та прийняття управлінських рішень у сфері регулювання діяльності економічних систем	Суб'єкти, які не мають фінансового інтересу до респондентів. Вони, використовуючи інформаційні ресурси фінансової звітності, здійснюють задоволення власних потреб або визначають її як об'єкт господарської діяльності
Потенційні інвестори; кредитори; споживачі об'єктів господарської діяльності підприємств; громадськість; органи державної податкової служби	Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку; органи державної статистики; місцеві органи державної влади	Науково-дослідні установи і навчальні заклади освіти; аудитори і суб'єкти господарювання з надання інформаційних послуг

Основне призначення фінансової звітності – надати внутрішнім і зовнішнім користувачам правдиву, достовірну інформацію про майновий та фінансовий стан підприємства, про фінансові результати й ефективність господарювання за звітний період.

Розглянемо детально інтереси усіх споживачів фінансової звітності. Одна з основних категорій користувачів звітності підприємств – представники державної влади, що здійснюють ті чи інші функції держави. Для органів державної влади звітність підприємств служить базою для прийняття рішень в частині управління галуззю, майном держави, створення єдиної інформаційної бази, виконання фіскальних функцій. Роль звітності в цьому випадку має превалюючий характер у забезпеченні інформацією державних органів, але звітність є не єдиним джерелом отримання інформації. Державні органи з метою виконання своїх функцій можуть створювати додаткові форми звітності, які дають змогу отримати інформацію про підприємство в потрібному для них розрізі і більш детально, ніж у типових формах звітності. До таких форм можна віднести форми статистичного обліку, податкові декларації, спеціалізовані форми звітності для підприємств різних галузей господарювання. Крім того, при необхідності, державні органи влади можуть отримати більш детальну інформацію, що не відображається у звітності за допомогою запитів, перевірок, ревізій тощо. Облікова політика в цьому випадку дає змогу, з одного боку, дати більш правдиву інформацію про стан справ на підприємстві, з іншого – сформувати оптимальну податкову базу для сплати податків.

Наступна категорія користувачів – державні позабюджетні фонди – має, на наш погляд, деяку схожість з попередньою групою. Основна мета роботи державних позабюджетних фондів – поповнення і розподіл єдиних державних фондів, створення яких має соціальне державне значення. У цьому контексті представники таких органів зацікавлені в інформації, поданій у звітності для більш повної інформованості про фінансове та майнове становище на підприємстві, про склад і чисельність трудових ресурсів, залучених у виробництво. Облікова політика в цьому випадку великої ролі не відіграє, оскільки мало впливає на нарахування заробітної плати і, відповідно, на розмір відрахувань у позабюджетні фонди на підприємстві.

Працівників підприємства інформація, подана у звітності, може зацікавити як гарант роботи цього підприємства в майбутньому, що, у свою чергу, дає стабільну роботу, відсутність скорочення робочих місць, гідну заробітну плату. Облікова політика в цьому випадку буде впливати на фінансову звітність як інструмент формування цієї зві-

тності. Для користувачів цієї категорії, на наш погляд, такий факт не буде мати кардинального впливу, оскільки працівники підприємства знають про реальний стан речей.

Категорія користувачів, яка включає в себе покупців і замовників продукції, робіт, послуг зацікавлена в даних фінансової звітності в контексті стабільності роботи підприємства і тривалості стосунків з таким підприємством. Фінансова звітність для цієї категорії користувачів, як правило, виступає єдиним джерелом інформації про діяльність підприємства. У цьому випадку вплив облікової політики на фінансову звітність є важливим чинником, оскільки оптимально сформовані показники звітності дають змогу підприємству залучати нових покупців і укладати тривалі договори.

Постачальники та підрядники являють собою одну з найбільш зацікавлених категорій користувачів фінансової звітності. Тривала співпраця з постійними постачальниками для підприємств є запорукою виробничої стабільності. Таким чином, для підприємства дуже важлива думка, яку можуть скласти про нього представники постачальників і підрядників. У цьому випадку облікова політика як інструмент формування показників фінансової звітності обов'язковий.

Комерційні банки, як і постачальники, є однією з найбільш привабливих груп користувачів фінансової інформації для підприємств. Це пов'язано з необхідністю залучення у виробничий цикл додаткових ресурсів, зокрема капіталу. Комерційні банки є групою користувачів, які найбільш часто вдаються до використання фінансової звітності як до інформаційної бази для оцінювання майнового й фінансового стану підприємств. Це пов'язано з тим, що робота з комерційними банками є виробничою необхідністю і являє собою найбільш звичний і доступний варіант залучення фінансових коштів. Звітність підприємства, сформована за допомогою облікової політики, є фінансовою картиною, за результатами оцінювання якої буде вирішено питання про надання чи ненадання кредиту.

Власники підприємств прямо зацікавлені в тому, щоб їх майно давало прибуток і виправдовувало вкладений у нього капітал. При цьому одним із основних джерел отримання інформації про діяльність і фінансовий стан цього "майна" є фінансова звітність. Розрахунок показників фінансового аналізу в цьому випадку дасть їм змогу отримати більш повне уявлення про стан справ на підприємстві. Показники фінансової звітності, що використовуються в такому аналізі, мають формуватися з погляду оптимальності розрахованих показників.

Інвесторами підприємств можуть виступати найрізноманітніші групи юридичних і

фізичних осіб. Формування фінансової звітності в контексті її потенційного вивчення цією групою користувачів таке, що показники головного фінансового документа підприємства повинні бути найбільш привабливими з погляду вкладення грошей і прибутковості. Єдиним інструментом формування таких показників є облікова політика.

Огляд інтересів основних категорій користувачів фінансової звітності, поданий у дослідженні, дає змогу ранжувати їх з урахуванням того, для кого в першу чергу необхідно формувати показники звітності, а для кого – у другу і т. д.

Цей ранжований ряд можна відобразити таким чином (табл. 2).

Таблиця 2

Ранжований ряд зацікавлених користувачів звітності

№ з/п	Категорія користувачів	Причина присвоєння рангу
1	Інвестори	Оптимально подана у звітності інформація про підприємство дасть змогу залучити інвесторів, що призведе до додаткового вливання капіталу у виробництво та розширення діяльності. Основним джерелом інформації для інвесторів є фінансова звітність
2	Комерційні банки	Залучення фінансових коштів на умовах довгострокового або короткострокового кредитування дасть змогу підприємствам здійснювати поточну діяльність та розширене відтворення. Основним джерелом інформації для банків є фінансова звітність. Але можливі додаткові запити працівників банку
3	Власники підприємств	Рішення власників підприємства можуть призвести до додаткового вливання капіталу, а можуть, навпаки, до відволікання капіталу з виробництва. Фінансова звітність є джерелом інформації про господарство, але не єдиним. Це залежить від складу власників та розміру підприємства
4	Постачальники та підрядники	Укладання тривалих контрактів, яке призводить до стабільності у виробництві. Фінансова звітність може вивчатися при укладанні договорів, але основою контрактів, що укладаються є репутація підприємства
5	Покупці та замовники	Укладання тривалих контрактів і освоєння нових сегментів ринку. Фінансова звітність може вивчатися, але головним чинником у цьому випадку виступає закон попиту і пропозиції
6	Держава та позабюджетні фонди	Оптимально сформована фінансова звітність дає змогу оптимізувати податкові та соціальні виплати і отримувати від держави підтримку у певних питаннях. Звітність є одним із джерел інформації про підприємство поряд з іншими звітами
7	Робітники підприємств	Гарні фінансові та соціальні показники дають змогу за необхідності залучити додаткові трудові ресурси. Звітність може використовуватися як джерело інформації, але, як правило, це рідкісне явище

Враховуючи інтереси різних груп користувачів фінансової звітності і реальність їх задоволення, можна дійти висновку, що в разі задоволення інтересів одних користувачів можливе незадоволення або часткове незадоволення інтересів інших. У цьому контексті взаємовідносин користувачів фінансової звітності можливе виникнення конфлікту інтересів через суб'єктивізм у процесі підготовки, складання та побудови фінансової звітності, який ще потребує свого дослідження.

Залежно від конкретної участі користувачів у справах товариства з огляду на їх матеріальну зацікавленість інтерес можна поділити на фінансовий і не фінансовий.

Враховуючи те, що внутрішні відносно підприємства користувачі в будь-якому випадку мають фінансову зацікавленість у його роботі через механізми оплати праці або безпосередньої участі у розподілі прибутку, то не фінансовий інтерес таких користувачів буде мінімальним і його враховувати нецільно [4].

IV. Висновки

Сформований таким чином список потенційних користувачів фінансової звітності дасть змогу, на наш погляд, при формуванні облікової політики розставити пріоритети й

обрати таку облікову політику, яка дасть можливість сформуванню фінансової звітності з погляду найбільшої показності для категорій користувачів відповідно до їх рангу.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2003. – 524 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
4. Яцко М.В. Дефініція "інтерес користувачів фінансової звітності" в системі фінансово-інвестиційних відносин учасників ринку [Електронний ресурс] / М.В. Яцко // XIX Міжнародна науково-практична інтернет-конференція "Сучасний соціокультурний простір 2012". – Режим доступу: <http://intkonf.org/yatsko-mv-definitiya-interes-koristuvachiv-finansovoyi-zvitnosti-v-sistemi-finansovo-investitsiynih-vidnosin-uchasnikiv-rinku/>.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012.

Бакурова А.В., Трохимец Е.И. Значение финансовой отчетности предприятий для принятия решений на ее основе

В статье определено влияние учетной политики на основные положения финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, пользователи финансовой отчетности, категории пользователей.

Bakurova A., Trohimets E. Value of financial statements for business decisions based on its

In this article the impact of accounting policy on the main provisions of the financial statements.

Key words: financial statements, users of financial statements, categories of users.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто впровадження енергозбереження на промислових підприємствах. Проаналізовано вплив стратегій енергозбереження на промислових підприємствах України.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, енергоменеджмент, паливно-енергетичні ресурси.

I. Вступ

Висока енергоємність ВВП в Україні є наслідком суттєвого технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, негативного впливу "тіньового" сектора, зокрема, імпортно-експортних операцій, що об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і лягає важким тягарем на економіку, особливо за умов її зовнішньої енергетичної залежності.

На відміну від промислово розвинутих країн, де енергозбереження є елементом економічної й екологічної доцільності, для України це питання виживання в ринкових умовах та входження в європейські й світові ринки. Для цього підлягає вирішенню проблема збалансованого платоспроможного попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також диверсифікації імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати вплив стратегій енергозбереження на промислових підприємствах України як шлях до формування еколого-інноваційних промислових підприємств.

III. Результати

Низька енергоефективність стала одним із основних чинників кризових явищ в українській економіці. У першій половині 90-х рр. ХХ ст. у структурі витрат на виробництво промислової продукції майже втричі зросла вартісна складова енергоресурсів, сягнувши 42% загальних матеріальних витрат на виробництво продукції. Лише протягом 1997–1999 рр. у результаті прийнятих на державному рівні заходів та зупинення падіння промислового виробництва, певної стабілізації економіки і наступного, починаючи з 2000 р. зростання ВВП розпочалось реальне поліпшення енергоефективності економі-

ки. Якщо енергоємність ВВП протягом 1990–1996 рр. зросла на 38,6%, то з 2000 р. спостерігалось її істотне зменшення, причому вперше в історії України зростання ВВП було досягнуто за одночасного скорочення споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів. Проте слід зазначити, що, починаючи з 2002 р., темпи зниження енергоємності ВВП уповільнилися у зв'язку з тим, що в найбільш енергоємних галузях економіки – металургійній, машинобудівній, хімічній та нафтохімічній, а також у житлово-комунальній сфері динаміка зниження енергоємності валової доданої вартості зазнала негативних змін, зумовлених недопустимо високим рівнем фізичного зносу основних фондів (65–70%) та відповідним підвищенням питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів на ряд важливих видів продукції. Фактор енергозбереження є одним із визначальних для енергетичної стратегії України. Від його рівня залежить ефективне функціонування національної економіки [1].

Для оцінювання необхідності впровадження енергозбереження на підприємствах необхідно створювати служби енергоменеджменту або підрозділи з енергозбереження, діяльність яких полягає в складанні енергобалансів, проведенні необхідних для аналізу ефективності енергоспоживання ПЕР вимірів, а також у розробленні та впровадженні енергозберігаючих заходів.

Головним завданням підрозділу з енергозбереження є здійснення енергоменеджменту для скорочення витрат підприємства на вироблення продукції через зниження витрат на енергетичні ресурси.

Для досягнення головної мети енергоменеджменту підрозділи з енергозбереження виконують такі роботи:

- 1) створення цілісної картини споживання підприємством енергоресурсів та складання енергобалансів;
- 2) створення системи обліку й контролю за споживанням енергоресурсів;

- 3) проведення регулярного аналізу ефективності використання енергоресурсів;
- 4) розроблення енергозбереження;
- 5) впровадження (реалізація) енергозбереження.

Структуру служби енергоменеджменту визначають для кожного конкретного випадку, для кожного підприємства.

Першочерговим моментом у створенні дієвої системи енергоменеджменту на промислових підприємствах є суворе дотримання нормативів витрат палива та енергії.

Нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві України здійснюється з метою раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів і є основою запровадження економічних механізмів стимулювання енергозбереження.

Постановою ж Кабінету Міністрів України "Про порядок нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів енергоресурсів у суспільному виробництві" від 15.07.97 р. № 786 нормування витрат енергоресурсів поширене на виробничу сферу регіонів України [2]. З метою надання методичної допомоги галузям та регіонам у реалізації постанови Держкоменергозбереження розроблено та затверджено Основні методичні положення з нормування витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві (наказ від 14.10.97 р. № 93) [3]. Постановою Кабінету Міністрів України "Про невідкладні заходи щодо виконання Комплексної державної програми енергозбереження України" від 27.06.2000 р. № 1040 [4] внесено зміни до Постанови Кабінету Міністрів України від 15.07.1997 р. № 786 відповідно до чого відтепер підлягають погодженню з Держкоменергозбереження норми питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів для підприємств енергоспоживанням понад 10 000 т умовного палива та для казенних підприємств.

У загальному положенні "Про порядок нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві" сказано, що нормування не передбачає втручання держави у господарську діяльність підприємств, пов'язану з обмеженням обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів або обсягів виробленої продукції. Воно є інструментом усунення нераціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, зумовленого безгосподарністю та застосуванням застарілих технологій, основними важелями цього механізму є матеріальне заохочення економії паливно-енергетичних ресурсів та фінансова відповідальність за їх нераціональне використання.

Система нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів знайшла своє

відображення і в законопроектах, підготовлених Держкоменергозбереження, якими формується економічний механізм стимулювання ефективного використання енергоресурсів. Це і Закон України "Про внесення змін та доповнень до Кодексу України про адміністративні правопорушення", яким передбачена адміністративна відповідальність посадових осіб за порушення у сфері використання енергоресурсів, зокрема, за невиконання встановлених норм питомих витрат.

Це і пакет законопроектів щодо внесення змін і доповнень до Законів України "Про енергозбереження", "Про оподаткування прибутку підприємств" і "Про систему оподаткування", де передбачено запровадження енергозберігаючих заходів за рахунок коштів від економії енергоресурсів. Основою запропонованого механізму визначення економії коштів є система нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів.

Норми витрат на підприємствах встановлюються на всі види паливно-енергетичних ресурсів незалежно від джерел їх постачання та характеру споживання. Вони визначаються, як правило, на натуральну одиницю кожного з видів товарної продукції (послуг) підприємства. До товарної продукції належать також похідні енергоносії, самостійно вироблені підприємством і відпущені стороннім споживачам (теплова енергія, кисень, стиснене повітря, вода тощо), а також напівфабрикати, товари народного споживання та всі інші види робіт і послуг для сторонніх споживачів.

Норми витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю товарної продукції визначаються як наскрізні показники. До них включаються всі витрати паливно-енергетичних ресурсів, віднесені на цей вид товарної продукції протягом повного технологічного циклу виробництва основними, а також допоміжними цехами та службами підприємства. Норми підлягають систематичному перегляду з урахуванням змін у технології виробництва. Якщо обсяги виробництва товарної продукції продовжують змінюватися, перегляду підлягає також організація виробництва з метою зменшення умовно-постійної складової питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів.

На багатьох підприємствах Дніпропетровської області, наприклад КГДМК "Криворіжсталь", ВАТ "Південний гірничо-збагачувальний комбінат", ВАТ "Нікопольський завод феросплавів" розроблено та впроваджено відповідні положення по підприємству. За чотири місяці поточного року на КГДМК "Криворіжсталь" зекономлено палива на суму 19 000 тис. грн, електроенергії на суму 3408 тис. грн. На преміювання працівників

комбінату скеровано: 156,4 тис. грн, або 0,8% від вартості зекономленого палива, 159,6 тис. грн, або 4,7% від вартості зекономленої електроенергії.

Якщо поглянути на проблему в масштабах країни, то за прогнозами загальний потенціал енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) та структурного факторів в економіці України у 2030 р. за базовим сценарієм розвитку економіки та її сфер

буде становити 318,36 млн т у.п., у тому числі з урахуванням:

- галузевого технічного (технологічного) фактора – 175,93 млн т у.п.;
- міжгалузевого технічного (технологічного) фактора – 22,13 млн т у.п.;
- галузевого структурного фактора – 61,65 млн т у.п.;
- міжгалузевого структурного фактора – 58,65 млн т у.п. (див. рис. 1).

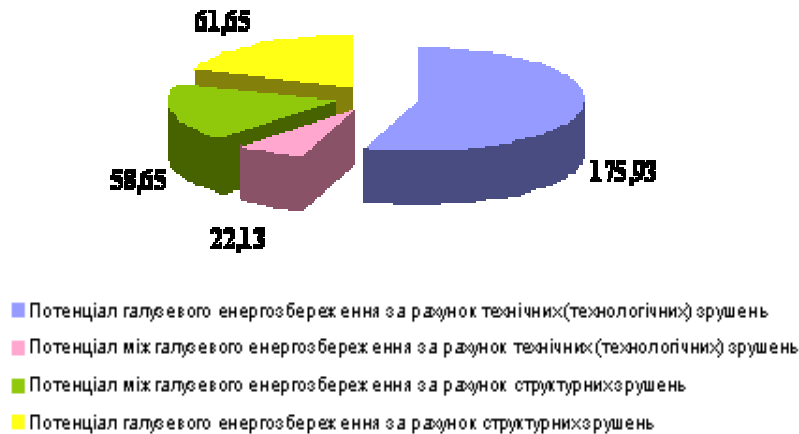


Рис. 1. Загальний потенціал енергозбереження в 2030 р., млн т у.п. [1]

У 2030 р. порівняно з 2005 р. загальна економія паливних ресурсів за рахунок технічного фактора оцінюється в обсязі 128,42 млн т у.п., електричної енергії –

108,72 млрд кВтг, теплової енергії – 231,87 млн. Гкал, що в цілому складає 198,06 млн т у.п. (див. рис. 2).

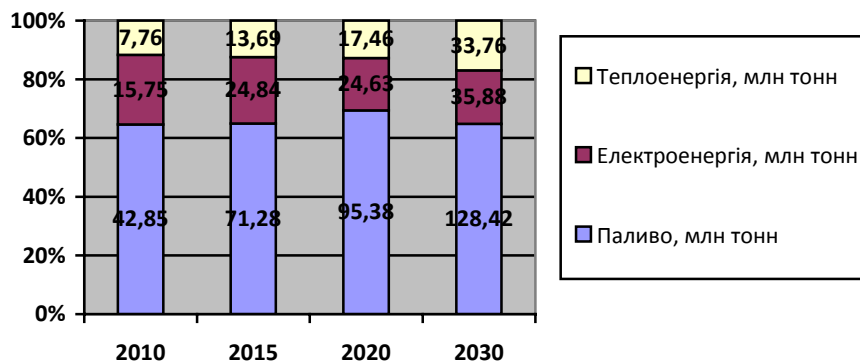


Рис. 2. Потенціал енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора [1]

Обсяги капітальних вкладень на реалізацію галузевих і міжгалузевих енергозберігаючих заходів у період 2006–2030 рр. порівняно з рівнем 2005 р. оцінюються в таких розмірах: 2010 р. – 30,6 млрд грн; 2015 р. – 53,7; 2020 р. – 69,0; 2030 р. – 102,3 млрд грн (див. рис. 3).

На сьогодні основним фактором зниження енергоємності продукції (послуг) в усіх галузях економіки є формування ефек-

тивно діючої системи державного управління сферою енергозбереження. Це дасть змогу, у першу чергу, удосконалити структуру кінцевого споживання енергоресурсів, зокрема, за рахунок подальшого розширення та поглиблення електрифікації в усіх сферах економіки шляхом заміщення дефіцитних видів палива з одночасним підвищенням ефективності виробництва (див. рис. 4).

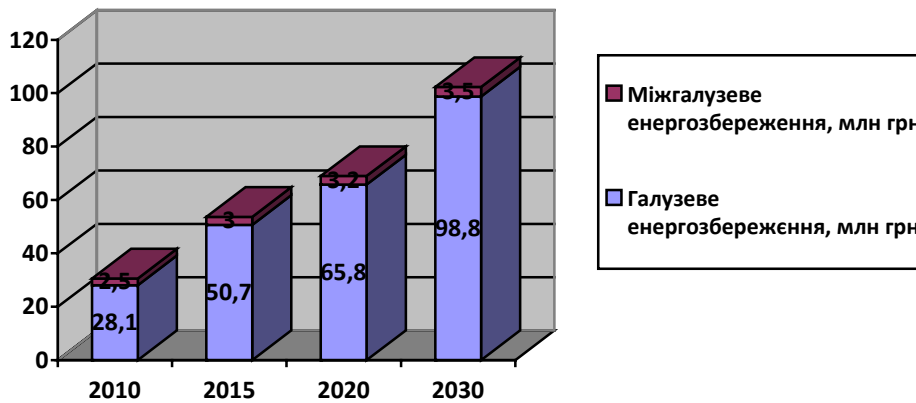


Рис. 3. Обсяги капітальних вкладень на реалізацію потенціалу галузевого та міжгалузевого енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора [1]

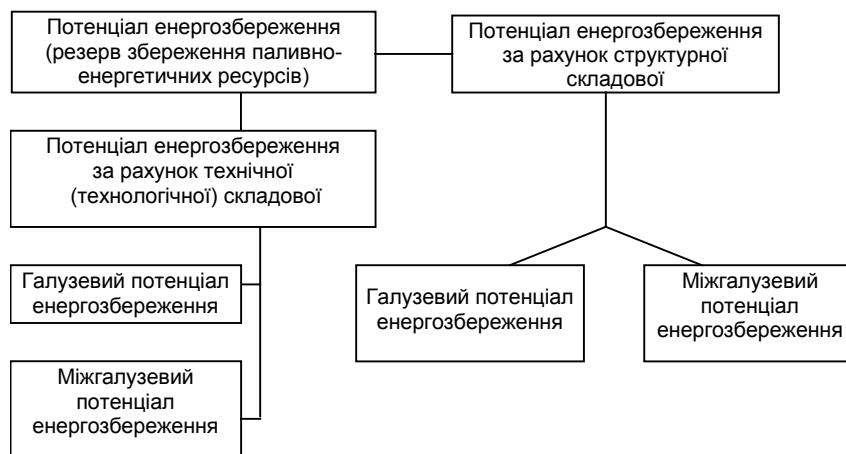


Рис. 4. Структура потенціалу енергозбереження

IV. Висновки

Для України єдиним виходом з технологічної кризи, що вже існує, та технологічної катастрофи, що вже наближається, є широке використання енергозбереження на промислових підприємствах. Саме це може запобігти майбутнім екологічним катастрофам та аваріям. Необхідно постійно стимулювати прагнення підприємств до енергозбереження, тим паче, що подібні заходи підтримує і держава.

Так, механізм нормування витрат паливно-енергетичних ресурсів на виробництво продукції закладено в основу "Положення про матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників підприємств, організацій та установ за економію паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві", яке затверджене спільним наказом Держкоменергозбереження та Мінекономіки від 21.06.2000 р. № 47/127.

Відповідно до Положення, матеріальне стимулювання за ефективне використання енергоресурсів здійснюється шляхом преміювання працівників у межах встановленої частки (30% вартості зекономлених купованих енергоресурсів) вартості зекономлених

паливно-енергетичних ресурсів за здійснення робіт з підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, впровадження енергозберігаючих технологій, проведення структурної перебудови виробництва, створення і впровадження науково обґрунтованої нормативної бази для ефективного використання енергоресурсів [5].

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.1997 р. № 786 "Про порядок нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів енергоресурсів у суспільному виробництві".
3. Наказ "Основні методичні положення з нормування витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві" від 14.10.1997 р. № 93.
4. Постанова Кабінету Міністрів України "Про невідкладні заходи щодо виконання Комплексної державної програми енергозбереження України" від 27.07.2000 р. № 1040.

5. Положення “Про матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників підприємств, організацій та установ за еконо-

мію паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві” від 21.06.2000 р. № 47/127.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2012.

Билык Е.С. Внедрение энергосбережения на промышленных предприятиях Украины как средство формирования эколого-инновационных промышленных предприятий

В статье рассмотрено внедрение энергосбережения на промышленных предприятиях. Проанализировано влияние стратегий энергосбережения на промышленных предприятиях Украины.

Ключевые слова: *энергосбережение, энергоэффективность, энергоменеджмент, топливно-энергетические ресурсы.*

Bilyk E. Introduction of energy-savings on the industrial enterprises of Ukraini as a forming mean ekologo-innovative industrial enterprises

In the article introduction of energy-savings is considered on industrial enterprises. Analysed influence of strategies of energy-savings on the industrial enterprises of Ukraine.

Key words: *energy-savings, energoeffektivnist', energymanagement, fuel and energy resources.*

УДК 331.1

Л.Д. Гармідер

кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті зібрано й проаналізовано дані про стадії розвитку кадрового потенціалу та фази життєвого циклу торговельного підприємства. Визначено критерії розвитку кадрового потенціалу за кожною стадією та надано характеристику фазам життєвого циклу торговельних підприємств. Виявлено особливості стадійного процесу розвитку кадрового потенціалу за фазами життєвого циклу торговельного підприємства.

Ключові слова: життєвий цикл, фаза, стадія, розвиток, кадровий потенціал, торговельне підприємство.

I. Вступ

Включеність до загальної системи управління підприємством, а також наскрізний характер внутрішньоорганізаційних соціально-трудова процесів зумовлює залежність процесу розвитку кадрового потенціалу від життєвого циклу підприємства. Проте, на нашу думку, існує і певна їх ізольованість, оскільки кожен із циклів має свою внутрішню природу і відповідно до неї може самостійно розвиватися. Можливість такого аспекту проблеми пов'язана з виділенням великого циклу (розвиток підприємства в цілому) і малого циклу (розвиток кадрового потенціалу), де останній є складовою першого і справляє істотний вплив на характер і тривалість його стадій [8]. Тому цикл розвитку кадрового потенціалу підприємства за своїми часовими параметрами коротший за цикл розвитку підприємства, він швидше "обертається", оскільки є його складовою.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення критеріїв визначення стадій розвитку кадрового потенціалу та надання характеристик кожній стадії з урахуванням фаз життєвого циклу торговельного підприємства.

III. Результати

Враховуючи вищевикладене, розвиток кадрового потенціалу торговельного підприємства, на наш погляд, виявляється як відтворювальний цикл, тобто цикл, стадії якого характеризують стани, які проходить кадровий потенціал протягом зміни в часі. За результатами аналізу наукової літератури ми пропонуємо такі стадії циклу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства: формування, розширення, стабілізація (зрілість) [3; 8; 12; 19; 16].

Метою стадії формування є зведення до мінімуму резерву нереалізованих можливостей, які зумовлені неузгодженням потен-

ційних здібностей працювати й особистих властивостей людини з можливостями їх конкретного використання, потенційною та фактичною зайнятістю. Економічний зміст другої стадії розвитку кадрового потенціалу полягає в розширеному відтворенні кадрового потенціалу, який полягає в повноцінному розвитку людини. Суть такого розвитку – вдосконалення та розширення елементів кадрового потенціалу; забезпечення потреб працівників; умови праці тощо. Метою стадії стабілізації є утримання стійкості процесу розвитку кадрового потенціалу, тобто позитивної динаміки. Суть її полягає у виборі між орієнтацією на функціонування (підтримка працездатності кадрового потенціалу в наявній якості та кількості) й розвитком (підготовкою кадрового потенціалу підприємства до наступних змін; запобіганням кризі, яка неминує, якщо підприємство не зможе знайти новий продукт, змінити напрям діяльності). Для оптимізації торговельно-технологічного процесу, зниження рівня витрат на персонал необхідно провести аналіз діяльності, виявити джерела втрат і побудувати роботи максимально ефективно. Персонал необхідно включити в реорганізаційну, інноваційну діяльність. Щоб ефективніше використовувати кадровий потенціал, кадровий менеджмент підприємства має продумати систему планування кар'єри, формування кадрового резерву, організації навчання й просування персоналу. Саме в ситуації стабільності персонал починає сприймати кар'єрні плани, плани зростання винагороди як обґрунтовані та реальні інструменти планування свого життя.

Не викликає сумніву той факт, що кожній стадії відтворювального циклу розвитку кадрового потенціалу властиві певні характеристики, що найбільш повно описують її поточний стан. Критерії визначення стадії відтворювального циклу розвитку кадрового потенціалу систематизовано нами в табл. 1.

Критерії визначення стадії розвитку кадрового потенціалу

Стадії розвитку кадрового потенціалу		Критерії
Формування		Формування команди професіоналів. Адаптація нових співробітників. Формування стандартних і ключових компетенцій і становлення (розкриття) операційних, управлінських, аналітичних здібностей. Формування кадрового потенціалу, що пов'язаний із дослідницькою діяльністю (маркетингового, інноваційного)
Розширення		Розвиток нових співробітників. Підвищення рівня компетентності нового персоналу. Гнучкість та адаптивність кадрового потенціалу. Розвиток управлінського потенціалу. Розширення і поглиблення наявних професійних компетенцій. Накопичення професійного досвіду. Широка спеціалізація персоналу
Стабілізація	позитивна динаміка	Придбання персоналом нових знань, умінь, навичок. Професійна реалізація. Навчання новим кваліфікаціям, підготовки персоналу до виконання нових виробничих функцій, заняття нових посад, рішення нових завдань. Залучення персоналу до інноваційної діяльності. Максимальна результативність персоналу
	негативна динаміка	Зниження рівня компетенцій через підвищення плинності ключових працівників. Обмеження потоку нових кадрових технологій, ідей, методів управління. Скорочення професійної реалізації. Вузькоорієнтовні працівники. Падіння ефективності та рівня гнучкості розвитку кадрового потенціалу. Перепідготовка та збереження найбільш висококваліфікованих співробітників

Складено за [1; 9–13]

Аналіз літератури у сфері теорії ЖЦО дав змогу створити узагальнену п'ятифазну модель ЖЦО, що включає фази¹: народження (створення) підприємства – I, фазу розвитку – II, фазу зрілості – III, фазу розквіту – IV, фазу спаду – V [15; 17; 18; 20]. Нечисленні емпіричні дослідження тією чи іншою мірою підтверджують обґрунтованість такої моделі, проте немає жодних доказів того, що існує закономірність руху підприємства саме в такій послідовності. Розглянемо детальніше функціонування підприємства роздрібної торгівлі при його знаходженні на різних етапах життєвого циклу [2; 4; 6; 17; 18]:

I – фаза народження (створення) підприємства – життєвий цикл магазину починається з інновації, нововведення, яке може торкатися як підходу до роздрібної торгівлі, так і місця розташування магазину, його асортименту, форм обслуговування тощо. Прибуток спочатку може бути невеликим або бути відсутнім зовсім, проте швидко підвищується зі зростанням продажів. Конкуренти на цьому етапі відсутні, але ризики досить високі. Така стадія може тривати від трьох до п'яти років. Головні завдання на цьому етапі – вирішення організаційних питань і мінімізація інвестицій. Визначальними характеристиками підприємства на ньому є монопродуктовий характер операційної діяльності, неформальна організаційна структура, підприємницький тип поведінки керівників, переважна інноваційність продуктів

або процесів, висока вразливість з боку інших учасників ринку.

II – фаза розвитку – характеризується розширенням товарного (асортиментного) портфеля підприємства, зростанням продажів, формалізацією організаційної структури, що підтримує делегування повноважень керівниками, актуалізацією функціонального управління (особливо поширенням ролі планування). Магазин розвивається, прибуток і продажі збільшуються, він починає домінувати на ринку. З'являються конкуренти, але кількість їх невелика, і небезпеки вони не становлять. Основні витрати в цей період припадають на розширення штату, модернізацію і підтримку зростання та впливу на ринку. У кінці фази зростання магазин досягає піку прибутковості. У середньому етап зростання триває близько восьми років.

III – фаза зрілості – спостерігається збільшення не тільки продажів, але й прибутку, більше уваги приділяється операційній ефективності. Разом з тим подальша "рутинізація" підвищує жорсткість організаційної структури, коли існуючі правила та процедури починають стримувати інноваційність і гнучкість підприємства та спричиняють поступову втрату адаптаційних здібностей. На цьому етапі магазин зберігає свій вплив на ринку, але прибуток його зменшується з ряду причин: з'являється багато нових конкурентів, як прямих, так і непрямих, таких, що перебувають на початкових стадіях життєвого циклу, а тому успішніших і швидкозростаючих. Темпи зростання продажів падають, з'являються надлишки нереалізованих товарів. Основне завдання магазину – постаратися зберегти статус-кво, і якомога довше триматися "на поверхні". Успіх у цьому може забезпечити професійний менеджмент.

¹ Далі у статті в цьому контексті використовуватимуться такі синоніми слова «фази», як стадія, етап (див. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка : около 80 000 слов и фразеологических выражений : словарь / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.).

IV – фаза розквіту – на цьому етапі свого розвитку магазин досягає вершини успіху, піку прибутків. Спостерігається стабільність надходження прибутків. Загальний стан магазину стабілізується: обсяг реалізації досяг свого максимуму; максимуму досягають і доходи (прибуток), які отримує магазин.

V – фаза спаду – етап спаду характеризується зменшення обсягів продажів і прибутку, масовим відпливом покупців. На цьому етапі магазин ніби “пливе за течією” в очікуванні неминучого кінця. Опора на минулі досягнення та автоматичне копіювання стратегії, що вже була реалізована, як правило, призводить лише до подальшого занепаду та збільшує ймовірність банкрутства підприємства. Тривалість цієї стадії життєвого циклу магазину визначити важко – усе залежить від конкретної ситуації.

Таким чином, узагальнюючи наведені вище результати дослідження, можна стверджувати, що кожна фаза життєвого циклу підприємства роздрібною торгівлі характеризується своїм напрямом розвитку з урахуванням стадії розвитку кадрового потенціалу (табл. 2). Кожна стадія розвитку кадрового потенціалу відіграє в розгортанні життєвого циклу підприємства свою роль. У ній готуються умови й передумови для перехо-

ду циклу в наступну фазу. Під час переходу системи від одного типу до іншого, на нашу думку, наявність характеристик залишається, але змінюється їх внутрішній зміст і пріоритетність, що необхідно враховувати при управлінні розвитком кадрового потенціалу у рамках певних стадій його розвитку і фаз життєвого циклу підприємства.

Метою запропонованої моделі стадійного процесу розвитку кадрового потенціалу з урахуванням фаз життєвого циклу торговельного підприємства є відображення потреби в розвитку кадрового потенціалу підприємства за принципом: “Правильні вміння в правильному місці в правильний час” [5]. Модель стадійного процесу розвитку кадрового потенціалу з урахуванням фаз життєвого циклу торговельного підприємства – це модель, згідно з якою підприємство, враховуючи послідовність руху кадрового потенціалу відповідно до стадій розвитку і фаз життєвого циклу підприємства, має можливість ефективно використовувати й розвивати свій кадровий потенціал; яка детально вказує на конкретні характеристики, за рахунок чого й набуває особливої цінності, значущості, дієвості, а також забезпечує ефективність системи виміру результатів.

Таблиця 2

Характеристика стадій розвитку кадрового потенціалу на різних фазах життєвого циклу торговельного підприємства

Фази життєвого циклу підприємства	Стадії розвитку кадрового потенціалу		
	Формування	Розширення	Стабілізація
Народження	Первинне визначення концептуальної моделі, стратегії, політики розвитку кадрового потенціалу відповідно до зовнішніх і внутрішніх факторів його функціонування. Формування команди професіоналів	Екстенсивний розвиток, забезпечення умов для найбільш ефективної реалізації творчого і фізичного кадрового потенціалу працівників. Адаптація нових співробітників. Формування стандартних і ключових компетенцій. Становлення (розкриття) операційних, управлінських, аналітичних здібностей	Відносна несуперечлива відповідність усіх складових елементів кадрового потенціалу. Відповідність кадрового потенціалу цілям організації і повне виконання свого призначення, цілей і завдань. Формування кадрового потенціалу, пов'язаного із дослідною діяльністю
Розвиток	Уточнення стратегії розвитку кадрового потенціалу з урахуванням динамічних факторів, і на основі цього деталізація політики професійного зростання. Розвиток нових співробітників	Посилення внутрішньоорганізаційної мобільності через трудові переміщення, перерозподіл, ротацию працівників. Підвищення рівня компетентності нового персоналу	Розвиток кадрового потенціалу досягає найбільшої своєї ефективності. Гнучкість і адаптивність кадрового потенціалу
Зрілість	Збалансованість кількості робочих місць і чисельності працівників за допомогою правильного розставлення працівників, підготовка резерву, розвиток інтеграційних кваліфікацій	Розвиток управлінського потенціалу. Розширення і поглиблення наявних професійних компетенцій. Накопичення професійного досвіду. Широка спеціалізація персоналу	Перегляд рівня компетентності персоналу. Розробка персональних планів розвитку співробітників, які досягли максимальних результатів
Розквіт	Набуття персоналом нових знань, умінь, навичок. Професійна реалізація	Навчання новим кваліфікаціям, підготовки персоналу до виконання нових виробничих функцій, заняття нових посад, рішення нових завдань	Залучення персоналу до інноваційної діяльності. Максимальна результативність персоналу
Спад	За якісними й кількісними параметрами кадровий потенціал істотно перевершує поставлені перед ним цілі. Зниження рівня компетенцій через підвищення плинності ключових працівників	Глибокий розлад і дезорієнтація найбільш суттєвих цілей, функцій, елементів кадрового потенціалу підприємства, форм і методів його функціонування та розвитку. Обмеження потоку нових кадрових технологій, ідей, методів управління. Скорочення професійної реалізації. Вузькоорієнтовні працівники	Падіння ефективності та рівня гнучкості розвитку кадрового потенціалу. Перепідготовка та збереження найбільш висококваліфікованих співробітників

Складено за [1; 7; 8; 12; 13; 15].

IV. Висновки

Таким чином, на різних стадіях життєвого циклу перед торговельним підприємством постають різні завдання формування та розвитку його кадрового потенціалу із акцентуванням уваги спочатку на базових елементах його структури та поступовим посиленням функціональних видових проявів. Оскільки процес розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства розглядається автором як створення системи його характеристик, здібностей і компетенцій для досягнення визначених цілей діяльності, які змінюються за стадіями життєвого циклу, то його основними детермінантами мають виступати умови, за яких цей процес перетворюється в реальну дійсність. Визначення таких детермінант має становити основу подальших досліджень і сприятиме збагаченню концепції розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства дієвою системою безперервного розвитку його кадрового потенціалу.

Список використаної літератури

1. Антропов В.А. Жизненный цикл предприятия как основа преобразования стратегических целей управления профессиональным развитием и содержания оценки персонала / В.А. Антропов, Л.В. Кортенко // *Инновации*. – 2008. – № 12 (122). – С. 112–115.
2. Жизненный цикл магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://supersales.ru/>.
3. Жизненный цикл малых и средних предприятий (МСП) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econfin.ru/>.
4. Жизненный цикл предприятия розничной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weblobby.ru/>.
5. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты : пер. с англ. / С. Каплан Роберт, П. Нортона Дейвид. – М. : ОлимпБизнес, 2005. – 512 с.
6. Краснокутська Н.С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу / Н.С. Краснокутська // *Механізм регулювання економіки*. – 2010. – № 1. – С. 136–144.
7. Кузьмин С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа / С.А. Кузьмин. – М. : Наука, 1996. – 190 с.
8. Основные характеристики и этапы развития системы управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/27/783/>
9. Семенов И. Стадии развития организации / И. Семенов / *Управление персоналом*. – 2000. – № 9. – С. 62.
10. Сидунова Г.И. Кадровая политика в условиях кризиса: инновационный подход / Г.И. Сидунова. – М. : Высшая школа, 2002. – 74 с.
11. Ткачук О.В. Професійний розвиток трудового потенціалу як фактор удосконалення системи якості діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук : спец. 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / О.В. Ткачук. – Х., 2010. – 17 с.
12. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
13. Управление персоналом: этапы и принципы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uprpers.ru>.
14. Филонович С.Р. Модели жизненных циклов организаций / С.Р. Филонович, Е.И. Кушелевич // *Менеджмент: век XX – век XXI*. – М. : Экономистъ, 2004. – С. 304–320.
15. Филонович С.Р. Использование моделей жизненного цикла организации в процессе организационной диагностики / С.Р. Филонович // *Социологические исследования*. – 2005. – № 4. – С. 53–64.
16. Шамарова Г.М. Проблемы управления человеческим потенциалом / Г.М. Шамарова // *Управление персоналом*. – 2008. – № 8. – С. 50–54.
17. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы / Г.В. Широкова // *Российский журнал менеджмента*. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 85–90.
18. Широкова Г.В. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования / Г.В. Широкова, О.Ю. Серова // *Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент*. – 2006. – № 1. – С. 3–27.
19. Шовкун Л.В. Відтворення та ефективність використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Л.В. Шовкун ; Харківський Національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2010. – 22 с.
20. Gupta Y.P. Organizational life cycle: A review and proposed directions for research / Y.P. Gupta, D.C.W. Chin // *Mid-Atlantic Journal of Business*. – 1994. – Vol. 30. – № 3. – P. 269–294.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2012.

Гармидер Л.Д. Развитие кадрового потенциала по жизненному циклу торгового предприятия

В статье собраны и проанализированы данные о стадиях развития кадрового потенциала торгового предприятия и фазах его жизненного цикла. Установлены критерии развития кадрового потенциала по каждой стадии и предоставлена характеристика фазам жизненного цикла торговых предприятий. Определены особенности стадийного процесса развития кадрового потенциала по фазам жизненного цикла торгового предприятия.

Ключевые слова: *жизненный цикл, фаза, стадия, развитие, кадровый потенциал, торговое предприятие.*

Garmyder L. Development of staff potential during life cycle of trading enterprises

In the article data about stages of staff potential development and lifecycle phases of trading enterprises is gathered and analyzed. The criteria of staff potential development for each stage are defined, and the characteristic of life-cycle phase in trading enterprises are presented. The particular stages of staff potential development during life cycle phase of trading enterprises are defined.

Relevance of the study on process of staff potential development is defined and the lack of research on relationship between staff potential development cycle and life-cycle in trading enterprises is found. Necessity to consider the process of staff potential development in trading enterprises as cycle is proved theoretically. It is proposed to highlight a large cycle and small cycle staff potential development. According to this the cycle of staff potential development is an integral part of cycle in enterprise development and influence nature and length of the cycle in enterprise development.

Specificity and the content of the cycle in staff potential development are revealed: formation, expansion, stabilization (maturity). Functioning of the trading enterprise at different stages of the life cycle is examined in details. It is postulated that each life-cycle phase in trading enterprises is characterized by its direction taking into account the stage of staff potential development. A model of stage process in staff potential development is offered, taking into account the life-cycle phase in trading enterprises.

Using this model, the company has the opportunity to take into account the sequence of staff potential move according to stages and life cycle phases in trading enterprises, has the ability to use and develop effectively their staff potential.

The process of staff potential development in trading enterprises is considered by the author as the process of establishing a system of its characteristics, abilities and competence to achieve the goals of activities, which vary in life-cycle phase.

Directions are summarized and proposals and activities to enrich concept of staff potential development in enterprises with the continuous staff potential development in trading enterprises are proved.

Key words: *life cycle, phase, stage, development, staff potential, trading enterprises.*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті розглянуто особливості та напрями розвитку інноваційних процесів підприємств сфери послуг, обґрунтовано взаємозв'язок функціонування секторів національної економіки та визначено пріоритетність значення сектора послуг.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, сфера послуг, інноваційний розвиток підприємства, фактори інноваційного розвитку, сектор послуг, інноваційні процеси.

I. Вступ

На сучасному етапі розвитку економічної системи не викликає сумніву той факт, що інноваційні зрушення здатні не тільки забезпечити високі показники економічного зростання, але й вирішити екологічні, соціальні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити економічний потенціал України.

Науково-технічний розвиток, що визнаний у всьому світі як найважливіший чинник економічного прогресу, все частіше і в зарубіжній, і у вітчизняній літературі пов'язується з поняттям інноваційного розвитку, враховуючи те, що специфічною особливістю інновацій є зміна об'єкта або процесу, а основною функцією інноваційної діяльності – функція зміни об'єкта або процесу. Слід відзначити, що масштабні інноваційні зрушення в економіці багатьох країн світу кардинально змінюють характер функціонування та умови розвитку суспільства.

У сучасних умовах інноваційні перетворення пов'язані з усіма сферами людської діяльності, а тому визначаються найрізноманітнішими формами її прояву. Багато вчених підкреслюють, що темпи змін прискорюються настільки швидко, що наша уява за ними не встигає, за останні роки швидкість змін збільшилась настільки, що навіть найсміливіші прогнози не можуть реалістично їх описати. Високорозвинуті країни світу, насамперед США, Японія та деякі країни Європи перейшли до згортання суто промислових виробництв у традиційному їх розумінні та швидкими темпами розвивають високотехнологічні інтелектуальні галузі й сферу послуг [2].

На сучасному етапі значно зростає роль сфери послуг в інноваційному розвитку економіки. Послуги стають головною рушійною силою економіки та основним фактором зростання продуктивності, особливо в результаті активного використання інфор-

маційних та комп'ютерних послуг, на основі яких радикально перетворюються матеріальна база, моделі та методи виробництва майже в усіх галузях економіки.

Ця проблема широко досліджується у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них на особливу увагу заслуговують здобутки С.М. Ілляшенка, О.О. Лапко, Л.І. Федулової, Н.І. Чухрай та ін.

Але, незважаючи на велику кількість праць з дослідження проблем інноваційного розвитку підприємств різних секторів економіки та віддаючи належну увагу науковим і практичним результатам вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що існуючі підходи не повною мірою задовольняють сучасні потреби, оскільки окремі публікації з цієї тематики мають розрізнений і несистемний характер. Тому обґрунтування напрямів розвитку інноваційних процесів та розробка рекомендацій щодо інноваційного розвитку підприємств сфери послуг є актуальним завданням.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення підходів до інноваційного розвитку підприємства сфери послуг на основі його інноваційної активності, що передбачає підтримку рівня стійкості в умовах інноваційного розвитку підприємства.

III. Результати

Одним із головних завдань сучасного етапу розвитку економіки України є подолання кризи, розробка та застосування сучасних методів і форм управління інноваційною діяльністю, створення умов для її активізації та підвищення ефективності, у тому числі й для підприємств сфери послуг.

У складі сектора послуг діє розвинутий блок наукоємних послуг – телекомунікаційних, інформаційних, комп'ютерних, фінансових, медичних, професійних і ділових, які в поєднанні з високотехнологічними промисловими галузями утворюють інноваційне ядро постіндустріальної економіки. Тому процес дослідження стану сфери послуг

України на сучасному етапі є досить важливим та актуальним.

Суспільний ефект інновацій полягає в тому, що за їх допомогою забезпечується прискорення зростання продуктивності факторів виробництва, його обсягів, а також структурних зрушень; вони сприяють перерозподілу ресурсів на перспективні напрями суспільно-економічного розвитку, поліпшують статус країни в глобальній економіці та покращується національна конкурентоспроможність.

Згідно з теорією секторів або теорією структурних змін, авторами якої є А.Дж.Б. Фішер та К. Кларк, виділяють три сектори суспільного виробництва:

- первинний сектор, до складу якого відносять галузі, діяльність яких пов'язана з отриманням первинних ресурсів – сільське господарство, добувна промисловість;
- вторинний сектор – галузі переробної промисловості та будівництва;
- третинний сектор, що поєднує сферу послуг [4].

На шляху до інноваційної економіки сфера послуг стає своєрідним фактором формування нових взаємозв'язків з промисловістю та іншими галузями національної економіки, тобто мова йде не просто про систему взаємозв'язків, яка має місце в будь-якому господарському процесі, а про радикальні зміни, по-перше, принципів і механізму обміну а по-друге, тотальності цього процесу. З переходом до нової структури сфера послуг виступає своєрідним споживачем тих ресурсів усіх галузей національної економіки, які тією чи іншою мірою проходять через сферу послуг і стають "послугоемними". Тому в умовах сучасних технологій, наукового знання та інформації змінюються та посилюються взаємозв'язки між первинним, вторинним і третинним секторами суспільного виробництва.

Інновації в області процесів – обов'язковий елемент розвитку підприємства, який необхідний для сфери послуг. Зміни зазвичай стосуються внутрішніх процесів або процесів, пов'язаних з доставкою продуктів і послуг до кінцевого користувача. Це може бути як повна перебудова бізнес-процесів, так і стратегія постійних серйозних змін у ключових процесах. Аналіз структури інноваційних витрат вітчизняних компаній сфери послуг вказує на те, що переважна частина коштів йде на процесні інновації, тобто на розробку та впровадження нових або значно вдосконалених методів надання послуг. Приблизно у два рази менше коштів виділяється на створення нових продуктів, а організаційні та маркетингові інновації досить рідкісні. Це закономірно, оскільки основною метою компаній, що працюють у

секторі послуг, останніми роками було розширення своєї ринкової частки та клієнтської бази. Інновації в галузі управління полягають у прийнятті нових принципів і політик з управління людськими ресурсами, технологіями, фінансовими потоками й інформацією. У світі постійно з'являються нові управлінські моделі, засновані на інноваційних ідеях, і більшість компаній не встигає навіть зорієнтуватися у всьому цьому хаосі інформації.

Сфера послуг відрізняється сьогодні динамічним зростанням обсягу наукових досліджень і розробок, при чому це стосується не тільки комп'ютерних і телекомунікаційних послуг, але й майже всіх інших їх видів. На сьогодні сфера послуг потребує посилення взаємозв'язку зі стратегією розвитку народногосподарського комплексу в цілому. Сфера послуг залежить не тільки від споживчовартісних властивостей виробленого продукту, але й від таких соціальних показників, як рівень і якість життя, здоров'я та економічна активність населення, соціальна напруженість, розвиток соціальної сфери.

У сучасній практиці зміни у сфері послуг мають як екстенсивний, так і інтенсивний характер. Екстенсивний розвиток передбачає зміну обсягів товарів і послуг у межах існуючого потенціалу підприємств. Це характерно для динамічних ринків послуг, у яких попит істотно перевищує пропозицію, а споживачі послуг висувають нові вимоги до змісту та якості послуг. Інтенсивний розвиток спрямовано на нарощування потенціалу у сфері послуг за рахунок раціонального використання ресурсів підприємств, і можливим він є лише в разі високого рівня конкурентоспроможності підприємства [7].

Таким чином, організація інноваційної діяльності підприємств сфери послуг має забезпечувати:

- досягнення спільного бачення пропозиції послуг на споживчому ринку;
- визначення стратегічних пріоритетів у перетворенні цієї сфери;
- розробку стратегії діяльності підприємств на тривалу перспективу;
- створення системи комунікацій, орієнтованої на реалізацію послуг;
- формування інноваційного персоналу з визначенням зон відповідальності за результати роботи;
- впровадження системного контролю процесів розвитку послуг на споживчому ринку [7].

Враховуючи зазначене, слід відзначити, що інноваційний розвиток є ефективним тільки тоді, коли реалізація нововведень відбувається за всіма напрямками господарської діяльності підприємства сфери послуг [6]. А тому реалізація виділених напрямів організації інноваційної діяльності

підприємств сфери послуг створить умови для розширення ринку послуг, посилить конкурентні позиції та дасть змогу виділити переваги підприємств сфери послуг [7].

Разом з тим розвиток сфери послуг в Україні зазнає постійного впливу з боку позитивних і негативних чинників. Серед негативних головними є такі: слабе реагування державних сервісних підприємств на мінливі умови ринку; невисокий рівень конкуренції між підприємствами сфери послуг; недосконалість нормативно-правової бази, що регламентує діяльність підприємств сфери послуг тощо. До позитивних чинників можна віднести значне збільшення кількості сервісних підприємств; появу на вітчизняному ринку іноземних конкурентів, що мають досвід організації сервісної діяльності у своїх країнах; розвиток малого і середнього бізнесу тощо.

IV. Висновки

Розвиток сфери послуг залежить від прямих зв'язків із промисловим виробництвом, а промислова діяльність нерозривно пов'язана з послугами. Але в умовах становлення економіки знань та інноваційної моделі розвитку економіки первинний та вторинний сектори стають все більш "послугозалежними". На шляху до інноваційної економіки сфера послуг стає своєрідним фактором формування нових взаємозв'язків з промисловістю та іншими галузями національної економіки.

Багато країн, які не мають науково-технологічних ресурсів, необхідних для масштабних індустріальних проривів, забезпечують сьогодні зростання економіки за рахунок інноваційного розвитку сектора послуг. У цій ситуації інноваційний розвиток сфери послуг має стати потужним джерелом економічного зростання, ймовірно, навіть більш значущим, ніж технологічні інновації в промисловості. Як інновації у сфері послуг виступає результат діяльності (сервісний продукт, технологія або її окремі елементи, нова організація сервісної діяльності тощо), який здатний більш ефективно задовольняти потреби споживачів. Таким чином, інноваційний розвиток сфери послуг можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва послуг та підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Інноваційна діяльність у сфері послуг має бути пов'язана з прогнозованим результатом, який призводить до змін як усередині підприємства-товаровиробника, так і в зовнішньому середовищі.

Розвиток сфери послуг в Україні зазнає постійного впливу як негативних (слабке

реагування державних сервісних підприємств на мінливі умови ринку; невисокий рівень конкуренції між підприємствами сфери послуг тощо), так і позитивних чинників (значне збільшення кількості сервісних підприємств; поява на вітчизняному ринку іноземних конкурентів, що мають досвід організації сервісної діяльності у своїх країнах тощо).

У сфері послуг розробка та впровадження інновацій мають свої характерні риси, відмінні від створення й управління інноваціями у сфері виробництва:

1. Більша частина інновацій у сфері послуг не підлягає патентуванню, що істотно скорочує їх життєвий цикл.

2. Інноваціям у сфері послуг характерні висока невизначеність наслідків.

3. Оцінити ефективність інновації досить складно.

4. У сфері послуг необхідно застосовувати комплексний підхід до впровадження інновацій.

Список використаної літератури

1. Венгерська Н.С. Сфера послуг в умовах інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / Н.С. Венгерська. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_6/148.pdf.
2. Власюк Ю.А. Особенности инновационной деятельности сервисных организаций / Ю.А. Власюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 98–102.
3. Заиченко С.А. Развитие инноваций в сфере услуг / С.А. Заиченко // Форсайт. – 2007. – № 1 (1). – С. 30–33.
4. Кириллов В.Н. Роль инноваций в повышении конкурентоспособности компаний на мировом рынке / В.Н. Кириллов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 1. – С. 62–68.
5. Лобанов Е.В. Инновационная деятельность компаний в сфере информационных технологий / Е.В. Лобанов // Ползуновский альманах. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 201–202.
6. Поканевич Ю.В. Особливості впровадження інновацій [Електронний ресурс] / Ю.В. Поканевич, О.В. Липовий. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10024/1/43.pdf>.
7. Покровская Л.Л. Реализация инноваций как фактор развития сферы услуг [Электронный ресурс] / Л.Л. Покровская. – Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/9-2012/economics/pokrovskaya.pdf>.
8. Рудый К. Развитие сферы услуг: сущность, роль и перспективы [Электронный ресурс] / К. Рудый. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/narch/375/2.pdf>.
9. Руцки Ю.О. Инновации в сфере транспортных услуг [Электронный ресурс] /

- Ю.О. Руцик. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/free/12/s410.pdf>.
10. Тлехурай-Берзегова Л.Т. Особенности инновационных процессов в современ-

ной сфере услуг [Электронный ресурс] / Л.Т. Тлехурай-Берзегова. – Режим доступа: http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2011.3/1311/tlekhuray-berzegova2011_3.pdf.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2012.

Гринько Т.В. Особенности современных инновационных процессов предприятий сферы услуг

В статье рассмотрены особенности и направления развития инновационных процессов предприятий сферы услуг, обосновано взаимосвязь функционирования секторов национальной экономики и определена приоритетность значение сектора услуг.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, сфера услуг, инновационное развитие предприятия, факторы инновационного развития, сектор услуг, инновационные процессы.

Hryn'ko T. Features of modern innovations of service industries

In the article the features and trends of innovative processes service industries, grounded relationship functioning sectors of the national economy and a priority value of the services sector.

Key words: innovation, innovation activity, innovation enterprise development, factors of innovative development, service sector, innovation processes.

УДК 657

В.А. Ільяшенко

доктор наук з державного управління, професор

Ю.О. Юхновськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В БУДІВНИЦТВІ

У статті розглянуто сучасні проблеми організації обліку витрат і калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт у будівництві.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку витрат, витрати виробництва, аналітичний облік, статті витрат, калькуляція собівартості.

I. Вступ

Сучасні економічні умови та організаційно-технічні особливості будівельної галузі зумовили необхідність оперативного отримання достовірної інформації про витрати на виробництво будівельної продукції з метою пошуку резервів їх зниження. Як показало вивчення чинної системи бухгалтерського обліку, управлінський персонал будівельної організації не в повному обсязі забезпечений необхідною обліковою інформацією, яка б давала змогу ухвалювати відповідні управлінські рішення в процесі проведення будівельних робіт. Тому проблеми ефективної організації обліку витрат на виробництво в будівельних організаціях, підвищення достовірності, оперативності й аналітичності обліку є актуальними та потребують подальшого дослідження.

Проблеми вдосконалення обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції розглядали як вітчизняні (Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, І.В. Чалий, Р.В. Чернецька), так і російські (М.І. Дмитрієв, М.Д. Дячков, М.Г. Сулімов та ін.) вчені. Проте деякі питання все ще залишаються відкритими. Це стосується розробки окремих методичних рекомендацій формування переліку статей калькуляції будівельними організаціями.

II. Постановка завдання

Мета статті – удосконалення методичних основ організації бухгалтерського обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості в будівельному виробництві в умовах інфляції.

III. Результати

В умовах формування елементів ринкової структури важлива роль належить будівельному комплексу. Це не випадково, оскільки будівництво є однією з найважливіших

галузей господарства. Система бухгалтерського обліку, що існувала в умовах централізовано-планованої економіки, була зумовлена суспільним характером власності та потребами державного управління економікою. Головним споживачем інформації, яка формується в бухгалтерському обліку, виступала держава в особі галузевих міністерств і відомств планувальних, статистичних та фінансових органів. Чинна система державного фінансового контролю вирішувала завдання виявлення відхилень від приписів моделей господарської поведінки організацій.

Зміни системи суспільних відносин, а також цивільно-правового середовища зумовили необхідність адекватної трансформації бухгалтерського обліку. Чинна система бухгалтерського обліку й нові правила та норми постановки та ведення бухгалтерського обліку організаціями, так само як контролю за достовірністю і надійністю інформації, повинні створити елементи ринкової інфраструктури, що забезпечують сприятливий клімат для приватного інвестування, зокрема іноземних інвестицій.

На сучасному етапі розвитку економіки в Україні будується система бухгалтерського обліку в умовах нового економічного середовища. Вона базується на останніх досягненнях науки і практики, орієнтується на модель ринкової економіки, використовує досвід країн з розвинутою економікою, відповідає міжнародно визнаним принципам обліку й звітності. У ній закладені положення, які є основою ринкової економіки, розвитку системи нормативних документів, що регулюють бухгалтерський облік для організацій України, включаючи організації з іноземними інвестиціями. В основу концепції покладено законодавчі та нормативні документи, які можна кваліфікувати на чотири групи.

1) Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та інші правові акти, що регламентують питання обліку й звітності;

2) Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що розкривають його основні принципи в їх взаємозв'язку з іншими законодавчими актами, що регулюють господарську діяльність організацій. До цієї групи належить також План рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності організацій та інструкція з його застосування, що визначають порядок їх використання;

3) методичні вказівки (інструкції, рекомендації) з бухгалтерського обліку різних видів активів, грошових коштів і зобов'язань;

4) робочі документи організації, що визначають внутрішні правила бухгалтерського обліку активів, розрахунків і зобов'язань, які базуються на документах попередніх груп [2].

Важливість правильного формування складу витрат на виробництво і витрат на продаж та їх обліку в підприємницькій діяльності очевидна. Від раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що є основними складовими витрат при виготовленні продукції, виконанні робіт та наданні послуг, залежать не тільки розмір отриманого прибутку (за інших рівних умов), а й визначення податку на прибуток, життєдіяльність самої організації та інші аспекти.

Виходячи з цього, система витрат в організації, що працює в умовах ринку, є основою всієї системи її управління, оскільки саме тут накопичується вся інформація про фактичні витрати, а значить, створюються основи для визначення фактичного прибутку. Методика виявлення виробничого результату (прибутку або збитку) від реалізації (продажу) продукції (робіт, послуг) визначається методикою обліку витрат і калькулювання собівартості. Тому ефективна господарська діяльність неможлива без раціональної організації бухгалтерського обліку витрат. У системному бухгалтерському обліку збирається й відображається інформація, що є достовірною завдяки документальній обґрунтованості кожної господарської операції, за допомогою якої можна всебічно охарактеризувати фінансово-господарську діяльність організації, визначити відповідальність за здійснені витрати.

Висока конкуренція, пошуки резервів зниження собівартості продукції і підвищення рентабельності вимагають інформації про дійсний рівень виробничих витрат, про раціональність використання тих чи інших ресурсів. Одержати таку інформацію можна при своєчасному і правильному обчисленні собівартості, складанні калькуляцій, що дають змогу об'єктивно оцінювати ефектив-

ність виробничих витрат, і виявленні впливу різних факторів на собівартість продукції.

Крім того, для використання результатів процесу калькулювання в економічній роботі необхідно знати не тільки загальну суму витрат, а й диференціювати її за окремими видами продукції та стадіями виробничого процесу, пов'язати її складові з факторами, що формують витрати; розмежувати відповідальність між окремими виконавцями за рівнем витрат, виявити структуру витрат, що формують собівартість.

Значення обліку виробничих витрат у системі управління можна виявити вже на етапі визначення його цілей та основних завдань, які насамперед полягають у забезпеченні менеджерів (адміністрації) організації (господарюючого суб'єкта) найбільш повною і достовірною інформацією, необхідною для контролю за виробничою діяльністю та прийняттям рішень за їх результатами.

Інформація в розрізі статей витрат відображає використання організацією всіх видів ресурсів, затребуваних у процесі виробництва, саме облік витрат показує, скільки коштує організації випуск того чи іншого виду продукції, а також, на який прибуток вона може розраховувати. Таким чином, облік витрат на виробництво продукції безпосередньо пов'язаний з ефективністю її виробництва й з кінцевими результатами діяльності управлінського персоналу будівельної організації.

Система бухгалтерського обліку повинна задовольняти потреби адміністрації в інформації, необхідній для вирішення проблем управління. У широкому розумінні бухгалтерський облік є інструментом управління й контролю за господарською діяльністю організації. Менеджери будь-якої організації при виробленні стратегії й політики управління керуються даними обліку витрат.

Зарубіжний досвід показує, що ринкова економіка зумовлює проведення політики конкуренції, яка є важливою умовою для оптимального забезпечення суспільства ресурсами і заснована на виробничих зв'язках, побудованих на горизонтальному рівні. Конкурентоспроможною вважається організація, яка економічно вигідно використовує свої виробничі ресурси й отримує з цього прибуток.

Кожне управлінське рішення в галузі економіки організації орієнтується на такий показник, як поріг беззбитковості виробництва і збуту як всієї маси виробленої продукції, так і кожного найменування продуктів праці, що являє собою такий обсяг угод у натуральних і вартісних вимірах, починаючи з якого організація почне працювати рентабельно.

На сьогодні відбувається поступова адаптація вітчизняного виробничого обліку до потреб ринкової економіки: до вимог еконо-

мічних методів управління організацією, але для її успішної реалізації потрібна ретельна підготовка в організаційних та методологічних аспектах.

Ринкові процеси, що відбуваються на сучасному етапі в українській економіці й визначають ускладнення орієнтації окремого виробника, одночасно впливають на коливання обсягів виробництва і реалізації продукції, з одного боку, а також збільшення частки постійних витрат у їх загальному обсязі, а з іншого – істотно позначаються на коливанні собівартості продукції, а отже, і на їхньому прибутку. У міру посилення цих тенденцій спостерігається збільшення потреби в інформації про витрати на виготовлення продукції та її реалізацію, не викривленій унаслідок розподілу непрямих накладних витрат, відносно незмінних на одиницю продукції, що випускається при будь-якому обсязі виробництва. Таку інформацію у вигляді даних про неповну виробничу собівартість (у частині прямих, змінних або всіх виробничих витрат) і маржинальний дохід (суму покриття) дає використання елементів методу обліку витрат і калькулювання собівартості будівельної продукції “директ-костинг” [3].

Незважаючи на очевидні переваги цього методу, він не знайшов належного застосування в будівельних організаціях. Лише в небагатьох організаціях був налагоджений оперативний облік і контроль за відхиленням від норм, але лише прямих витрат, причому протягом звітного місяця виявлялася не вся сума відхилень. Повну картину отримували лише після закінчення місяця після проведення калькулювання фактичної собівартості продукції.

У державах із ринковою економікою організації, що ведуть облік і контроль витрат за методом “стандарт-кост”, прийняли політику, при якій норми (стандарти) розробляють на основі можливої ринкової ціни на свою продукцію. Правила ринку диктують необхідність розробляти норми (стандарти) таким чином, щоб стандартна собівартість продукції була значно нижче можливої ринкової ціни, забезпечуючи необхідний рівень рентабельності. Якщо в умовах централізованої економіки до ціни приходили від витрат, то в ринкових умовах до нормативних (стандартних) витрат змушені йти від ринкової ціни.

Нині на ведення нормативного обліку в Україні впливає такий чинник, як інфляція. В умовах інфляції вести нормативний облік дуже складно. Більш надійні натуральні показники, на які і слід спиратися. Вартісні величини необхідно коригувати щокварталу, якщо не щомісяця. З цією метою необхідно ширше використовувати різні програмні продукти.

Сама організація нормативного регулювання обліку в нинішніх економічних умовах досить складна, але вона перспективна й важлива. Всебічне вивчення витрат на виробництво продукції може бути використане при ринковій економіці для різних цілей. Виробничі витрати слід систематизувати так, щоб можна було встановити їх реальний рівень як у цілому по об'єкту, так і за призначенням витрат. Постатейний розподіл витрат дає можливість контролювати рівень витрат за місцями їх виникнення, аналізувати результати роботи окремих підрозділів (дільниць, бригад) і намічати шляхи подальшого вдосконалення діяльності колективу.

Вивчення витрат за об'єктами й видами виконуваних робіт і послуг, зіставлення їх рівня з одержуваною виручкою, як у цілому, так і за окремими видами – усе це дає можливість визначити економічну вигідність будівництва тих чи інших робіт і діяльності організації в цілому. Поряд з цим важливо зіставлення рівнів витрат аналогічних робіт у кількох будівельних організаціях.

Як показало проведене дослідження, чинна система обліку витрат у будівництві не повною мірою відображає проблеми посилення нормативного регулювання організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції в будівництві, мало уваги приділяється питанням використання облікової інформації про формування собівартості будівельної продукції для обґрунтування, підготовки та прийняття відповідних управлінських рішень, як безпосередньо будівельними організаціями, так і зовнішніми користувачами (акціонерами, інвесторами, кредитними організаціями тощо). В умовах формування ринкової економіки чинні нормативи, інструкції та рекомендації з обліку витрат у будівництві не відповідають сучасним вимогам і потребують переробки відповідно до нових умов і завдань господарської діяльності.

З 01.04.2012 р. введена в дію нова редакція Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, згідно з якою будівельні підприємства отримали можливість самостійно розробляти номенклатуру статей калькуляції собівартості будівельно-монтажних робіт [1].

Для підвищення аналітичності, оперативності та посилення контролю бухгалтерського обліку за витратами і калькулюванням собівартості в будівництві слід переглянути методи організації аналітичного обліку і статей витрат, склад калькуляційних одиниць. З цією метою запропонована номенклатура статей витрат на виробництво в будівництві, заснована на дотриманні єдності класифікаційних ознак, більш повно враховує особливості будівельного виробництва в сучасних умовах. Інформаційна якість системи

обліку витрат помітно підвищується, оскільки таке групування дає змогу посилити аналітичність виробничого обліку, необхідного для обґрунтування прийняття управлінських рішень.

Застосовувана нині номенклатура не передбачає такої статті витрат, як "Витрати на погашення податкових зобов'язань", що становлять значну частину витрат будівельної організації. Серйозним недоліком чинної номенклатури статей витрат у будівництві є відсутність узагальнення аналітичної інформації, що дає змогу визначати можливість заміни імпортних матеріалів, питома вага яких становить до 70% від загального обсягу використовуваних при будівництві матеріальних ресурсів. Така інформація має важливе значення при нестабільній митній політиці держави, високих темпах інфляції, які значною мірою впливають на величину собівартості будівельної продукції. Для вирішення цієї проблеми в запропонованій класифікації виділена окрема підстаття "Імпортні матеріали".

Рекомендована класифікація витрат будівельного виробництва дає змогу не тільки посилити аналітичний облік, а й правильно розподіляти фактичні витрати між окремими об'єктами обліку.

Особливе місце в запропонованій номенклатурі статей витрат займає така стаття, як "Витрати на погашення податкових зобов'язань". Як показало проведене дослідження, у будівельних організаціях такі витрати становлять понад 15% від загальної виручки. Відрахування, пов'язані з нарахуванням заробітної плати, займають значну частину витрат будівельної організації і становлять близько 40% від загального фонду оплати праці. Відсутність достовірної інформації про ці витрати ускладнює прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

IV. Висновки

При сучасному рівні розвитку ринкової економіки ускладнюється орієнтація організації, що веде не просто до зростання ролі

управління ним, а до якісних змін у всій структурі та методах управління. Це стосується і системи бухгалтерського обліку. Відбувається процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування й контролю в єдину систему отримання, обробки інформації та прийняття на її базі управлінських рішень – систему, яка орієнтована на досягнення не лише поточних цілей, а й глобальних стратегічних цілей (виживання організації, її екологічний нейтралітет, збереження робочих місць), тобто соціальних факторів, систему, в якій переважає системне, комплексне вирішення проблем.

Запропоновані зміни в переліку статей калькуляції будівельних організацій підвищать ефективність прийняття управлінських рішень, що безпосередньо вплине на зростання прибутковості галузі.

При незначному збільшенні обсягу облікових робіт запропоновані зміни приведуть до зростання аналітичної цінності одержуваної інформації, яка необхідна для прийняття обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень. Ця пропозиція пов'язана зі збільшенням обсягу інформації, але її нескладно реалізувати при використанні програмних продуктів, що дають змогу автоматизувати таку роботу.

Список використаної літератури

1. Методичні рекомендації формування собівартості будівельно-монтажних робіт : Наказ Мінрегіонбуду 31.12.2010 р. № 573 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.ua.
2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины : учебник для студентов экон. спец. вузов / Н.М. Ткаченко. – К. : А.С.К., 2001. – 757 с.
3. Чернецька Р.В. Бухгалтерський облік у будівництві / Р.В. Чернецька // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 35. – С. 16.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012.

Ильашенко В.А., Юхновская Ю.А. Организация учета затрат и калькулирования себестоимости в строительстве

В статье рассмотрены современные проблемы организации учета затрат и калькулирования себестоимости строительно-монтажных работ в строительстве.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета расходов, расходы производства, аналитический учет, статьи расходов, калькуляция себестоимости.

Ilyashenko V., Yuhnovskaya Y. Organization cost and costing in construction

The article deals with contemporary issues of cost accounting and costing of construction works in construction.

Key words: organization of accounting costs, production costs, analytical accounting, expenditures, costing.

I.M. Карапейчиккандидат економічних наук
генеральний директор ПАТ “Азовмаш”**ПОТЕНЦІАЛИ ТА ІНШІ ГРАНИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ
ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ’ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Досліджено особливості показників рівня потенціалів як одного з різновидів граничних характеристик підприємств, показано їхню принципову відмінність від показників, що характеризують інші граничні властивості підприємства, а також неприпустимість їхнього змішання й ототожнення в економічній теорії потенціалів.

Ключові слова: економічна теорія, підприємство, потенціал, граничні характеристики.

I. Вступ

Терміни “потенція”, “потенціал” і “потенційний” знайшли широке застосування в різних науках, галузях знань та повсякденному житті. При цьому в різних сферах людської діяльності, різними вченими та спеціалістами у ці терміни вкладається різний зміст.

В економічній теорії проблематика, пов’язана з потенціалами, виникла порівняно недавно й активно розробляється лише в останнє десятиріччя. При цьому економічним дослідженням характерна взаємодія ідей і концепцій практично з усіх галузей знань, незалежно від рівня їх узгодженості між собою. Наслідком такого некритичного підходу стало одночасне співіснування в економічній теорії потенціалів великої кількості однотипних, схожих, істотно відмінних, які принципово відрізняються один від одного тлумаченням і визначенням поняття потенціалу; наділення властивістю виступати носіями потенціалів найрізноманітніших систем, їх компонентів та елементів як економічної, так і неекономічної природи; розгляд як потенціалів таких властивостей економічних об’єктів, які не мають економічного змісту і належать до об’єктів дослідження інших наук.

Недостатньо чіткі межі між потенціалами і суміжними ознаками підприємств, невизначеність об’єктів, які можуть розглядатися як носії потенціалів в економіці, сприяють посиленню відцентрових тенденцій і на наступних етапах досліджень – етапах, присвячених розробці теоретико-методологічних і методичних питань оцінювання потенціалів, визначенню кола завдань управління підприємствами, ефективне вирішення яких об’єктивно має спиратися на такі оцінки, розробці методичного забезпечення вирішення цих завдань на основі потенціалів та їх оцінок.

Такі обставини не сприяють послідовному і цілеспрямованому розвитку економічної

теорії потенціалів, концентрації зусиль учених-економістів на її ключових проблемах, розробці концепцій, підходів і методів, які достатньою мірою враховують економічну природу потенціалів суб’єктів економіки і завдань управління на основі потенціалів.

Аналіз наукової літератури з теорії потенціалів та застосування в управлінні економічними системами якісних і кількісних оцінок потенціалів вказують на відсутність єдності поглядів навіть з базових питань теорії, включаючи питання економічного змісту поняття “потенціал”, систематизації різних видів потенціалів, методології їх вимірювання.

Потенціал різними вченими визначається і як ресурси економічних суб’єктів, і як їх можливості та здібності, і як умови, і як різні комбінації тих та інших. Змістовні огляди існуючих визначень і тлумачень поняття потенціалу можна знайти в [6; 8; 10; 12; 14]. Наслідком цього є застосування поняття потенціалу практично до будь-яких об’єктів [14], аж до верстата, окремо взятого робітника тощо; недостатня увага до питання про те, які економічні об’єкти можуть володіти властивостями, що підпадають під визначення потенціалу [2]; спірне трактування потенціалу як динамічної системи [9; 10] і підміна проблеми систематизації різних видів потенціалів проблемою структуризації об’єктів, які розглядаються як носії потенціалів [3; 8; 10; 13]. Розуміння під потенціалом дуже різних сутностей неминує спонукає прихильників різних підходів до розробки методів вимірювання потенціалів, які якісно відрізняються один від одного й орієнтовані на вимірювання принципово різних властивостей різних об’єктів [2; 3; 8; 10; 11; 13].

Все вищезазначене свідчить про незрілість економічної теорії потенціалів і актуальність подальших зусиль з дослідження її теоретичних основ.

До недостатньо досліджених питань економічної теорії потенціалів, що мають першорядне значення, таким чином, слід віднести питання уточнення змісту поняття поте-

нціалу як економічної категорії; визначення об'єктів, які є носіями потенціалів; виявлення особливостей потенціалів як об'єктів економічних досліджень і кількісних вимірювань; уточнення схожості й різниці між потенціалами та їх оцінками, з одного боку, та близькими властивостями підприємств і показниками, що характеризують рівень проявлення цих властивостей – з іншого.

II. Постановка завдання

Мета статті – виявлення і вивчення особливостей потенціалів підприємства як об'єктів дослідження в економіці, їх якісних відмінностей від граничних характеристик підприємства, що відображають його інші економічні властивості або властивості не-економічної природи, а також обґрунтування необхідності диференційного підходу до вибору об'єктів дослідження в економічній теорії потенціалів.

III. Результати

Для вирішення поставленого завдання скористуємося досить загальними формальними конструкціями й основними положеннями концепції потенціалів в економіці, що розвиваються автором, як певної здатності економічних суб'єктів [4; 5; 7], обмежившись при цьому, без втрати спільності, рівнем підприємств.

Задамо модель підприємства у вигляді математичної машини (нескінченого автомату) Ω у вигляді шестірки:

$$\Omega = \langle S, R, Y, A, \Theta, \Psi \rangle,$$

де S – множина векторів s станів автомату; $s \in S$; R, Y – множина векторів виробничих ресурсів r і випусків готової продукції у (множини векторів входів першого роду (назвемо їх "ресурсними" за їх роллю в процесі функціонування підприємства) і векторів виходів автомату відповідно);

A – множина векторів a параметрів зовнішнього середовища (множина векторів входів другого роду, назвемо їх "параметричними" за характером впливу на процес функціонування підприємства);

Θ, Ψ – функції виходу і переходів автомату: відображення, що визначають у кожний дискретний момент часу t вихід автомату $y_t, y_t \in Y$ і його новий стан $s_{t+1}, s_{t+1} \in S$:

$$\Theta: S \times R \times A \Rightarrow Y; \Psi: S \times R \times A \Rightarrow S.$$

Нехай P – множина індексів всеможливих миттєвих й інтервальних показників поточної та майбутньої діяльності підприємства, а D – деяка підмножина множини P (про підмножину D докладніше див. нижче). Очевидно, кожному із показників з індексом $p_k, p_k \in P$, можна поставити у відповідність деяку функцію (алгоритм) $f_k(s_t, y_t, a_t)$ для вільного t або $f_k(s^T, y^T, a^T)$ для вільного T , що визначає порядок розрахунку значення цього показника.

Тут s^T, y^T, a^T – траєкторії значень відповідних показників кінцевої довжини $T, t \in [T_1, T_2], T_1 \geq 1$ і $T = T_2 - T_1$.

Відповідно до домінуючого в сучасній математичній економіці принципу оптимальності функціонування підприємств, поведінку підприємства у кожний момент часу t (його стан s_{t+1} і виходи y_t) можна подати як розв'язання задачі оптимізації, що має таку загальну структуру:

$$\begin{aligned} \hat{p}^* &= \max_{u^T \in U^T \subset U^*} f_{p^*}(s^T, r^T, y^T, a^T); \\ s_{t+1} &= \Psi(s^T, r^T, a^T); \\ y_t &= \Theta(s^T, r^T, a^T), \end{aligned} \quad (1)$$

де U – множина векторів управляючих змінних (кожна із компонентів вектора управляючих змінних $u, u \in U$, належить множині параметрів стану автомату, тобто якщо $u = (u_1, u_2, \dots, u_m)$, то $u_i \in \{S_j\}_{j \in \{1, \dots, n\}} \forall i, i \in \{1, \dots, m\}, m < n, m, n$ – кількість управляючих змінних і параметрів стану підприємства відповідно);

U^T – множина траєкторій управляючих параметрів довжини T (починаючи з деякого поточного моменту часу T_1);

U^* – множина допустимих траєкторій управляючих змінних;

s^T, r^T, a^T, y^T – траєкторії векторів стану, входів і виходів автомату, параметрів, підмножина;

p^* – індекс показника, який виражає соціально-економічні цілі (прагнення) підприємства (інтереси його власників і/або менеджмента), $p^* \in P$;

\hat{p}^* – екстремум функції f_{p^*} на множині допустимих управлінь U^* .

Незважаючи на те, що зміст та вид функції мети (показника з індексом p^* і функції f_{p^*}) все ще є предметом дискусії серед учених, не викликає сумнівів та обставина, що іманентно притаманні економічному суб'єкту (зокрема, підприємству) цілі визначені на поточному й майбутньому станах підприємства в межах деякого горизонту "передбачення" T .

Легко зрозуміти, що задача (1) задає згадані вище відображення Θ і Ψ .

За визначенням потенціала (як здатності до здійснення іманентно властивих підприємству видів діяльності, що відображає максимально можливий сукупний результат такої діяльності [7]) кожному різновиду потенціалу I ставиться у відповідність визначений показник з індексом $d_i, d_i \in D$, (максимальне) значення якого визначається як розв'язання задачі оптимізації дещо відмінної від задачі (1) структури

$$\begin{aligned}\hat{d}_l &= \max_{u \in U \subset U^0} f_{d_l}(s_t, r_{t+1}, y_{t+1}, a_{t+1}); \\ s_{t+1} &= \Psi(s_t, r_{t+1}, a_{t+1}); \\ y_t &= \Theta(s_t, r_{t+1}, a_{t+1}),\end{aligned}\quad (2)$$

де U^0 – множина допустимих управлінь в момент часу $t+1$.

Зазначимо, що різні дослідники пропонують всілякі показники на роль індикаторів рівня (величини) потенціалів [3; 8; 13], проте конкретний вид показника не впливає на структуру й економічний зміст задачі (2). Принципова відмінність задач виду (2) від задач виду (1) є їх належність до класу задач у статичній постановці, що зумовлено природою показників рівня потенціалу, які характеризують відповідні спроможності підприємств на фіксований момент часу.

Викладені вище формальні представлення дають змогу наочно продемонструвати загальні якісні відмінності між довільними граничними величинами – характеристиками стану і діяльності підприємства й оцінками потенціалів як окремим випадком таких величин. При цьому слід розрізняти два випадки.

Перший випадок пов'язаний з відмінністю властивостей, які відображаються оцінками потенціалів (відповідно до введених раніше позначень, це показники множини D , значення яких визначаються з допомогою задач виду (2)) і показниками, що відображають будь-які інші граничні характеристики підприємства, тобто показниками, що належать множині $P \setminus D$, значення яких визначаються з допомогою задач виду (3).

Для довільного показника p_k цього виду ($p_k \in P \setminus D$) такі задачі будуть мати таку структуру:

$$\begin{aligned}\hat{p}_k &= \max_{u^T \in U^T \subset U^*} f_{p_k}(s^T, r^T, y^T, a^T); \\ s_{t+1} &= \Psi(s^T, r^T, a^T); \\ y_t &= \Theta(s^T, r^T, a^T).\end{aligned}\quad (3)$$

Тут і далі використовується той очевидний факт, що будь-які граничні характеристики підприємства можуть бути подані у вигляді вирішення спеціально сконструйованої оптимізаційної задачі із класу задач зі структурою, подібною структурі задач виду (1), як цільова функція якої використовується той чи інший показник із множини P .

Показники рівня потенціалів покликані характеризувати максимально можливі результати діяльності підприємства, які й виражають сутність відповідних можливостей підприємства – його потенціалів. Водночас у різних управлінських задачах економічне значення мають постановки та вирішення задач виду (2) з багатьма іншими показни-

ками в ролі цільової функції. Наприклад, традиційними у виробничому плануванні виявляються задачі на максимум прибутку або мінімум витрат; в інвестиційному проектуванні та аналізі – на максимум чистої приведеної вартості, аннуїтета, внутрішньої ставки відсотка тощо. І прикладів подібних задач дуже багато.

Виключно важливу роль у теорії та практиці управління підприємством відіграє знання і багато інших граничних характеристик стану й діяльності підприємства, а також зовнішньоекономічного середовища, такого, наприклад, як граничні матеріало- та енергоємність продукції, вихід готової продукції, продуктивність праці, ємність ринку, ставки за кредитами та депозитами, оптимальні рівні оподаткування, співвідношення ручної та механізованої праці тощо. Проте, на відміну від показників рівня потенціалу, всі подібні показники відображають рівень вияву якісно інших властивостей стану підприємства, процесу його функціонування, стану і процесів, що відбуваються у зовнішньоекономічному середовищі.

Незавжаючи на те, що, згідно з нормами повсякденного мовлення, до всіх таких (граничних) показників цілком застосовний термін “потенційний”, зміст таких показників, зміст властивостей підприємства, що характеризуються з допомогою таких показників, принципово відмінний від змісту категорії потенціалу і показників, що відображають рівень відзначеної цією категорією властивості (комплексу властивостей) підприємства. Імовірно, що саме нечітка диференціація термінів “потенціал” і “потенційний”, а також недостатньо критичний підхід до використання цих термінів виявляються причинами розгляду деякими дослідниками довільних граничних характеристик підприємства як характеристик потенціалів, ототожнення відображуваних за допомогою таких показників властивостей з потенціалами.

Другий випадок пов'язаний з тим, що не всі показники множини P виявляються економічними, тобто мають економічний зміст і можуть бути предметом економічних досліджень. Це стосується також і показників, що характеризують рівень властивостей, які підпадають під загальнонаукове визначення поняття потенціалу, тобто до показників (як цільових функцій), які розраховуються з допомогою задач виду (2), але не належать до показників множини D .

Наочним прикладом останніх виявляється поняття потенціалу окремо взятого робітника підприємства. Якщо під цим поняттям розуміти інтелектуальні здібності людини, то відповідний потенціал має соціальну природу і виявляється предметом дослідження соціологів. Точно так само граничні можливості (потенціал) тієї чи іншої технології ви-

робництва не є економічною категорією і не можуть служити предметом досліджень для економістів. Причому на справедливість цього висновку жодним чином не впливає той факт, що економісти у своїх дослідженнях можуть і, як правило, використовують відповідні оцінки у вирішенні економічних задач.

Сказане повною мірою є справедливим і щодо інших потенційних характеристик, які відображають різні аспекти діяльності підприємства, кожним із яких займаються спеціалісти свого профілю: економісти, соціологи, екологи, техніки, технологи та представники інших неекономічних спеціальностей. Цей факт підкреслює й існуючі класифікації показників стану та діяльності підприємств, серед яких традиційно розрізняють виробничі, технічні, технологічні, виробничо-економічні, фінансові, фінансово-економічні й інші класи показників.

Все це вказує на необхідність вибіркового підходу у рамках економічної теорії потенціалів до об'єктів, які можуть виступати як носії потенціалів, до властивостей, які претендують на роль потенціалів в економіці, а також до використання відповідної термінології.

Прикладом коректного вирішення всіх вказаних питань может слугувати економічна теорія якості [1; 15], яка зуміла знайти у рамках багатопланової, комплексної проблеми якості суто економічні аспекти, які й становлять об'єкт і предмет дослідження цієї теорії.

IV. Висновки

Внаслідок недостатньої розробки ряду базисних питань економічної теорії потенціалів, до яких належать уточнення економічного змісту поняття потенціалу, виявлення можливих носіїв потенціалів, класифікація їх різновидів, визначення місця та ролі їх оцінок у завданнях управління потенціалів, а також з'ясування переліку таких завдань, у науковій економічній літературі нерідкими є випадки застосування поняття потенціалу до об'єктів, які не є носіями потенціалів; розгляд як потенціалів властивостей, які не належать до класу потенціалів; вивчення потенціалів й інших властивостей підприємств, які за своєю природою виходять за межі предмета економічних досліджень.

У рамках концепції потенціалів, яку розвиває автор дослідження, завдяки чіткому й однозначному визначенню поняття потенціалу, застосуванню суворих формальних представлень, різниці між потенціалами й іншими граничними характеристиками підприємств стає досить очевидною, що дає змогу сконцентрувати подальші зусилля на розробці адекватних природі потенціалів методів оцінювання потенціалів різних видів і визначення найбільш ефективних способів застосування цих оцінок у задачах управління підприємствами.

Список використаної літератури

1. Адлер Ю.П. Система экономики качества // Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова. – М. : Стандарты и качество, 2005. – 182 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетня. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / [О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – Ч. 1. – С. 8–12.
5. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – Ч. 2. – С. 10–13.
6. Карапейчик И.Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / И.Н. Карапейчик. – Мариуполь : Новый мир, 2011. – 184 с.
7. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И.Н. Карапейчик // Эффективная экономика. – 2011. – № 12. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
8. Краснокутська Н.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.В. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління / Є.В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – № 1. – Т. 2. – С. 63–71.
10. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Е.В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
11. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
12. Степанов А.Я. Категория "потенциал" в экономике [Электронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
13. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.

14. Чавленко А.Ю. О понятии потенциала в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А.Ю. Чавленко // Капитал страны. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/187954>.

15. Экономика качества. Основные и их применение / под ред. Дж. Кампанеллы ; пер. с англ. А. Раскина ; науч. ред. Ю.П. Адлер и С.Е. Щепетова. – М. : Стандарты и качество, 2005. – 232 с.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2012.

Карпейчик И.М. Потенциалы и другие предельные свойства предприятий как объект экономических исследований

Исследованы особенности показателей уровня потенциалов как одной из разновидностей предельных характеристик предприятий, показано их принципиальное отличие от показателей, характеризующих другие предельные свойства предприятия, а также недопустимость их смешения и отождествления в экономической теории потенциалов.

Ключевые слова: экономическая теория, предприятие, потенциал, предельные характеристики.

Karapychik I. Potentials and other marginal properties of the enterprises as an object of economic researches

It has been demonstrated that the potential theory in economics is currently characterized by a wide variety of interpretation of the potential nature and by insignificant assimilation of ideas from other spheres of science and human activities as well as usage of the terminology applied in these fields of knowledge; lack of clear enough, unambiguous scientific definitions of the term "potential" to be a reliable theoretical basis for development of the scientifically grounded methods to measure the potentials; therefore, rather controversial classification of the current potentials; study of the company features and independent components not related to the category of potentials or to economic properties of the companies in general as the potentials.

By utilizing the abstract models of the company as part of the potential concept to prove the company able to perform the internal specific activities, which show all possible results of such activities, qualitative difference of the potentials is demonstrated as strictly defined characteristic features of the company as against the other random limit features.

The mentioned formal representations discover groundless approach to random sub-systems, components and elements of the company as an integral economic system to be supports of the potentials; demonstrate that many features of the company and its independent components classified as the potentials by different economists do not correspond to the content of the term "potential" and cannot be considered as the potentials or are not referred to the economic properties and cannot be a target of economic research.

Based on the results of this research the article gives grounds for a required, within the framework of the economic theory of potentials, graded approach to the objects, which can act as supports of the potentials, to the features claimed to be the potentials in economics as well as to usage of the respective terminology which is a prerequisite for further concentration on development of the evaluation methods for different potentials, which are appropriate to nature of the potentials, and on identification of the most effective application of these estimations in tasks of business management.

Key words: economic theory, enterprise, potential, marginal characteristics.

УДК 005.332.8:005.334.4

О.В. Коваленко

доктор економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАПОБІГАННЯ ЗАГРОЗІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнено особливості діагностування неплатоспроможності підприємства, класифіковано індикатори кризового стану.

Ключові слова: діагностика неплатоспроможності, кризовий стан підприємства, антикризовий менеджмент.

I. Вступ

Першочерговим завданням у системі заходів фінансової стабілізації господарюючого суб'єкта є відновлення здатності до здійснення платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями для того, щоб запобігти виникненню процедури банкрутства. Усунення неплатоспроможності є оперативним механізмом внутрішньої фінансової стабілізації, який являє собою систему заходів, спрямовану, з одного боку, на зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань господарюючого суб'єкта в короткостроковому періоді, а з іншого боку, – на збільшення суми грошових активів, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань. Принцип "відсікання зайвого", що лежить в основі цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних фінансових зобов'язань, так й окремих видів активів з метою їхньої термінової конверсії в грошову форму. Вибір відповідного напряму оперативного механізму фінансової стабілізації диктується характером реальної неплатоспроможності господарюючого суб'єкта, індикатором якої, на наш погляд, є показник скоригованої вартості чистих активів. Питання застосування адекватного інструментарію антикризового управління підприємством не є зовсім новими. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі вітчизняні науковці, як І.А. Бланк, В.О. Василенко, Л.А. Лігоненко, О.О. Орлов, С.Я. Салига, О.М. Скібіцький, О.О. Терещенко та ін. Однак аналіз наукових праць свідчить про недостатній рівень розгляду проблем діагностування кризових явищ, які в більшості випадків присвячені висвітленню питань поживлення підприємств після або на межі банкрутства, тоді як велике значення в сучасних умовах має своєчасна й правильна діагностика факторів, що зумовлюють виникнення кризи і дають можливість визначити шляхи уникнення підприємством кризової ситуації.

II. Постановка завдання

Метою статті є теоретичне узагальнення особливостей сучасного діагностування неплатоспроможності підприємства, оскільки впровадження системи ранньої діагностики, яка здатна забезпечити завчасне прогнозування і запобігання розвитку кризи, має надати керівництву підприємства об'єктивну та своєчасну інформацію про тенденції розвитку внутрішнього й зовнішнього середовища, створити раціональну інформаційну основу для прийняття управлінських рішень.

III. Результати

При діагностиці кризи особливу увагу треба звернути на діагностику зміни показників у часі. В ідеалі, крім моментної діагностики, менеджери зобов'язані займатися моніторингом, тобто відстежуванням зміни економічних показників (особливо тих, що характеризують фінансовий прибуток підприємства) протягом тривалого періоду. Моніторинг здійснюється методом сканування ознакового простору, що дає змогу відокремити сигнали кризи від так званих фонових шумів – коливань значень окремих економічних показників у певних межах, що може бути зумовлене рядом об'єктивних причин (коливання значень показника рентабельності продажів може бути пов'язане з дією сезонного чинника або національних і релігійних особливостей покупців). Так, наприклад, у період дії мусульманського Рамадану, коли всі мусульмани дотримуються посту, попит на продукцію металопрокату в арабських країнах суттєво знижується. Подібні коливання не спричиняють виникнення кризового стану з реалізацією металопродукції вітчизняними металургійними комбінатами, а є прогнозованими й очікуваними.

О.В. Іващенко й О.І. Крисак підкреслюють, що діагностика банкрутства являє собою систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді [2, с. 130]. На думку О.М. Скібі-

цького, проведення діагностики кризи потребує використання певної сукупності інформації внутрішнього та зовнішнього характеру стосовно результатів і перспектив господарсько-фінансової діяльності підприємства, його фінансово-майнового становища. Можливість формування та якісні ознаки інформаційної бази дослідження визнаються вагомими чинниками, оскільки доступ до певних джерел інформації зумовлює повноту та достовірність інформації, вибір методів дослідження, коректність діагностичного висновку [8, с. 154].

У загальному процесі експрес-діагностики банкрутства найбільш дискусійним і відповідальним етапом є формування системи індикаторів загрози кризи, якими виступають показники, перелік яких формується підприємством самостійно, виходячи з особливостей виробничо-господарської діяльності. Діагностика кризового процесу завжди виходить за рамки простого аналізу основних економічних показників. Аналітик зобов'язаний врахувати вплив на динаміку діагностичних показників чинників зовнішнього оточення (макроекономічних, політичних, демографічних, екологічних факторів). Найчастіше чинники зовнішнього середовища побічно впливають на фінансове становище підприємства, проте їх дія може мати і вирішальне значення (наприклад, збільшення податкового навантаження на підприємство або високе інфляційне зростання). Крім того, складність порівняльного аналізу полягає, у першу чергу, в правильному підборі діагностичних показників. Відібрані для аналізу показники мають відповідати таким вимогам. Вони мають бути: достовірні й детальні – правдиво й детально відображати реальні результати фінансово-господарської діяльності підприємства; специфічні – відображати специфіку діяльності підприємства; масштабні – характеризувати всі функціональні напрями діяльності підприємства; порівняльні, тобто взяті за один і той самий період часу; не повторювати один одного [1, с. 6]. Нобелівський лауреат Расел Акоф виділив чотири групи показників, що характеризують становище чотирьох функціональних напрямів діяльності фірми: 1) фінансова діяльність (чистий прибуток, всі показники рентабельності, показники оборотності, ліквідності, кредиторської і дебіторської заборгованостей, інші фінансові показники); 2) маркетинг (показники виручки від реалізації, обсяг "портфеля замовлень", витрати на реалізацію продукції, на рекламу, дослідження ринку, інноваційні розробки, інші показники); 3) виробництво (обсяг виробництва в ринкових цінах, вартість основних засобів, постійні та змінні виробничі витрати, технологічна модернізація, інші показники); 4) персонал (чисельність основ-

ного й допоміжного персоналу, витрати на оплату праці, соціальну підтримку, професійний розвиток персоналу, найм і вивільнення персоналу, інші витрати).

Набір діагностичних показників не повинен бути дуже великим, оскільки це значно ускладнить обчислення, збільшить час розрахунків, призведе до виникнення математичної погрішності, а отже, до викривлених висновків. Інша проблема стосується пошуку необхідної об'єктивної економічної інформації для аналізу [1, с. 7].

У результаті дослідження встановлено, що індикатори кризового стану підприємства можна класифікувати:

- за критеріями: формальні та неформальні;
- за динамікою: основні й допоміжні;
- за показниками: кількісні та якісні;
- за об'єктами спостереження: чистий грошовий потік; ринкова вартість підприємства; склад і структура активів, поточних і довгострокових зобов'язань, власного капіталу підприємства; склад і структура поточних витрат підприємства; рівень концентрації фінансових операцій у зонах підвищеного ризику; кількість судових справ, у яких підприємство виступає відповідачем, розмір позовних стягнень, штрафів та пені, у тому числі за справами в адміністративних судах України.

Вітчизняна й зарубіжна практика для оцінювання неспроможності та можливого банкрутства підприємства використовує різні критерії формального і неформального характеру. До формальних зараховують критерії, визначені Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" та Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвердженими наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14. Це неспроможність боржника протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку задовольнити безспірні вимоги кредитора (кредиторів) за зобов'язаннями та (або) виконати зобов'язання зі сплати обов'язкових платежів; якщо вимоги до боржника сукупно становлять не менше ніж триста мінімальних розмірів заробітної плати; ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, наявні, якщо на початку та в кінці звітного кварталу, що передував поданню заяви про порушення справи про банкрутство, мають місце ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття (Кп) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (Кз) у кінці звітного кварталу менше від їх нормативних значень – 1,5 і 0,1

відповідно. Фінансовий стан підприємства, у якого на початку та в кінці звітного кварталу наявні ознаки поточної неплатоспроможності (норматив > 0), відповідає законодавчому визначенню боржника, який неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

До неформальних критеріїв, які дають можливість прогнозувати можливість потенційного банкрутства, належать:

- тенденції до зростання у складі оборотних активів важкореалізовуваних активів, таких як сумнівна дебіторська заборгованість, застарілі запаси;
- скорочення обсягу реалізації та зменшення сегментів ринку продукції підприємства;
- несприятливі зміни в портфелі замовлень, зниження ліквідності та рентабельності продажів;
- нераціональна структура залучення і розміщення засобів, формування довгострокових активів за рахунок короткострокових джерел;
- зниження виробничого потенціалу та хронічна нестача власного оборотного капіталу;
- наявність простроченої кредиторської заборгованості та збільшення її питомої ваги у складі зобов'язань підприємства;
- тенденції випереджального зростання найбільш термінових зобов'язань порівняно зі зміною високоліквідних активів;
- наявність хронічної простроченої заборгованості за кредитами банку та позиками, кредиторською заборгованістю;
- тенденції до витіснення у складі зобов'язань підприємства дешевих позикових засобів "дорогими" та їх неефективне розміщення в активах;
- стан організації бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві;
- зниження ринкової вартості цінних паперів суб'єкта господарювання;
- високий рівень конкуренції, і зумовлене нею зниження цін на продукцію без відповідного зниження собівартості.

До основних відносять індикатори (ознаки) ймовірності банкрутства з низьким (несприятливим) рівнем або динамікою, які найближчим часом можуть призвести до незадовільного фінансового становища або банкрутства. Основні індикатори банкрутства можуть бути розраховані за даними бухгалтерської звітності, деякі з них – за додатковими джерелами інформації. До допоміжних індикаторів належать показники і неформалізовані ознаки, низький (несприятливий) рівень або динаміка яких не є підставами для розгляду поточного фінансового

становища як критичного, але сигналізують про можливість різкого його погіршення, якщо не будуть вжиті відповідні дієві заходи. З-поміж допоміжних індикаторів: порушення ритмічності, тривалі зупинки виробництва; недалекоглядна інвестиційна політика; недалекоглядна кадрова політика, результатом якої може бути втрата ключових співробітників адміністрації; участь у судових розглядах сумнівного характеру тощо. На жаль, як свідчить не тільки українська, але й зарубіжна практика, існують численні випадки недостовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, причиною яких є не лише низька кваліфікація фахівців відповідних служб, зміна методології (в Україні – впровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку з 2000 р.), а й зловживання та шахрайство посадових осіб підприємства. У будь-якому випадку, бухгалтерський облік та звітність відображають лише події, що мали місце в минулому, характеризують процес колообігу капіталу, що фактично завершився. Враховуючи ці обставини, вагомим джерелом інформації, не обхідної для достовірної поглибленої діагностики кризи, є інші джерела інформації, зокрема настрої у колективі, точка зору персоналу на існуючі проблеми та їх причини, особливо менеджерів з продажу, які безпосередньо контактують з покупцями продукції (товарів, робіт, послуг). Збір такої інформації проводиться шляхом анкетування (за спеціально розробленими анкетами), шляхом здійснення фотографії робочого дня (для виявлення організаційних проблем), прямого опитування (співбесіди "віч-на-віч"), методом "мозкового штурму" у спеціально сформованих мікрогрупах для виявлення основних проблем та причин їх виникнення тощо. Виправданим слід вважати поширення зарубіжного досвіду анонімного інформування керівництва та власників щодо наявних проблем і пропозицій стосовно вдосконалення діяльності підприємства, окремих бізнес-процесів тощо (наприклад, в Україні така практика активно використовується McDonalds Ukraine). Інакше кажучи, з діагностики кризи починається будь-яка боротьба з нею, тому сучасна система діагностики ймовірності банкрутства має своєчасно розпізнавати кризові явища, забезпечувати достовірність результату розпізнавання та безперервність процесу діагностування.

На етапі експрес-діагностики на базі публічної звітності підприємства із застосуванням спеціальних прийомів аналізу виявляються зовнішні ознаки наявності кризи. Дослідження може підтримуватися спеціально розробленими автоматизованими інтелектуальними системами експрес-діагностики, які дають можливість швидко ідентифікувати стан підприємства, зробити попередній

висновок та виробити найбільш загальні рекомендації стосовно подальших дій.

Об'єктом дослідження експрес-діагностики є:

1) наявність збитків за результатами господарсько-фінансової діяльності та їх розміри порівняно з власним капіталом;

2) обсяги та динаміка простроченої кредиторської заборгованості, особливо такої, розмір якої вважається достатнім для подання позову до суду;

3) наявність банківських кредитів та позик на суму, що перевищує 25% активів згідно з вимогами ст. 41 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок". Не погашені у визначений строк відсотки за борговими зобов'язаннями;

4) обсяги й динаміка сумнівної та простроченої дебіторської заборгованості, щодо якої не вчинено дій, передбачених законодавством;

5) наявність кредиторської заборгованості перед бюджетом та позабюджетними фондами;

6) обсяг та причини виникнення наднормативних запасів матеріальних оборотних активів;

7) тривалість операційного циклу та причини його продовження;

8) негативна динаміка окремих показників фінансової діяльності підприємства, платоспроможності та фінансової стійкості (тобто ситуація, за якої фактичне значення та напрям зміни того чи іншого показника не збігаються з нормативними чи рекомендованими);

9) кількісна оцінка ймовірності банкрутства підприємства, яка отримана експертним шляхом або в результаті використання спеціальних розрахунків, індексів і моделей.

На основі результатів експрес-аналізу балансу можна виділити головні ознаки, наявність яких у балансі насторожує: зменшення валюти балансу на кінець звітного періоду порівняно з його початком; негативна динаміка окремих показників фінансового стану підприємства; перевищення позикового капіталу над власним і збільшення темпів його зростання порівняно з темпами зростання власного капіталу; значні коливання темпів приросту дебіторської та кредиторської заборгованостей; зменшення частки власних оборотних коштів понад 10%. С.Я. Салига та Н.В. Нестеренко наполягають, що основу аналізу становить порівняння фактичних показників-індикаторів із плановими (нормативними) та виявлення розмірів відхилень у динаміці. Збільшення розміру негативних відхилень у динаміці характеризує наростання кризових явищ фінансової діяльності підприємства, що генерують загрозу його банкрутства [7, с. 62]. О.О. Орлов і К.І. Залогіна зауважують, що попереднє оцінювання масштабів кризового фінансового стану підприємства здійснюється на основі аналізу окремих сторін кризового розвитку підприємства за ряд попередніх етапів. Практика фінансового менеджменту використовує при оцінюванні масштабів кризового фінансового стану підприємства три принципових характеристики: легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа. За необхідності кожна із цих характеристик може одержати більш поглиблену диференціацію [6, с. 51].

А.В. Зубкова пропонує застосовувати довідкові нормативні значення фінансових коефіцієнтів, зокрема показників ліквідності, для формулювання висновків щодо нормальних, проблемних і кризових показників (табл.).

Таблиця

Довідкові нормативні значення деяких фінансових коефіцієнтів і показників [за даними 1, с. 37]

Коефіцієнти та показники	Значення коефіцієнтів та показників		
	нормальні	проблемні	кризові
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,05–0,2	< 0,05
Коефіцієнт поточної ліквідності	> 2	1,5–2	< 1,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 1	0,5–1	< 0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	> 0,4	0,1–0,4	< 0,1
Частка кредиторської заборгованості в активах	< 50%	50–80%	> 80%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	< 25 днів	25–60 днів	> 60 днів

Поточною неплатоспроможністю може характеризуватися фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент через випадковий збіг обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню як неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після встановлення строку їх сплати, у тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов'язання щодо

сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше, як через відновлення платоспроможності. Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, мають місце, якщо на початку і в кінці звітного кварталу, що передував поданню заяви про порушення справи про банкрутство, наявні ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпечення власними коштами у кінці звітного кварталу менше від їх нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно [5].

Економічним показником ознак поточної платоспроможності за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань. Від'ємний результат алгебраїчної суми зазначених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності. Фінансовий стан підприємства, у якого на початку і в кінці звітного кварталу наявні ознаки поточної неплатоспроможності, відповідає законодавчому визначенню боржника, який неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

IV. Висновки

Система експрес-діагностики банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства й дає змогу вжити оперативних заходів нейтралізації. Її запобіжний ефект найбільше відчувається на стадії легкої кризи підприємства. Якщо результати експрес-діагностики засвідчують наявність негативних явищ та проблем у діяльності підприємства, викликають сумніви чи занепокоєння, то переходять до наступного етапу роботи, на якому проводиться поглиблений (фундаментальний) аналіз кризи. Якщо ситуація визнається нормальною, діагностування можна вважати закінченим, а об'єкт управління таким, що перебуває у зоні управлінського контролю. Результати експрес-діагностики використовуються для прийняття програм (планів) подальшої діяльності підприємства. Викладена декомпозиція процесу експрес-діагностики дає можливість чітко структурувати процес дослідження, виокремити об'єкти діагностики та завдання, надати керівництву підприємства й іншим користувачам (власникам, інвесторам, санаторам, кредиторам) об'єктивну і повну інформацію для прийняття управлінських рішень та обґрунтування стратегії й тактики необхідних антикризових заходів, визначення короткострокових цілей, розподілу ресурсів, удосконалення органі-

заційної структури системи управління та вибору політики дій. У процесі експрес-діагностики розраховуються такі основні блоки показників: cash-flow; ліквідності та платоспроможності; ділової активності; фінансової стійкості та рентабельності тощо.

Список використаної літератури

1. Зубкова А.В. Приемы антикризисного менеджмента : [практическое пособие для бизнесменов и студентов] / А.В. Зубкова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 397 с.
2. Іващенко О.В. Діагностика банкрутства підприємства / О.В. Іващенко, О.І. Кришак // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 129–132.
3. Ігольников А. Шляхи подолання кризових явищ в економіці України / А. Ігольников, З. Коровіна // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 51–56.
4. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К. : Вища шк., 2003. – 120 с.
5. Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon/rada.gov.ua.
6. Орлов О.О. Експрес-діагностика банкрутства на основі даних бухгалтерської звітності за новими Національними стандартами України / О.О. Орлов, К.І. Залогіна // Вісник НАН України. – 2000. – № 2. – С. 51–55.
7. Салига С.Я. Управління фінансовою санацією підприємства : [навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів] / С.Я. Салига, О.І. Дацій, Н.В. Нестеренко, О.В. Серебряков. – К. : ЦНЛ, 2005. – 237 с.
8. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : [навч. посіб.] / О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2012.

Коваленко Е.В. Экспресс-диагностика неплатежеспособности как необходимая составляющая механизма предупреждения угрозы банкротства предприятия

Обобщены особенности диагностирования неплатежеспособности предприятия, классифицированы индикаторы кризисного состояния.

Ключевые слова: диагностика неплатежеспособности, кризисное состояние, антикризисный менеджмент.

Kovalevko E. Insolvency express diagnostics as essential component for mechanism of insolvency prevention

The work summarizes specifics of insolvency diagnostics for a company, classifies crisis indicators.

Key words: insolvency diagnostics, crisis of company, anti-crisis management.

ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти вдосконалення основних засобів підприємств. Розкрито поняття “основні засоби”. Проаналізовано структуру основних засобів підприємства. Обґрунтовано необхідність вдосконалення основних засобів підприємства. Запропоновано шляхи вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: підприємство, активи підприємства, основні засоби, амортизація, інвестиції.

I. Вступ

Організація будь-якої підприємницької діяльності потребує наявності засобів праці. Отже, у виробничо-господарській діяльності підприємства використовуються засоби праці, які багаторазово (тривало) використовуються в процесі виробництва (експлуатації), зберігають початковий зовнішній вигляд протягом тривалого періоду, зазнають поступового зносу і перекладають свою вартість на собівартість продукції (витрати обігу), поступово протягом їх нормативного строку служби за встановленими нормами.

Основні фонди (засоби) – це активи підприємства, засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість виготовлюваної продукції, робіт, послуг частинами в міру спрацювання. Основні фонди підприємства включають основні виробничі фонди й невикористані основні фонди.

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних фондів слугують визначальними характеристиками в окресленні їх значення для здійснення відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва.

Уся сукупність наявних виробничих фондів становить найбільшу за питомою вагою частину національного багатства країни. Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку. Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу [2, с. 221].

II. Постановка завдання

Мета запропонованої статті полягає у розкритті економічної сутності основних фондів підприємств, пошуку шляхів їхнього вдосконалення.

III. Результати

Що слід розуміти під терміном “активи”? Характерною є певна специфіка визначення цього поняття залежно від сфери та галузі його застосування. Наприклад, для податкового законодавства прийнятним буде визначення активів як коштів, матеріальних та нематеріальних цінностей, що належать юридичній або фізичній особі на правах власності або повного господарського відання; для бухгалтерської діяльності – як ресурсів, контрольованих підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

З наведеними визначеннями можна цілком погодитися, але це є прикладом тлумачення поняття “активи” у широкому значенні. Більш вузьке розуміння активів (матеріальних і нематеріальних) – майно у сфері господарювання, яке характеризується особливим суб'єктивним складом та рядом інших ознак.

Законодавець визначає такі види активів: нерухомість, кошти, цінні папери, інтелектуальна власність (у тому числі інноваційні продукти), цілісні майнові комплекси підприємств або їх структурні підрозділи тощо.

Останнім часом лунають пропозиції та наукові обґрунтування теорії, за якою трудовий ресурс як “колективний розум” слід теж вважати активом підприємств. Практичний аспект цієї теорії: саме людський фактор є важливішим джерелом вартості підприємств та процесів інвестування в сучасних умовах [1, с. 87].

Одним із видів активів підприємства, а саме їх необоротної частини, є основні засоби.

В економічній літературі існує багато пояснень терміна “основні засоби”. На думку В. Бабица, основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, які діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невикористаній сфері і

вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом.

С. Покропивний визначає основні засоби як засоби праці, продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в міру спрацювання.

Загальноекономічне визначення основних засобів покладено в основу термінів, які використовуються як для бухгалтерського обліку, так і для оподаткування. При цьому в бухгалтерському обліку прийнято використовувати термін "основні засоби", а для цілей оподаткування – термін "основні фонди".

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-правових дій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше ніж один рік [4, с. 100].

Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям для виконання певних самостійних функцій чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначень, що мають для обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, внаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, певну роботу тільки у складі комплексу.

Якщо один об'єкт основних засобів складається із частин, які мають різний термін корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремих об'єкт основних засобів.

Об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена.

Для чіткого обліку основних засобів необхідно насамперед їх правильно класифікувати [5, с. 393].

Основні засоби в Україні можна згрупувати за їх функціональним призначенням, за галузевою ознакою, за використанням, за ознакою належності, за натурально-матеріальним складом.

За функціональним призначенням:

1) виробничі – основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини й обладнання), що діють у сфері матеріального виробництва;

2) невиробничі основні засоби, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва й призначені в основ-

ному для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб трудящих;

3) будови, споруди, обладнання, які використовуються у невиробничій сфері.

За галузевою ознакою основні засоби поділяються на: промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні, зв'язку.

Більша частина основних засобів належить до галузі "Промисловість". Вона безпосередньо пов'язана з процесом виробництва продукції. Але наявність інших видів господарської діяльності (ведення підсобного сільського господарства, будівельно-монтажні роботи, утримання дитячих установ тощо) зумовлює необхідність обліку основних засобів, що належать до інших галузей господарства (екскаватори, підйомні крани, бульдозери тощо), які перебувають на балансі промислового підприємства, належать до галузі "Будівництво", підсобного сільського господарства – до галузі "Сільське господарство" [3, с. 87].

Під впливом часу, сил природи та в процесі експлуатації основні засоби поступово зношуються. Вони втрачають свої первинні фізичні якості, знижуються їх техніко-експлуатаційні можливості в результаті зменшується реальна балансова вартість основних засобів.

Згідно з Податковим кодексом України, для обчислення амортизаційних відрахувань введено класифікацію основних засобів з поділом їх на групи.

Група 1: будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, у тому числі житлові будинки та їх частини.

Група 2: автомобільний транспорт і вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади й інструменти, інші машини для автоматичної обробки інформації, інформаційні системи, телефони, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них.

Група 3: інші основні засоби, що не ввійшли до груп 1 і 2.

Співвідношення окремих груп основних виробничих фондів становить їх структуру. Поліпшення структури основних виробничих фондів, передусім підвищення питомої ваги активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

Оцінка основних засобів підприємства являє собою грошове вираження їх вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних засобів, їх динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період.

Основні засоби обліковуються у натуральній та вартісній формах. Натуральний об-

лік дає змогу здійснювати контроль за збереженням і використанням кожного їх виду. Облік у вартісній оцінці дає змогу визначити потребу коштів на придбання основних засобів, визначити їх структуру, динаміку, суму амортизаційних відрахувань, розмір зносу тощо.

Вкладання коштів в основні фонди є необхідним для підприємств, що:

- розширюють виробництво;
- модернізують, ремонтують обладнання;
- інвестують гроші в нерухомість [6, с. 226].

Інвестиції в основні фонди в Україні у 2002 р. становили 23 629 млн грн, у 2008 р. – 125 254 млн грн, у 2009 р. – 188 486 млн грн, у 2010 р. – 233 081 млн грн.

Структура та динаміка інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування показує, що: основним джерелом інвестицій у 2009 р., як і в попередні періоди, були і залишаються власні кошти підприємств і організацій, які становлять 63,3% від загального обсягу інвестицій в основний капітал; стрімко знизилось значення другого за обсягами джерела фінансування інвестицій в основний капітал, а саме банківського кредитування з 17,3% у 2008 до 14,2% у 2009 рр., що нижче рівня 2005 р.; інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету зростали з 2005 р. з 5,1 до 11,6 млрд грн у 2008 р., але в 2009 р. знизилась майже удвічі – до 6,6 млрд грн, що становить 4,4% всіх інвестицій в основний капітал. За даними Міністерства фінансів, у 2009 р. капітальні видатки державного бюджету були профінансовані в обсязі 10,4 млрд грн, що майже в 2,5 рази менше ніж у 2008 р.

Зараз, у період кризи, відлуння якої ще буде відчуватися протягом найближчих десяти місяців, а то й більше, інвестування в основні фонди є найвигіднішим та найпоширенішим напрямом вкладення вільних грошових коштів підприємств.

IV. Висновки

Активи підприємства – серцевина його діяльності яка поділяється на оборотну та необоротну частини. Основні виробничі фонди підприємства, у свою чергу, як частина необоротних активів підприємства, мають переваги та недоліки.

До переваг необоротних активів можна віднести такі:

- менший ризик інфляційного знецінення та можливе збільшення ринкових цін на нерухомість швидшими темпами, ніж темпи інфляції;
- менший ризик втрати в процесі господарської діяльності;
- здатність давати стабільний дохід за несприятливої господарської кон'юнктури у формі орендних платежів;

- можливість більш інтенсивного використання в періоди піднесення ринкової кон'юнктури.

Відповідно, до недоліків необоротних активів віднесено такі:

- можливість морального зносу за швидкої змінюваності технологій;
- низький рівень маневреності, неможливість швидко змінити структуру вкладених коштів.

Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих фондів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих фондів.

Поліпшити структуру основних виробничих фондів можна за рахунок:

- оновлення та модернізації устаткування;
- ефективнішого використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі;
- ліквідації зайвого й малоефективного устаткування.

Усі вищевказані методи поліпшення структури основних засобів потребують додаткового фінансування, тобто додаткових інвестицій. Навіть якщо підприємство належить не до виробничої сфери, а до сфери обслуговування, то все одно його обличчя – це завжди основні фонди.

Основні фонди підприємства є гарантією кредитоспроможності його для кредиторів, бо саме вони найчастіше виступають заставами майном підприємства.

Обсяг основних засобів у грошовому виразі в структурі активів підприємства визначає наявність активів, реалізація яких покриє обсяг пасивних операцій підприємства.

В умовах розвитку прогресу виробничий сектор економіки України як ніколи потребує вливання інвестиційного капіталу як з боку держави, так і з боку інших інвесторів. Одним із найважливіших напрямів вкладання грошей є виробничі фонди – основні засоби підприємства.

Список використаної літератури

1. Александров Д. Историчні аспекти правового регулювання управління активами / Д. Александров // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 86–90.
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2003. – 446 с.
3. Галуза С. Оцінка використання активів у аналізі ефективності підприємства / С. Галуза, В. Артемов // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 86–89.
4. Демченко Т.А. Дослідження основних концепцій дослідження активів / Т.А. Дем-

- ченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3. – С. 97–102.
5. Комар Е.Е. Визначення та класифікація основних засобів / Е.Е. Комар // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 392–394.
6. Рибченко М.Ф. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання основних засобів / М.Ф. Рибченко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2006. – № 2. – С. 225–228.

Стаття надійшла до редакції 18.12.2012.

Кулько И.В. Вопрос о сущности и направлении усовершенствования основных средств предприятий

Рассмотрены теоретические и практические аспекты усовершенствования основных средств предприятия. Раскрыто понятие “основные средства”. Произведён анализ структуры основных средств предприятия. Обоснована необходимость усовершенствования основных средств предприятия, предложены пути решения этой проблемы.

Ключевые слова: предприятие, активы предприятия, основные средства, амортизация, инвестиции.

Kulko I. Question about nature and direction of fixed asset improvements

The theoretical and practical aspects of improving the fixed assets of enterprises. Explores the notion of “fixed assets”. Analyzed the structure of assets of the company. The need to improve the fixed assets of the company. Proposed solutions to this problem.

Key words: the company, assets, fixed assets, depreciation, and investments.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

У статті досліджено механізм фінансового забезпечення розвитку інтегрованих підприємницьких структур. Увага акцентується на структурі джерел фінансових ресурсів, сучасних механізмах інвестування, взаємного кредитування, трансфертного ціноутворення та зростання ролі банків.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансове забезпечення, власні кошти, залучені кошти, позичені кошти.

I. Вступ

Становлення ринкової економіки України тісно пов'язано з розвитком підприємництва як пріоритетного та соціально значущого сектора в системі господарювання. Перспективи розвитку сучасного підприємництва закладені в конкурентоспроможних, здатних до самоорганізації та саморозвитку господарюючих суб'єктах. У сучасному діловому середовищі інструментом досягнення вищевказаних характеристик, завоювання першості на економічному ринку виступає інтеграція підприємницьких структур.

Питання інтегрованої сумісності підприємств займає одне з центральних місць в економічній теорії та практиці. Це пояснюється перевагами інтегрованих підприємницьких структур над незалежно функціонуючими підприємствами. Входження підприємств до складу корпоративних об'єднань та значення цих об'єднань для економіки України актуалізують теоретичні дослідження фінансового забезпечення новоутворених інтегрованих формувань, від наявності та достатності якого залежить діяльність та розвиток як інтегрованої групи в цілому, так і кожного учасника групи, зокрема. Теоретичні дослідження вважатимуться науковими за умови, що кінцеві результати обґрунтують явища та події, які відбуваються в сучасній економіці.

Відзначимо, що дослідники неодноразово звертались до проблематики фінансового забезпечення підприємницьких структур. Вагомий внесок зробили науковці, зокрема: В.В. Бочаров [2], С.В. Львовичкін [10], Л.Н. Павлова [13], І.Г. Сокиринська [15]. У сфері дослідження фінансового забезпечення інтегрованих суб'єктів господарювання, слід відзначити, науковий внесок Є.О. Бесараба [1], П.Ю. Буряка [3], В.В. Глуценка [5], Т.А. Коженкової [8], Ю.В. Нетесаного [11], А.А. Пилипенка [14].

Позитивно оцінюючи теоретико-практичні розробки науковців, зауважуємо, що дослі-

джуване питання фінансового забезпечення інтегрованих підприємницьких структур потребує комплексного наукового осмислення, вираження та розвитку. Сутність, склад та джерела формування фінансових ресурсів, схема фінансового забезпечення мають бути такими, які б використовувались за основу при проведенні аналізу фінансової діяльності інтегрованих підприємницьких структур. Це зумовило вибір теми статті та визначило коло питань для дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є комплексне оціювання теоретичних засад фінансового забезпечення інтегрованих підприємницьких структур, аналіз і розробка практично-орієнтованих рекомендацій у контексті його вдосконалення та регулювання.

III. Результати

Фінанси інтегрованої підприємницької структури – це система економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фондів грошових коштів, пов'язаних з функціонуванням господарюючого суб'єкта. Принципи функціонування фінансів – єдині для всіх форм підприємницьких структур, проте залежно від організаційно-правової форми, виду діяльності, особливостей процесу виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг існують певні відмінності в структурі фінансування, розподілі й використанні одержаного прибутку, взаєморозрахунків з бюджетом.

В інтегрованій підприємницькій структурі управління фінансовим забезпеченням проводить корпоративний фінансовий центр. До обов'язків централізованої фінансової служби бізнес-групи належить проводити моніторинг взаємодії інтегрованих підприємств, перерозподіляти фінансові ресурси між учасниками, стежити за ціновою політикою групи. Консолідація інформації суб'єктів групи в корпоративному фінансовому центрі сприяє ефективному вирішенню питань поточної діяльності, регулювання фінансових потоків та в разі необхідності – коригування фінансової стратегії. Як наслідок, отримує-

мо збалансовану діяльність, що забезпечує інтегрованому суб'єкту підприємництва конкурентні переваги та розвиток на ринку.

У процесі наукового дослідження інтегрованих підприємницьких структур з'ясовано, що фінансова площина інтегрованої групи зазнає впливу різних факторів, а саме: організаційних, правових, економічних.

Організаційні аспекти виявляються у побудові інтегрованого об'єднання (як єдиної господарюючої одиниці або як налагодженого комплексу самостійних господарюючих одиниць). Інтегрований бізнес проводить велику кількість бізнес-операцій, а це потребує регулювання фінансових відносин різних рівнів. Вагомою є мінімізація конфліктів та суперечностей. До організаційних моментів, що впливають на фінансову діяльність інтегрованої групи також відносимо ступінь змінності складу учасників групи. Операції "купівлі – продажу" активів створюють суттєві відхилення у запланованій фінансовій політиці об'єднання.

До правових аспектів можна віднести: відсутність законодавчого визначення категорії "інтегрована підприємницька структура" за умов взаємодії головної та дочірніх компаній, часті зміни в існуючому законодавстві. Перша вищевказана ознака стосується кругообороту та перерозподілу фінансів у групі. Це пояснюється тим, що наявність головної та залежних компаній спричинює різні рівні доступу до фінансових ресурсів для учасників, адже материнська компанія наділена повноваженнями в управлінні фінансами, а дочірні структури мають узгоджувати свої фінансові операції з нею. Інтеграційні операції підприємств перебувають під пильною увагою антимонопольних, податкових та інших контрольних установ, а тому управління фінансовими ресурсами необхідно проводити таким чином, щоб звести до мінімуму будь-які податкові чи фінансові втрати.

Економічні моменти виявляються у бажанні учасників інтегрованого бізнесу максимізувати прибутки, мінімізувати витрати, а в цілому збільшити вартість об'єднання, набути інвестиційно-привабливих і конкурентоспроможних характеристик. Оскільки мова йде про групу компаній, слід відзначити необхідність складання консолідованого бюджету інтегрованої підприємницької структури, консолідованої фінансової звітності. Зарубіжні інвестори зауважують в Україні складність та незрозумілість податкової системи, достатньо високе податкове навантаження.

Побудова фінансових відносин конкурентоспроможної інтегрованої підприємницької структури відбувається за рахунок складових фінансового механізму – системи фінансового забезпечення та системи фінансового регулювання. Наше дослідження передбачає чітке визначення економічної категорії "фінансове забезпечення" та "фінансові ресурси".

Підсистема фінансового забезпечення – це кількісна визначеність фінансового впливу, яка виявляється через суму фінансових ресурсів, що виділяються на певні цілі [10, с. 27–28]. Дослідження категорії "фінансове забезпечення" доцільно доповнити визначенням, яке схоже за сутністю. Так, Н.Л. Павлова зазначає: "Під фінансовим забезпеченням підприємницької діяльності розуміється сукупність форм і методів, принципів і умов фінансування підприємств" [13, с. 109]. Подальший розвиток та поглиблення вищевказаного терміну відповідно до природи інтегрованих підприємницьких структур здійснені колективом авторів В.В. Глушенко, Ю.В. Параніч "Фінансове забезпечення будь-якого різновиду діяльності об'єднань економічних агентів – сукупність заходів щодо забезпечення відповідними ресурсами як угруповання в цілому, так і суб'єктів господарювання, що входять до його складу, з метою здійснення визначених завдань їх стійкого функціонування" [5, с. 22].

Отже, фінансове забезпечення інтегрованої підприємницької структури – це діяльність з оптимізації використання власних фінансових ресурсів і залучення необхідного обсягу додаткових фінансових ресурсів. Фінансове забезпечення розглядається як своєрідна система всіх можливих джерел економічного зростання господарюючого суб'єкта. Механізм фінансового забезпечення покликаний виконувати одразу декілька функцій – забезпечити процес формування фінансових ресурсів та їх ефективного використання.

Фінансові ресурси інтегрованої підприємницької структури – це акумульовані групою грошові кошти з різних джерел, а саме фінансові активи, якими розпоряджається інтегрований суб'єкт господарювання для покриття своїх фінансових зобов'язань та фінансування програм розвитку. Стабільність функціонування підприємницьких формувань ґрунтується на достатності фінансових ресурсів. Перспективи розвитку інтегрованих господарських суб'єктів визначаються їх можливостями у нарощенні та залученні фінансових ресурсів.

Досить важливим, з точки зору досягнення мети дослідження, є визначення джерел фінансових ресурсів інтегрованих підприємницьких структур. Традиційно у менеджменті фінансове забезпечення підприємств розкривається через коло власних, позичених і залучених коштів. В інтегрованих підприємницьких структурах склад джерел фінансових ресурсів є дещо ширшим. Вчені доповнюють його таким видом, як реструктуризаційні джерела [14, с. 45]. Отже, у подальшому нашому дослідженні фінансове забезпечення інтегрованих підприємницьких структур розкриватиметься через систему власних, позичених, залучених та реструктуризаційних джерел.

Власні джерела – кошти, вкладені власниками чи учасниками інтегрованої підприємницької структури, тобто реалізовані безпо-

середньо агентами інтегрованої структури [14, с. 45]. Внутрішні джерела є найбільш зручними в управлінні, безкоштовними, довгостроковими та не потребують застави.

Загальновідомо, що в процесі діяльності суб'єкти господарювання стикаються з проблемою нестачі власних коштів та проблемою пошуку джерел залучення інвестицій. У науковій праці "Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток" досліджено означені питання та подано автором такий висновок: "Проблеми варто розглядати в комплексі, тому що залучення ресурсів для підприємства – це одночасно їх розміщення для власника або посередника. Отже, для узгодження економічних інтересів кожного з цих контрагентів необхідно визначити: ефективні способи залучення ресурсів для підприємства з урахуванням інтересів його власників; знайти оптимальні способи розміщення фінансових ресурсів, що найбільшою мірою відповідали б інтересам їх власників" [7, с. 11].

Позикові, залучені – джерела, які реалізуються за участю фінансових і торгових партнерів і партнерів-виробників на засадах взаємної вигоди [14, с. 45]. Як позикове джерело основним є банківський кредит на поповнення обігових коштів, а також кредиторська заборгованість, яка останнім часом практично виступає головним джерелом короткотермінового фінансування [3, с. 28]. При позиці коштів необхідно проаналізувати й обґрунтувати таке: для досягнення якої мети запозичуються кошти; на який період; є можливість здійснити позику серед учасників об'єднання чи звертатись до кредиторів зовнішнього фінансового ринку; які витрати несе залучення коштів.

Серед дослідників фінансового забезпечення підприємницьких структур існує думка, що фінансування суто з власних джерел, повна відмова від кредитування свідчать про високу фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Означена думка не підтримується в нашому дослідженні. Дослідивши це питання глибше, стверджуємо, що залучення кредитних ресурсів в обсягах, що не перевищують власних коштів, забезпечує підприємству швидкий розвиток, темпи якого є вищі, ніж темпи нагромадження власних фінансових ресурсів для цих цілей.

Проте до залучення позикових коштів необхідно ставитись вкрай виважено. На першому етапі доцільно вивчити позиковий відсоток, відсоток підприємницького прибутку, порівняти їх, оскільки, як свідчить практика, не завжди залучення позикових коштів є ефективним. Саме такою є позиція авторів монографії "Стратегія корпоративного управління", які усвідомлюють не тільки позитивність залучення коштів, але й висловлюють побоювання щодо недоліків залучення [6, с. 200–211].

До джерел реструктуризації належать організаційно-економічні джерела формування, які виникають через зміну структури управління інтегрованим утворенням [14, с. 45].

Узагальнення підходів учених-економістів з досліджуваного питання дає можливість запропонувати таку структуру та класифікацію джерел фінансових ресурсів інтегрованих підприємницьких структур, яка подана на рис. 1.



Рис 1. Джерела фінансових ресурсів інтегрованих підприємницьких структур
Складено за джерелами [1; 2; 12, с. 11; 15, с. 92]

Виклад результатів нашого дослідження доповнюємо такими положеннями. Оскільки структури, утворені на принципах корпоративізації, інтеграції та диверсифікації, проводять внутрішньогрупові операції, доцільним є розподіл фінансових ресурсів на власні внутрішні та власні зовнішні, позикові внутрішні та позикові зовнішні.

Формування власних внутрішніх фінансових ресурсів розпочинається з моменту створення нового суб'єкта господарювання при формуванні його статутного капіталу та поповнюється в процесі діяльності завдяки отриманим доходам і прибуткам. При формуванні фінансової політики необхідно виважити та передбачити можливі шляхи збільшення власного капіталу. Це досягається за рахунок приватного та публічного розміщення акцій, збільшення їх номінальної вартості. Як результат, у підприємства виникає додатковий (залучений) капітал. Цей капітал і є власними зовнішніми фінансовими ресурсами.

Публічне розміщення акцій є популярним інструментом довгострокового фінансування. IPO є достатньо витратною справою та зазвичай під силу крупним компаніям, які не збанкрутують у випадку недосягнення запланованих результатів. Проте у випадку можливості вибору: залучення банківських кредитів чи проведення IPO підтримуємо підхід, що інтегрованій структурі варто вдаватися до сценарію з IPO [14, с. 41].

До позикових внутрішніх джерел фінансування належать внутрішньогрупові кредити, надані фінансовими інститутами групи. Позикові зовнішні джерела представлені через кредиторську заборгованість та кредити, отримані із зовнішнього відносно інтегрованої підприємницької структури фінансовому ринку. Необхідно відзначити перевагу інтегрованих підприємницьких структур – значне спрощення процесу залучення зовнішніх позик порівняно з підприємствами, які не задіяні в інтеграції та діють незалежно. Репутація інтегрованої структури, можливість застави, гарантії та порук учасників групи є основним поясненням спрощення процесу залучення коштів.

В інтегрованих підприємницьких структурах поширеною є практика взаємного кредитування, що передбачає фінансування конкретної операції одного з учасників групи за рахунок кредитів, наданих іншим учасником групи. Т.А. Козенкова зауважує, що внутрішнє запозичення за рахунок власних джерел є ефективним інструментом оперативного фінансування учасників групи, що дає змогу швидко перерозподілити консолідовані фінансові ресурси для реалізації тих чи інших проектів, забезпечення оперативної діяльності підрозділів або інших цілей [8].

Перевагою взаємного кредитування в інтегрованій структурі є відсутність необхідності надання застави, гарантії чи поруки (на відміну від банківських кредитів та кредитів інших організацій), відсоток позики може бути зниженим, оскільки запозичення відбувається всередині групи. При цьому потрібно пам'ятати, що позика всередині групи, як і будь-яка інша позика на фінансовому ринку, підлягає поверненню. Порушення умов запозичення, наприклад безвідсоткова позика, викликає зацікавленість з боку податкових органів.

У розвитку питання фінансового забезпечення інтегрованого бізнесу відзначаємо розширення можливостей фінансування групи за наявності в складі групи банку. Саме банк як фінансово-розрахунковий інститут акумулює тимчасово вільні активи підприємств, проводить касове обслуговування учасників, кредитує підконтрольні підприємства, інвестує перспективні проекти. Необхідно відзначити, що банки більшою мірою зацікавлені інвестувати кошти в інтегровані бізнес-групи, що характеризуються організаційними, фінансовими та технологічними взаємозв'язками, порівняно з окремими підприємствами. Банки виступають ефективним засобом акумулювання та перерозподілу грошових коштів.

Останнім часом на фінансовому ринку поряд з банками набирають популярності страхові та інвестиційні компанії, фонди недержавного пенсійного забезпечення. Перелічені структури також акумулюють на своїх рахунках значні суми коштів.

Заслуговує на увагу факт економії коштів за рахунок застосування трансфертних цін між підприємствами. У результаті використання пільгових цін зменшуються витрати, а отже, збільшується прибуток групи. Збережені кошти можна успішно використати у фінансуванні необхідних заходів розвитку інтегрованих суб'єктів підприємництва.

Поширеною та перспективною формою фінансового забезпечення виступає інвестування. З цього приводу Ю.В. Нетесаний зауважує, що "для ефективної інвестиційної діяльності необхідним є формування загального інвестиційного фонду групи" [11, с. 69]. На сьогодні промислово-фінансові групи забезпечують себе інвестиційними ресурсами на 65%, а інші ресурси залучають за рахунок іноземних кредитів і розміщення цінних паперів [11, с. 72].

Отже, проведені дослідження дають змогу розробити таку поетапну схему фінансового забезпечення діяльності інтегрованих підприємницьких структур:

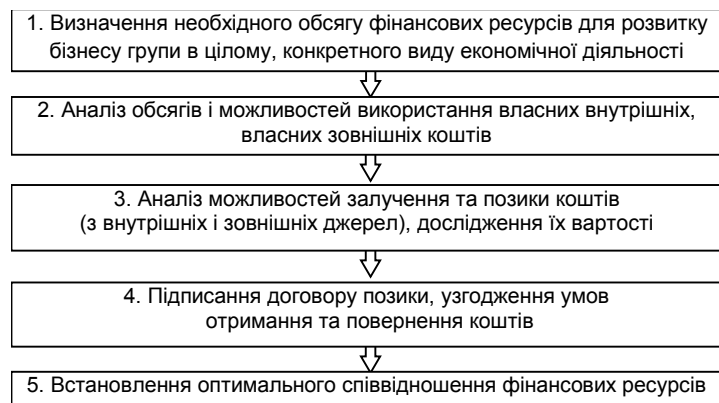


Рис. 2. Модель поетапного механізму фінансового забезпечення інтегрованих підприємницьких структур

Наше дослідження доцільно доповнити практикою фінансового забезпечення українських інтегрованих суб'єктів господарювання. У подальшому увага буде сконцентрована саме на цьому.

Значна обмеженість ресурсного потенціалу української промисловості, збільшення кількості банківських структур на економічному ринку та випереджальні темпи нарощення фінансового потенціалу є основними причинами виникнення різних форм взаємодії капіталів в Україні.

Перспективною ринковою інтегрованою структурою вітчизняного підприємництва вважається промислово-фінансова група. Вперше увагу на інтеграцію промислового та банківського капіталів звернув відомий німецький економіст Р. Гільфердінг. Науковець був переконаний, що об'єднання промислового та банківського капіталів дає змогу отримати додатковий приріст доходу, значно підвищити віддачу його взаємного функціонування [9, с. 125].

При створенні інтегрованих формувань механізм фінансового забезпечення не завжди яскраво виражений, на перший погляд, хоча лежить в основі розвитку як промислових, так і банківських бізнес-груп. Обґрунтуємо цю думку.

Бізнес-групи української економіки поділяються на два типи:

- промислові бізнес-групи: стратегічними й інвестиційними центрами є управляючі компанії, навколо яких об'єднані промислові підприємства. Банки відіграють у групах пасивну роль. Найбільш вираженими групами першого типу є: корпорація ІСД, корпорація Інтерпайп, СКМ;
- банківські бізнес-групи: створюються за ініціативою банку. Саме банки відіграють роль стратегічного та фінансового центру. До найбільшої групи відноситься група Приват [4].

Діяльність банківських бізнес-груп спрямована на досягнення прибутковості коштів, що досягається через диверсифікованість вкладів. Іншою стороною є банківський кон-

троль за промисловими підприємствами, забезпеченість дій банків промисловими активами підприємств, що в підсумку підвищує надійність банку. У цій ситуації поставлені цілі банківських структур тісно переплітаються з цілями інтегрованої структури.

Для груп, створених з ініціативи промислових підприємств, головною метою є забезпечення ефективної поточної діяльності промислових підприємств групи, на що потрібне залучення кредитних ресурсів, надходження інвестицій. У цьому випадку завдання також пов'язане з вирішенням фінансових питань інтегрованої підприємницької структури.

Таким чином, питання формування, використання та розподілу фінансового потенціалу інтегрованих підприємницьких структур набувають сьогодні особливого значення. З огляду на це вважаємо, що у вітчизняну теорію необхідно ввести поняття “фінансовий менеджмент інтегрованих підприємницьких структур”, основу якого становить теорична база фінансового менеджменту організації, із врахуванням особливостей розвитку інтегрованих підприємницьких структур. При цьому першочергову увагу необхідно звернути на управління процесами фінансування діяльності інтегрованих підприємницьких структур, а також розробку стратегії й тактики фінансового забезпечення. Функції управління фінансовими ресурсами координуються у корпоративному фінансовому центрі, який призначений забезпечити аналіз фінансових показників (активів, доходів, витрат, чистого прибутку), інвестування, кредитування, оподаткування, складання консолідованої звітності.

IV. Висновки

Конкурентні переваги інтегрованих структур залежать від багатьох факторів, і в тому числі, від ефективного фінансового забезпечення.

Узагальнення вищевказаного дає змогу стверджувати, що фінансування інтегрованих підприємницьких структур є комплексним (за рахунок власних, позичених, залу-

чених і реструктуризаційних джерел). Для досягнення ефективності фінансового забезпечення інтегрованих підприємницьких структур необхідно обґрунтувати оптимальний склад та ефективний розподіл фінансових ресурсів, при яких, буде забезпечено безперерйність діяльності суб'єкта господарювання та своєчасність розрахунків за зобов'язаннями.

Сьогодні важливим є надати поняттям "фінансовий механізм інтегрованих підприємницьких структур", "фінансовий менеджмент інтегрованих підприємницьких структур" статусу окремих категорій, адже вдало організоване управління фінансами дасть змогу досягнути взаємоузгодженої діяльності, уникнути суперечностей у використанні фінансових ресурсів, досягнути синергії.

Список використаної літератури

- Бесараб Є. О. Фінансове забезпечення діяльності фінансово-промислових груп в економічній системі держави: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Є. О. Бесараб. – К., 2003. – 20 с.
- Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В. В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.
- Буряк П. Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва / П. Ю. Буряк. – Л.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 248 с.
- Верховодова Л. Проблемы развития финансово-промышленных групп Украины [Электронный ресурс] / Л. Верховодова, Т. Воронкова, Е. Агеева. – Центр экономического развития, 2003. – 80 с. – Режим доступа: http://c-e-d.info/img/pdf/Report_FPG_110903.pdf.
- Глуценко В. В. Інтегровані структури суб'єктів господарювання: визначення, сучасний стан функціонування та розвиток / В. В. Глуценко, Ю. В. Параніч. – Харків: СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2005. – 64 с.
- Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
- Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток: монографія / В. В. Зимовець. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 313 с.
- Козенкова Т. Управление денежными потоками группы компаний [Электронный ресурс] / Т. Козенкова // Экономика и жизнь – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/51672>.
- Кузьмінський В. О. Теоретичні основи інтеграції капіталів / В. О. Кузьмінський // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 125–132.
- Львовичкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовичкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.
- Нетесаний Ю. Формування інвестиційних ресурсів у промислово-фінансових групах / Ю. Нетесаний // Вісник КНЕУ. – 2008. – № 2. – С. 66–72.
- Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10–11.
- Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент / Л. Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.
- Пилипенко А. А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 152 с.
- Сокиринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 88–95.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2012.

Ливиновская О. В. Особенности финансового обеспечения интегрированных предпринимательских структур в современных рыночных условиях

В статье исследован механизм финансового обеспечения развития интегрированных предпринимательских структур. Внимание акцентируется на структуре источников финансовых ресурсов, современных механизмах инвестирования, взаимного кредитования, трансфертного ценообразования и возрастания роли банков.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, финансовое обеспечение, собственные средства, привлеченные средства, заемные средства.*

Livinovska O. The features of financial providing of the integrated business structures in modern market conditions

The mechanism of financial providing of the integrated business structures is explored in the article. Main attention is concentrated on the structure of the sources of financial resources, modern mechanisms of investment, mutual credit, transfer pricing and the increasing role of banks.

Key words: *financial resources, financial providing, own money, involved money, borrowed money.*

УДК 631.11(477.53):331.108.37

Т.М. Лозинська

доктор наук з державного управління, професор

О.І. Сердюк

кандидат економічних наук, доцент

О.В. Федірець

кандидат економічних наук

О.Г. Лещина

Полтавська державна аграрна академія

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ КЕРІВНИКАМИ, ПРОФЕСІОНАЛАМИ, ФАХІВЦЯМИ

У статті обґрунтовано розрахункову абсолютну та додаткову потреби сільськогосподарських підприємств Полтавської області в керівниках, професіоналах, фахівцях, потребу в заміщенні, у підвищенні освітньо-кваліфікаційного рівня та отриманні післядипломної освіти в галузі управління.

Ключові слова: потреба в кадрах, додаткова потреба в кадрах.

I. Вступ

Характер і рівень розвитку продуктивних сил суспільства, які основною мірою зумовлюють виробничі відносини, із самого початку формування капіталістичного способу виробництва найтісніше були пов'язані із використанням найманої форми праці. Відокремлення функцій управління від функцій виробництва в процесі подальшого суспільного поділу праці зумовили потребу не лише в найманих робітниках, а й у найманих керівниках різних рівнів. Сучасне аграрне підприємство, як і будь-яке інше, для забезпечення ефективного управління потребує залучення найманих фахівців, професіоналів і керівників.

На відміну від найманих дробітників, які для перетворення своєї праці в найману повинні бути особисто вільними і не мати у власності засобів виробництва [7, с. 132], наймані керівники інколи можуть бути співвласниками, що накладає певні специфічні особливості на характер сучасної управлінської праці.

Становлення інституту приватної власності в аграрному секторі економіки України і зміни у зв'язку з цим продуктивних сил і виробничих відносин висувають ряд вимог до формування кадрового потенціалу аграрних підприємств. Насамперед, це вимоги до кваліфікаційного рівня керівників, професіоналів, фахівців сільського господарства. На сьогодні у сільському господарстві сформувалася парадоксальна ситуація: при формальній відсутності або незначній кількості вакансій на підприємствах існує нагальна потреба в управлінських кадрах, які

володіють сучасними методами і формами роботи. Унаслідок цього фактичний стан справ забезпечення сільськогосподарських підприємств керівниками, професіоналами, фахівцями є дещо завуальованим. Причому потребують вивчення й уточнення не лише питання встановлення чисельності необхідних кадрів із урахуванням кваліфікаційних вимог, а й питання методики її розрахунку.

У різні часи методичне забезпечення обґрунтування чисельності керівників, професіоналів і фахівців підприємств сільського господарства та встановлення її відповідності потребам на рівні підприємства й регіону розроблялося такими вченими, як В.В. Вітвицький, Л.П. Гавлінська, І.М. Демчак, З.М. Метельська, В.М. Руденко, О.П. Савицький, І.Х. Степаненко, О.І. Степаненко, В.М. Нагаєв та ін. Проте проблема методичного супроводу розрахунку потреби в кадрах для сільського господарства сьогодні актуалізується у зв'язку зі зміною функцій і технології управління. Особливо актуальним є вивчення відповідності якісних характеристик працівників, що займають посади керівників, професіоналів і фахівців існуючим кваліфікаційним вимогам.

Початковим етапом пошуку шляхів вирішення цієї проблеми є оцінювання фактичного й обґрунтування необхідного потенціалу керівників, професіоналів, фахівців сільськогосподарських підприємств, яка визначатиме напрями його розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінювання кадрового забезпечення й обґрунтування потреби у керівниках, професіоналах та фахівцях сільськогосподарських підприємств Полтавської області.

III. Результати

Оскільки, насамперед, йдеться про методичні підходи щодо розрахунку кількісних параметрів кадрового забезпечення сільськогосподарських підприємств, є необхідність звернутися до положень нормативних документів, які регламентують формування кадрового забезпечення.

Господарським кодексом України [2] встановлено, що підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, чисельність працівників і штатний розпис. Самостійне право формувати адміністрацію підприємства надається керівникові, що наймається (обирається) власником або уповноваженим ним органом.

Перелік професій керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців сільськогосподарських підприємств визначений у Національному класифікаторі України ДК 003:2010 "Класифікатор професій" [6]. Відповідно, на кожну професію в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників устанавлені кваліфікаційні характеристики, у яких зазначені завдання та обов'язки, вимоги до обсягу знань, кваліфікаційні вимоги.

При формуванні конфігурації структури управління, штатів, посадових інструкцій керівники підприємств мають керуватися як Національним класифікатором України ДК 003:2010 "Класифікатор професій", так і Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників. Перший із цих документів є базою формування назв посад керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців. Для більшості сучасних підприємств ці питання є надзвичайно актуальним, адже в багатьох з них використовуються не зазначені в класифікаторі (наприклад, бригадир тракторної бригади) або не цілком відповідні йому (наприклад, завідувач ферми – замість керуючий фермою) назви посад. Згідно з Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників формулюють вимоги до претендентів, що обійматимуть ці посади, або критерії при поточному діловому оцінюванні працівників.

Проте мета визначення кількісної та якісної потреби в керівниках, професіоналах, фахівцях, технічних службовцях цими та іншими регулятивними актами не встановлюється й не регламентується. Втім керівники сучасних сільськогосподарських підприємств, не зважаючи на надану їм свободу у вирішенні питань кадрового забезпечення, потребують певної методичної допомоги. Крім того, вимагає методичної підтримки й планування потреби в кадрах на рівні регіону.

З метою надання практичної допомоги підприємствам сільського господарства в обґрунтуванні потреби в спеціалістах з повною та неповною вищою або базовою вищою освітою на початку 2000-х рр. науко-

вцями НДІ "Украгропромпродуктивність" були розроблені "Методичні рекомендації зі встановлення штатної чисельності керівників, професіоналів та фахівців підприємств сільського господарства", рекомендовані до використання рішенням секції "Економіки та фінансово-кредитної політики" науково-технічної ради Мінагрополітики України (протокол від 21 червня 2005 р. № 18) та погоджені з ЦК профспілки працівників агропромислового комплексу України [4]. В основу визначення їх чисельності покладена концепція поопераційного нормування з виділенням стаціонарних (конторських) і мобільних видів діяльності, зокрема використані, критерії трудомісткості виконуваних функцій або певних видів робіт.

Проте наявний методичний інструментарій не відповідає потребам науки й практики. Перш за все, необхідно враховувати сучасні тенденції змін сільськогосподарського виробництва, як пов'язані, так і не пов'язані зі зміною форми власності на засоби виробництва. Зокрема, слід враховувати зростання сезонності сільськогосподарської праці унаслідок скорочення виробництва продукції тваринництва; трансформацію територіально-галузевих комплексів (ліквідацію садів, свинокомплексів або, навпаки, будівництво птахофабрик, комбикормових заводів, вирощування сої чи ріпаку); подрібнення цілісних виробничих комплексів й інтеграція виробничих процесів у межах технологічного ланцюжка за рахунок створення потужних агрохолдингів; формування ринку оренди землі; стрімке старіння сільського населення внаслідок відпливу молоді тощо. Крім того, як зазначають деякі дослідники: "Низький рівень матеріального стимулювання, несприятливі умови праці та недостатня соціальна захищеність не дають змоги працівникам реалізувати свої потенційні можливості до праці" [3, с. 39].

Слід зазначити, що зміна системи критеріїв обґрунтування потреби в керівниках, професіоналах, фахівцях АПК зумовлена не стільки зміною форм власності на засоби виробництва, скільки зміною функцій і технологій управління.

Важливим чинником, який зумовлює необхідність розроблення більш сучасних методичних підходів щодо обґрунтування та визначення потреби в спеціалістах аграрної сфери, є виявлені тенденції збільшення часу на виконання нових для сільського господарства функцій (укладання договорів оренди, адміністрування бюджетної діяльності тощо) та розвиток дорадництва (дорадчих, консультаційних, інформаційно-консалтингових фірм) з різних аспектів управлінської діяльності. Перш за все, це стосується надання консультаційних послуг у таких сферах, як маркетинг, бухгалтерський облік, фінанси, юриспруденція, агротехнологічне,

зооветеринарне, інженерно-технічне забезпечення тощо [5]. Зокрема, невеликим приватним підприємствам, а також фермерським господарствам не обов'язково укладати з фахівцями безстрокові трудові договори. Їм економічно вигідно отримувати консультаційно-дорадчих, консультативних, інформаційно-консалтингових фірм, укладаючи строкові трудові договори на визначений термін або на час виконання певної роботи.

Природно, постає супутнє завдання – обґрунтувати штатний склад дорадчих служб для консультаційного забезпечення керівників, професіоналів та фахівців фермерських господарств, а разом і власників особистих господарств.

Разом з цим змінюються кваліфікаційні вимоги до керівників, професіоналів та фахівців сільського господарства, зокрема, обов'язковими є вимоги щодо наявності ОКР "магістр", "спеціаліст" для професіоналів, здобуття освіти в галузі управління для керівників підприємств, виробничих підрозділів, головних агрономів, зоотехніків, інженерів.

Неусвідомленою залишається необхідність збереження, а навіть збільшення кількості професіоналів, фахівців економічного профілю, враховуючи наявність таких функціональних обов'язків, як здійснення стратегічного, тактичного, поточного планування, економічного аналізу, нормування й матеріального стимулювання праці, підтримання договірних відносин тощо. Згадані види економічної роботи не є обов'язковими та централізовано регламентованими, однак усе ж є життєво необхідними в практиці гос-

подарювання сільськогосподарського підприємства будь-якого розміру, яке прагне зберегти або поліпшити свої конкурентні позиції.

На підставі уточнених укрупнених нормативів з визначення штатної чисельності керівників, професіоналів, фахівців сільськогосподарських підприємств здійснено обґрунтування потреби у керівниках, професіоналах і фахівцях сільськогосподарських підприємств Полтавської області. При цьому використано вихідну інформацію про: категорії підприємств за організаційними формами, розміром сільськогосподарських угідь; структуру посівних площ, поголів'я тварин в розрізі підприємств різних організаційних форм; розміри виробництва валової продукції; чисельність найманих працівників; узагальнену штатну та фактичну чисельність працівників, що займають посади керівників і спеціалістів (табл.); кількісні та якісні характеристики (вікова, статева, освітня структура) наявного кадрового потенціалу (див. табл.).

При обґрунтуванні абсолютної потреби сільськогосподарських підприємств Полтавської області в керівниках, професіоналах, фахівцях та додаткової потреби, потреби в заміщенні у зв'язку з виходом на пенсію, потреби у підвищенні освітньо-кваліфікаційного рівня і здобуття післядипломної освіти в галузі управління розрахунки проведені лише за тими категоріями посад, за якими були отримані звітні дані у відділі кадрів Головного управління агропромислового розвитку Полтавської державної обласної адміністрації.

Таблиця

Чисельність і склад працівників, які займають посади керівників, професіоналів та фахівців сільськогосподарських підприємств Полтавської області, 2011 р.

Посади	Передбачено штатом	Всього працівників на 1.01.2012	З них			
			Мають вік			Мають середню спеціальну освіту
			до 30 років	50 років і старші	з них жінок 55 років і старші, чоловіків 60 років і старші	
Всього керівників, професіоналів, фахівців	8471	8266	1049	2703	623	3813
Керівники підприємств	1907	1907	78	769	175	724
Заступники	333	333	28	112	47	112
Керівники підрозділів (начальники цехів, комплексів, дільниць, керуючі дільницями, відділеннями, фермами, бригадами)	1421	1311	120	467	86	902
Головні агрономи	331	327	25	128	55	55
Агрономи (всіх спеціальностей)	305	295	68	63	8	109
Головні зоотехніки	157	148	11	55	20	33
Зоотехніки (всіх спеціальностей)	152	135	34	37	15	63
Головні ветеринарні лікарі	155	141	18	49	5	35
Ветеринарні лікарі, ветеринарні фельдшери	208	201	62	43	6	132
Начальники відділу кадрів, інспектори відділу кадрів	255	250	33	88	9	179
Головні економісти	230	221	21	61	20	73
Економісти	176	170	48	48	13	38
Головні бухгалтери	748	745	93	173	33	303
Бухгалтери	1179	1181	301	301	87	600
Головні інженери	309	303	20	90	9	88
Інженери, техніки	423	420	62	153	19	258
Інженери, техніки-будівельники	182	178	27	66	16	109

Джерело: дані відділу кадрів Головного управління агропромислового розвитку Полтавської державної обласної адміністрації

Ми допускаємо ймовірність похибок у розрахунках, оскільки не було можливості отримати дані про освітній рівень працівників за віковими групами. З деякою мірою умовності визначено розмір потреби в отриманні вищого фахового ОКР та післядипломної освіти в галузі управління. Зокрема, за браком інформації про наявність освіти в галузі управління у відповідних категорій керівників потреба в перепідготовці може бути дещо завищена (орієнтовно на 5–7%).

У загальному підсумку за досліджуваними категоріями працівників апарату управління розрахункова потреба сільськогосподарських підприємств становила 9205 порівняно з фактичними 8266 особами та штатною потребою – 8471 особи, для дорадчих служб – 275 осіб.

Наведені розрахунки свідчать про реальну загрозу кризи керівних кадрів, яка є наслідком негативних тенденцій у сільському господарстві, що супроводжують трансформації аграрних відносин. Як зазначають провідні українські вчені Д. Богиня та К. Якуба: “Надтяжка праця на основному робочому місці – землі, незадовільні комунально-побутові умови проживання у сільській місцевості, недоступність медичних і освітянських послуг витісняють із села й аграрної сфери виробництва” [1, с. 56–57].

Абсолютне скорочення сільського населення, яке немає нічого спільного із відносним його зменшенням унаслідок запровадження в сільське господарство досягнення НТП [1, с. 56–57], а також негативної зміни вікової структури сільського населення (зростання питомої ваги людей похилого віку) є надзвичайно стійкими чинниками, що детермінують кадрову кризу. За таких умов проблемою є навіть звичайна заміна працівників керівного складу підприємств унаслідок настання пенсійного віку, йдеться про залучення на керівні посади сільськогосподарських підприємств людей, які не лише володіють сучасними управлінськими знаннями, а й мають певні особисті характеристики: схильність до творчості, високу комунікабельність, стресостійкість, лідерські якості, сприйняття інновацій, готовність до ризику тощо. Ситуація, що склалася, унеможливує як проведення належної селекційної роботи з підбору кадрів, так і ефективну реалізацію заходів з підвищення кваліфікації кадрів. За даними фахівців, чисельність працівників сільського господарства, які підвищили кваліфікацію, в цілому по Україні не перевищує 2,5% [7].

Той факт, що в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області працює більше ніж 22,9% керівників, професіоналів, фахівців, які не мають належного ОКР професійної освіти та 44,1% керівників без на-

лежної підготовки у сфері управління, свідчить про неналежне виконання роботи з відбору, ділового оцінювання та професійного розвитку кадрів.

IV. Висновки

Виходячи з проведених досліджень, вважаємо, що при достатньому кількісному забезпеченні сільськогосподарських підприємств керівниками, професіоналами, фахівцями існує проблема якісної відповідності характеристик останніх кваліфікаційним вимогам, вимогам ринку праці та роботодавців.

З метою її усунення доцільно запропонувати адміністрації сільськогосподарських підприємств привести у відповідність до Довідника кваліфікаційних характеристик вимоги до претендентів на посади керівників, професіоналів, фахівців, відродити атестацію й інші форми поточного ділового оцінювання, відновити роботу з формування резерву кадрів, їх планування та стимулювання розвитку.

Список використаної літератури

1. Богиня Д. Українське село вмирає: національна безпека / Д. Богиня, К. Якуба // Економіка України. – 2011. – № 4. – С. 56–66.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // ВВРУ. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.
3. Кіц О.І. Регулювання зайнятості сільського населення на регіональному рівні / О.І. Кіц // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 38–43.
4. Методичні рекомендації з встановлення штатної чисельності керівників, професіоналів та фахівців підприємств сільського господарства / [В.В. Вітвіцький, І.М. Демчак, Л.П. Гавлінська, З.М. Метельська та ін.]. – К. : Укראгропромпродуктивність, 2005. – 128 с.
5. Нагаєв В.М. Методичні підходи щодо визначення штатної чисельності управлінських кадрів аграрних формувань [Електронний ресурс] / В.М. Нагаєв // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. – № 2-05/3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
6. Національний Класифікатор України ДК 003:2010 “Класифікатор професій” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>.
7. Олійник О. Ризик втрати роботи в Україні / О. Олійник // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 80–87.
8. Экономическая теория : [учеб.] / [под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 714 с. – (Серия “Высшее образование”).

Стаття надійшла до редакції 02.08.2012.

Лозинская Т.Н., Сердюк А.И., Федирець О.В., Лещина Е.Г. Обеспечение сельскохозяйственных предприятий Полтавской области руководителями, профессионалами, специалистами

В статье обоснована расчетная, абсолютная и дополнительная потребности сельскохозяйственных предприятий Полтавской области в руководителях, профессионалах, специалистах; потребность в замещении, в повышении образовательно-квалификационного уровня и получении последипломного образования в сфере управления.

Ключевые слова: *потребность в кадрах, дополнительная потребность в кадрах.*

Lozynska T., Serdyuk O., Fedirec O., Leshina O. Supply of directors, professionals, experts of agricultural enterprises of poltava region

Article is considered total and additional needs of agricultural enterprises of Poltava region with directors, professionals, experts. Necessity of substitution, futher training and post-graduade education of management branch.

Key words: *necessity of personnel, addition necessity of personnel.*

УДК 339.133.127

А.О. Прочан

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ТЕХНОЛОГІЇ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Розглянуто технології нейромаркетингових досліджень та деякі результати практичного використання сучасної психології для вивчення поведінки споживачів, отримані зарубіжними і вітчизняними вченими.

Ключові слова: поведінка споживачів, психологія, нейромаркетинг, сприйняття, торгівля, бренд, просування товару.

I. Вступ

У сьогоднішньому суспільстві конкурентні переваги базуються на традиційних підходах і однобокому розгляді ситуації, як правило, у площині “сегмент – місце – вартість”. Це призводить до ускладнення розуміння з боку споживачів відмінних переваг компаній, які пропонують один і той самий набір стандартизованих прийомів і методів, виключаючи великий потенціал сукупності функціонування навколишнього світу і його впливу на думки й бажання споживачів.

Тема нейромаркетингу не є новою, але інтерес до неї зростає. Нейромаркетингом починають цікавитися і журналісти, і широкі маси науковців-маркетологів. Деякі вчені вважають, що це найпотужніший механізм маніпулювання споживачем, впливу якого неможливо протистояти. На їх думку, нейромаркетинг глибоко увійшов у підсвідомість людини, і здоровий глузд разом з волею людини опиняється на другому плані. Новітні дослідження мозку показали, що поведінкою людини керують складні емоційні взаємозв'язки, які можна візуально визначити в динаміці реального часу. За результатами цих досліджень і даних класичного маркетингу народилася така наука, як нейромаркетинг. Знаючи нейрофізіологічні процеси емоційно-кіркових реакцій покупців, нейрофізіологи і маркетологи можуть ефективно впливати на всі п'ять органів чуття людини, застосовуючи позитивні подразники для більш ефективного просування товарів на ринку.

Ця проблематика розглядається у працях таких відомих маркетологів, як А. Трайндл (“Нейромаркетинг: візуалізація емоцій”), П. Глімчер (“Нейроекономіка”), М. Ліндстром (“Почуття бренду”) та ін.

Не применшуючи значущості робіт, пов'язаних з вивченням особливостей нейромаркетингу і нейроэкономики, слід зазначити, що існує багато теоретичних питань, які не були розглянуті.

II. Постановка завдання

Мета статті – довести, що нейромаркетинг – це найпотужніший механізм маніпулювання споживачем, впливу якого не можна протистояти.

III. Результати

Прихильники нейромаркетингу запевняють нас, що ця наука глибоко увійшла в підсвідомість людини, і здоровий глузд разом з волею людини не відіграють жодної ролі. У загальних рисах концепцію нейромаркетингу першими розробили психологи Гарвардського університету в 1990-ті рр. В основу технології покладено модель, згідно з якою основна частина (більше ніж 90%) розумової діяльності людини, включаючи емоції, відбувається в підсвідомій сфері, тобто нижче рівнів контролюваного усвідомлення. З цієї причини виробникам видається надзвичайно привабливим освоїти методи ефективного маніпулювання підсвідомою діяльністю мозку.

Найвідомішу технологію нейромаркетингу розробив у кінці 1990-х рр. гарвардський професор Дж. Залтмен (Gerry Zaltman), відразу запатентувавши її під назвою ZMET, або Zaltman Metaphor Elicitation Method (метод вилучення метафор Залтмена). Суть ZMET зводиться до аналізу підсвідомості людини за допомогою наборів спеціально підібраних картинок, що викликають позитивний емоційний відгук і активізують приховані образи-метафори, що стимулюють купівлю. На основі виявлених образів конструються графічні колажі, які закладаються в основу рекламних роликів. Маркетингова технологія ZMET швидко здобула популярність у сотень великих фірм-замовників, серед яких Coca-Cola, General Motors, Nestle, Proctor & Gamble [5].

Дж. Залтмен представляє розгляд будь-якого питання в рамках особливої тривимірної піраміди. Тобто, розглядаючи проблему з точки зору розуму, необхідно враховувати інші складові цієї піраміди – мозок, тіло, суспільство. Водночас, розглядаючи проблему з точки зору тіла, потрібно враховувати під-

ставу, що виражається в розумі, мозку, суспільстві. Для більш повного розуміння цього процесу подано інтерпретацію піраміди з

точки зору “лійки”, крізь яку проходять ті чи інші сигнали-подразники, що викликають вчинки й рішення (рис.).

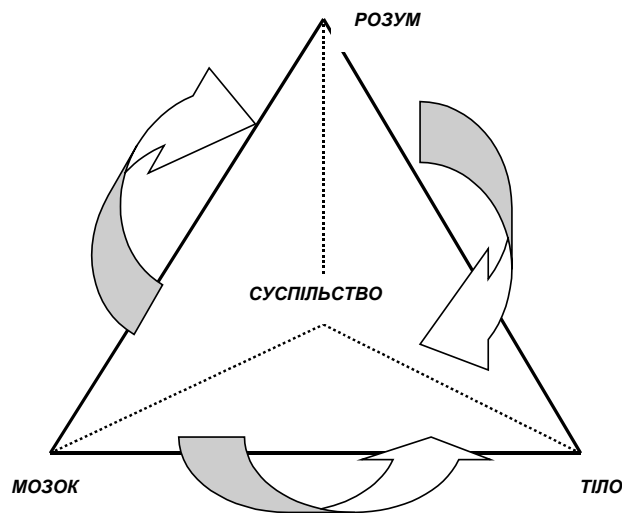


Рис. Тривимірна піраміда за Дж. Зальтменом

Є також відомості і про безпосереднє застосування в нейромаркетингових дослідженнях апаратури магнітно-резонансної томографії. Піонером тут став на межі 2002–2003 рр. американський науково-комерційний проект під назвою “Інститут наук про мислення Брайтхаус”, що базується в Атланті. Розроблений ним новий метод нейромаркетингу на основі ФМРТ за своїми ключовими ідеями схожий на ZMET і також використовує спеціально підібрані картинки й фотографії. Відмінність же полягає в тому, що реакція обстежуваних клієнтів на пред’явлені образи встановлюється не бесідою психологів, а безпосереднім скануванням і аналізом ділянок мозку, які при цьому активізуються [4]. Цікаво, що при вивченні позитивних і негативних реакцій мозку на ті чи інші образи нейромаркетологів абсолютно не цікавить усвідомлена реакція людини, тобто подобається йому власне реклама чи ні, оскільки головне тут інше – встановити, наскільки реклама ефективна в підсвідомій стимуляції купівлі конкретного товару та/або у встановленні більшої лояльності до бренду.

Різновидом нейромаркетингу є візуальний мерчендайзинг (вплив за допомогою кольору і зображень), звуковий дизайн і аромаркетинг. Відомий маркетинговий консультант М. Ліндстром впевнений, що сенсорний маркетинг допомагає виробити у людини умовний рефлекс: почув певну музику, відчув запах або побачив поєднання кольорів – виникли чіткі асоціації з певним брендом. Він стверджує, що в битві за споживача перемогу здобуде той, хто буде ефективно використовувати всі наші п’ять органів чуття: зір, слух, нюх, дотик, смак [2].

Знаючи біохімію емоційних реакцій покупців, продавці можуть ефективно впливати на всі п’ять органів чуття людини, застосовуючи позитивні подразники у вигляді запахів, музики, кольору, викладення товару.

Результати нейромаркетингових досліджень засвідчили, що емоційні товарні презентації викликають у споживачів набагато вищу нейронну активність, ніж прості товарні презентації. Підвищена нейронна активність передбачає більш інтенсивну обробку подразника в мозку клієнта. Встановлено, що емоційні послання споживачі сприймають краще, ніж раціональні. На практиці в точці продажу це означає, що емоційні подразники впливають на купівельну поведінку споживачів. Вважається, що покупець швидше зацікавиться презентацією товарів з позитивним емоційним посланням (наприклад, любов, радість, сила тощо), ніж суто раціональною презентацією.

Якщо це так, то роздрібним компаніям можна “вести покупців” по всіх стратегічно важливих місцях магазину за допомогою правильного використання емоційних образів. І немає нічого поганого в тому, що частина покупців буде йти у заданому напрямку, відчуваючи при цьому деякий скепсис [1]. Щоб підтвердити або спростувати це припущення, було проведено кілька практичних експериментів. Їх мета – дослідити конкретний вплив емоційної комунікації на купівельну поведінку в точці продажу.

Дослідження впливу емоційно наповнених презентацій було проведено в одному зі швейцарських універмагів. Товарні презентації займали чотири поверхи. Експеримент проводився у відділі жіночого одягу. Відділ був розділений на декілька секторів за пред-

ставленими брендами. Мета експерименту полягала в спостереженні за купівельною поведінкою в секторі жіночого одягу МЕХХ, де була розташована емоційна фотографія.

Для того, щоб емоційні послання справили вплив на покупців, вони повинні відповідати їх потребам і мотивам. Природно, вираженість мотивів у різних людей різна. Таким чином, основним критерієм при виборі сюжету фотографії є мотиваційні потреби цільової групи. Тільки той, хто добре знає свою цільову групу, може створювати успішні емоційні послання. Була вивчена цільова група досліджуваного сектора і описана її мотиваційна структура. За результатами цього дослідження було обрано фотографії для експерименту.

Щоб досягти бажаного ефекту (вплив здалеку і сприйняття емоційного послання), була виготовлена фотографія розміром 125x187 см. Невеликі фотографії справляють менший вплив. Фотографія з ясно вираженим мотивом була розміщена в центрі. За допомогою відеоспостереження вивчалось, як поведуться відвідувачі при вході у відділ жіночого одягу. У перші секунди після того, як покупець увійшов в магазин, він вирішує, куди йому рухатися далі. Це рішення приймається за мілісекунди і в більшості випадків несвідомо. В описуваному дослідженні у відвідувачів була можливість вибору: рухатися в напрямку емоційно оформленого сектора МЕХХ або в двох інших напрямках. З точки зору нейромаркетингу, відвідувачі повинні були рухатися до емоційної презентації. Для того, щоб спостерігати за впливом емоційних фотографій на те, як відвідувачі приймають рішення, такі фотографії розміщувалися на певний термін, тобто їх вивішували на два дні, а потім знову прибирали. Таким чином, можна було вирахувати різницю. Виклад товару (асортимент і візуальний мерчендайзинг) протягом усього експерименту не змінювався. Впродовж усього експерименту фіксувався також товарообіг досліджуваного сектора. Через вплив таких чинників, як різниця відвідувань у робочі та вихідні дні, погода, споживчий настрій, при аналізі враховувалась також і товарообіг всього універмагу.

Спостереження за поведінкою 1000 відвідувачів показало, що при емоційно оформленій товарній презентації люди заходять в досліджуваний сектор у два рази частіше, ніж при звичайній товарній презентації. Тобто відвідуваність збільшилася на 100%! За рахунок збільшення відвідуваності зросла і частота контакту покупців із пропонованим асортиментом. Товарообіг під час експерименту збільшився на 17%. Результати дослідження підтвердили, що: за допомогою емоційних фотографій, орієнтованих на мотиваційну структуру цільової групи, можна

впливати на купівельну поведінку (напряму погляду і руху) і вести відвідувачів в бажаному напрямку; за рахунок застосування емоційних фотографій підвищується частота контакту з товаром і, таким чином, товарообіг [3].

Крім звуків і впливу за допомогою кольору та зображень, роздрібні торговці цікавляться й запахами. Про те, що запахи, найімовірніше, пробуджують пам'ять не тільки логічну, але й емоційну, пише професор С. Рязанцев, віце-президент Російського товариства оториноларингологів: "... швидкоплинний запах може збудити у людини ланцюг пов'язаних асоціацій" [4].

Українські маркетологи і маркетологи Росії вже практикують цей вид нейромаркетингу – аромомаркетинг – у своїх магазинах (наприклад, у таких, як Sela). У великих супермаркетах за допомогою запаху покупцеві можна підказати, де шукати каву, бакалію або фрукти. Алкогольні супермаркети можуть привабити покупців легким ароматом гарного вина або ягідними запахами, а запах свіжого хліба з магазинних міні-пекарень добре підвищує продажі продуктів та напоїв. Найприємнішими для людей визнані запахи кави, дорогої шкіри, випічки, карамелі, ванілі і смаженої картоплі [5].

IV. Висновки

Фахівці з нейромаркетингу стверджують, що українці більш схильні до такого впливу, ніж європейці. Від звукового дизайну західні ритейлери чекають зростання продажів приблизно на 10%, тоді як їхні українські та російські колеги сподіваються збільшити продажі мінімум на третину. У Європі правильно підібраний аромат у торговельному залі підвищує продажі на 6–15%. У нашій країні за допомогою запаху кави збільшилися продажі кавових напоїв в одній київській мережі автозаправок приблизно на 40% [6].

Незважаючи на сформоване в суспільстві негативне ставлення до методів нейромаркетингу, не можна не відзначити, що цей науковий напрям дає відповідь на запитання, на які товари очікує покупець. Це вигідно не тільки виробникам, але й споживачам, адже часто сама людина не в змозі сформулювати свої потреби та бажання, а дослідження забезпечують об'єктивність даних.

Список використаної літератури

1. Glimcher P. Neuroeconomics: Decision Making and the Brain / P. Glimcher. – Academic Press, 2007. – 556 p.
2. Линдстром М. BRAND Sense. Чувство бренда. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов / М. Линдстром. – М.: Эксмо, 2006. – 272 с.
3. Нейромаркетинг [Електронний ресурс] / Информационный портал украинской сети деловой информации ЛІГАБізнес-

- Информ. – Информационное агентство ИАЦ “ЛІГА”, 2006. – Режим доступа: www.uslugy.ru/a-id-12356.html.
4. Нейромаркетинг: сеанс магии с разоблачением [Электронный ресурс] // Все о рекламе, маркетинге и PR. – “РИП-холдинг”, 2006. – Режим доступа: www.advertology.ru/article26759.html.
 5. Тайны нейромаркетинга [Электронный ресурс] / Деловая пресса. Электронные газеты. – НДП “АльянсМедиа”, 2005. – Режим доступа: www.businesspress.ru/newspaper/article_mld_21962_ald_35852_5.html.
 6. Трайндл А. Нейромаркетинг: визуализация эмоций / А. Трайндл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 115 с.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2012.

Прочан А.О. Технологии нейромаркетинговых исследований

Рассмотрены технологии нейромаркетинговых исследований и некоторые результаты практического использования современной психологии для изучения поведения потребителей, полученные зарубежными и отечественными учеными.

Ключевые слова: поведение потребителей, психология, нейромаркетинг, восприятие, торговля, бренд, продвижение товара.

Prochan A. Neuromarketing research technology

Considered the technology of neuromarketing research and some results of the practical application of modern psychology to the study of consumer behavior, obtained by foreign and domestic scholars..

Key words: consumer behavior, psychology, neuromarketing, perception, brand, promotion.

УДК 339.137.2:664.66

Т.В. Савченкоаспірант
Запорізька державна інженерна академія**ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХЛІБОПЕКАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розглянуто ключові методи визначення конкурентоспроможності промислових підприємств, визначено ефективність існуючих методик для оцінювання конкурентоспроможності хлібопекарних підприємств, запропоновано методіку комплексного оцінювання конкурентоспроможності хлібопекарних підприємств на основі систем стратегічного вимірювання результативності бізнесу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, критерії конкурентоспроможності, методіки оцінювання конкурентоспроможності.

I. Вступ

В умовах ринкової економіки перед підприємствами постає проблема чіткого усвідомлення рівня власної конкурентоспроможності. Це завдання виявляється достатньо важким у зв'язку з постійними змінами конкурентного середовища. Ускладнює поставлене завдання також наявність безлічі методик визначення конкурентоспроможності підприємства та неадаптованості їх під вимоги підприємства конкретної галузі. Численні методіки, що існують, потребують ретельного аналізу та надання певних рекомендацій щодо їх застосування підприємством за конкретних обставин.

Проблема конкурентоспроможності підприємства є ключовою щодо забезпечення його функціональності та розвитку в сучасних умовах ускладненого конкурентного простору. Цією проблемою займаються як іноземні вчені: Г. Азоєв, І. Ансофф, О. Ейнер, П. Зав'ялов, Р. Мажинський, С. Максимов, М. Портер, Дж. Траут, Р. Фатхутдінов, Е. Чемберлін, І. Шумпетер, А. Юданов; так і вітчизняні: Л. Балабанова, Л. Варава, Ю. Козак, Л. Соколова, І. Сіваченко, А. Темченко, В. Холод. Але ряд аспектів цієї проблеми досліджено недостатньо. Складові системи конкурентоспроможності, як і методіка її оцінювання, мають бути адаптовані під вимоги підприємства конкретної галузі, враховуючи значущість окремих складових у ринкових умовах господарювання.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз ефективності та доцільності використання існуючих методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства для підприємств хлібопекарської галузі та формулювання основних положень і вимог, які необхідно враховувати при розробці методіки оцінювання конкурентоспроможності хлібопекарних підприємств.

III. Результати

До ключових методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства належать методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару (послуги); оцінювання конкурентоспроможності одиниці продукції; частка ринку; теорія ефективної конкуренції; конкурентна перевага; метод бенчмаркінгу; споживча вартість тощо [6, с. 346].

За формою подання результатів оцінювання серед методів оцінювання конкурентоспроможності виділяють: графічні, матричні, розрахункові (індексні) та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи [6, с. 342].

Для оцінювання ефективності методів визначення конкурентоспроможності оберемо по одному методу з кожної групи, за винятком комбінованого методу, оскільки основні елементи цього методу використовуються і в інших методах визначення конкурентоспроможності підприємства.

Але обираючи методіку оцінювання конкурентоспроможності підприємства будемо враховувати специфіку галузі, у якій воно працює.

У сучасних ринкових умовах найбільш доцільною методікою оцінювання конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі є теорія ефективної конкуренції (розрахунковий метод, комплексний), оскільки він побудований на визначенні ефективності використання всіх ресурсів підприємства порівняно з підприємствами-конкурентами або для зіставлення можуть бути використані основні показники діяльності підприємства за минулі роки. В основі методу лежить оцінювання чотирьох групових показників – критеріїв конкурентоспроможності [6, с. 356].

У зв'язку з тим, що кожний з цих показників має різний ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства ($K_{кл.}$), експертним шляхом були розроблені коефіцієнти ваговитості критеріїв.

Розрахунок критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою середньозваженої арифметичної.

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства ($K_{КП}$) розраховується за формулою:

$$K_{КП} = 0,15E_B + 0,29\Phi_{П} + 0,23E_3 + 0,33K_T \quad (1)$$

де E_B – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

$\Phi_{П}$ – значення критерію фінансового стану підприємства;

E_3 – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

K_T – значення критерію конкурентоспроможності товару; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Критерії ефективності виробничої діяльності (E_B) розраховуються за формулою:

$$E_B = 0,31B + 0,19\Phi + 0,40P_{П} + 0,10П \quad (2)$$

де B – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції;

Φ – відносний показник фондівіддачі;

$P_{П}$ – відносний показник рентабельності продукції;

$П$ – відносний показник продуктивності праці; 0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнти вагомості показників.

Критерії фінансового стану діяльності підприємства ($\Phi_{П}$) розраховується за формулою:

$$\Phi_{П} = 0,29K_A + 0,20 \times K_{П} + 0,36K_{Л} + 0,15K_{Об} \quad (3)$$

де K_A – відносний показник автономії підприємства;

$K_{П}$ – відносний показник платоспроможності підприємства;

$K_{Л}$ – відносний показник ліквідності підприємства;

$K_{Об}$ – відносний показник оборотності оборотних коштів; 0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – коефіцієнти ваговитості показників.

$$E_3 = 0,37P_{П} + 0,29K_{ЗАТ} + 0,21K_{ЗВЛ} + 0,14K_P \quad (4)$$

де E_3 – критерій ефективності організації збуту і просування товару;

$P_{П}$ – відносний показник рентабельності продажів;

$K_{ЗАТ}$ – відносний показник затовареності готовою продукцією;

$K_{ЗВЛ}$ – відносний показник завантаження виробничих потужностей;

K_P – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту;

0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – коефіцієнти ваговитості показників.

Критерій конкурентоспроможності товару ($K_{КТ}$) розраховується як співвідношення якості товару до його ціни споживання.

З метою переведення показників у відносні величини використовується 15-бальна шкала. При цьому на 5 балів оцінюється показник, що має значення гірше, ніж базовий; 10 балів – на рівні базового; на 15 – краще, ніж базовий.

За базове підприємство для розрахунку було обране ПАТ “Нікопольський хлібокомбінат”, використавши показники діяльності підприємства за 2010–2011 рр. [2].

Після розрахунку одиничних показників було розраховано узагальнюючі показники за чотири групи критеріїв:

1. Ефективність виробничої діяльності підприємства.

$$E_B = 0,31 \times 5 + 0,19 \times 5 + 0,40 \times 15 + 0,10 \times 15 = 10 \quad (5)$$

2. Фінансовий стан підприємства.

$$\Phi_{П} = 0,29 \times 15 + 0,20 \times 5 + 0,36 \times 5 + 0,15 \times 15 = 9,4 \quad (6)$$

3. Ефективність організації збуту та просування товарів.

$$E_3 = 0,37 \times 15 + 0,29 \times 15 + 0,21 \times 5 + 0,14 \times 5 = 11,65 \quad (7)$$

4. Конкурентоспроможність товару.

Для розрахунку конкурентоспроможності продукції використаємо методику бальної оцінки, запропановану Я.І. Обідіною [5, с. 15].

Інтегральний показник конкурентоспроможності товару розраховуємо за формулою [5, с.19]:

$$I_K = 0,55 \times I_c + 0,15 \times I_{ТМ} + 0,30 \times I_{еп}, \quad (8)$$

де I_K – інтегральний показник конкурентоспроможності продукції;

I_c – груповий показник конкурентоспроможності товару за споживчими параметрами;

$I_{ТМ}$ – показник “популярності торгової марки”;

$I_{еп}$ – груповий показник конкурентоспроможності з економічними параметрами.

$$I_K = 0,55 \times 4,45 + 0,15 \times 3 = 0,30 \times 4,65 = 4 \text{ бали.} \quad (9)$$

Оскільки отриманий результат нижче, ніж базовий, то за 15-бальною шкалою $K_T = 5$ балів.

Розрахуємо коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства:

$$K_{КП} = 0,15 \times 10 + 0,29 \times 9,4 + 0,23 \times 11,65 + 0,33 \times 5 = 8,56 \quad (10)$$

Оскільки коефіцієнт конкурентоспроможності ПАТ "НХК" становить 8,56 від можливих 15, то можна вважати, що рівень конкурентоспроможності підприємства нижче за середній.

Незважаючи на численні переваги методу ефективної конкуренції, він має ряд недоліків:

- не враховується частка ринку, яку займає підприємство на місцевому ринку;
- не враховується ступінь задоволеності споживачів широтою асортименту підприємства;
- фактично не аналізується ефективність організації збуту підприємства (наявність фірмових магазинів, дилерської мережі, достатність власного транспорту, довжина маршрутів тощо);
- не аналізується інвестиційна й інноваційна діяльність підприємства;
- у повному обсязі не розглядається комплекс маркетингу підприємства;
- обмежена кількість групових показників, яка не охоплює всі сфери діяльності підприємства;
- при переведенні кількісних показників у бали використовується дуже обмежена бальна система (5, 10 і 15 балів).

Серед комплексних методів оцінювання визначальне місце також посідають:

- метод, що використовує як головний підхід оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства;
- метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів;
- інтегральний метод;
- метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці вдосконалення бізнесу (BIM)) [6, с. 345].

Всі ці методи досить схожі між собою, оскільки всі базуються на розрахунку узагальнюючого показника на підставі групових та одиничних показників з урахуванням значущості кожного показника, використовуються як кількісні, так і рейтингові показники, або їх поєднання, але, на відміну від методу ефективної конкуренції, у більшому обсязі використовується експертна оцінка, тому отримані результати є досить суб'єктивними.

Розглянемо доцільність використання методу оцінювання конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі на основі

їх статусу з використанням конкурентної карти ринку (матричний метод) [1, с. 54].

За цим методом конкурентна карта ринку (далі – ККР) будується, виходячи з перехресної класифікації розміру та динаміки ринкової частки, що дає змогу виділити 16 типових положень організації. Найбільш значущий статус мають організації першої групи (лідери ринку з конкурентною позицією, що швидко поліпшується), найбільш слабкими – аутсайдери ринку з конкурентною позицією, що швидко погіршується (16-та група), середнє становище займають організації, частка ринку яких становить більше ніж 1/3 від частки ринку лідера, низьке становище характерне для організацій, частка ринку яких становить менше ніж 1/3 від частки ринку лідера.

Якщо установити частку ринку лідера більше ніж 40%, то частка ринку підприємства із сильною конкурентною позицією буде становити від 15% до 40%, підприємств зі слабкою конкурентною позицією – від 5% до 15%, а аутсайдера – менше ніж 5%. Темпи приросту частки вважатимуться високими, якщо становитимуть більше ніж 10%, а менше ніж 5% – низькими.

Для визначення конкурентоспроможності хлібопекарних підприємств, що реалізують продукцію у м. Нікополь, використаємо результати досліджень розподілу їхніх часток на нікопольському ринку та побудуємо матрицю формування конкурентної карти ринку в табл. 1.

Визначимо конкурентні позиції (далі – КП) та темпи приросту частки для хлібопекарних підприємств:

- ПАТ "Нікопольський хлібокомбінат" (КП = 41%, Т = -2,4%);
- ПАТ "Дніпропетровський хлібокомбінат № 8" (КП = 9%, Т = -10%);
- ТОВ "Дніпропетровський хлібокомбінат № 10" (КП = 9%, Т = 0%);
- ПАТ "Запорізький хлібокомбінат № 1" (КП = 8%, Т = -11%);
- ТОВ ВКФ "Марганецький хлібокомбінат" (КП = 15%, Т = -6,2%);
- ТОВ "Зеленодольський хлібокомбінат" (КП = 7%, Т = -30%);
- ДП "Дніпропетровський хлібокомбінат № 2" (КП = 8%, Т = 300%);
- ТОВ "Катеринославхліб" (КП = 3%, Т = 300%).

Таблиця

Матриця формування конкурентної карти ринку

Темпи приросту ринкової частки (Т), %	Частка ринку, %			
	Лідери ринку (частка ринку більше ніж 40%)	Організації із сильною ринковою позицією (частка ринку від 15% до 40%)	Організації зі слабкою ринковою позицією (частка ринку від 5% до 15%)	Аутсайдери ринку (частка ринку менше ніж 5%)
	1	2	3	4
Організації з конкурентною позицією, що швидко поліпшується (Т більше ніж 10%)	1		ДП "ДХК №2"	ТОВ "Катеринославхліб"
	1	5	9	13
Організації з конкурентною позицією, що поліпшується (Т від 10% до 5% включно)	2			
	2	6	10	14

Організації з конкурентною позицією, що погіршується (Т від 5% до -5% включно)	3	ПАТ "НХК"		ТОВ "ДХК №10"	
		3	7	11	15
Організації з конкурентною позицією, що швидко погіршується (Т менше ніж 5%)	4		ТОВ "МХЗ"	ПАТ "ДХК №8" ПАТ "ЗХК №1" ТОВ "ЗХК"	
		4	8	12	16

Організації, що були проаналізовані відповідно до їх позиції на ККР, мають такі статуси: ПАТ "НХК" – статус 3 (у цьому випадку найвищий статус); ТОВ "МХЗ" – статус 8; ДП "ДХК № 2" – статус 9; ТОВ "ДХК № 10" – статус 11; ПАТ "ДХК № 8", ПАТ "ЗХК № 1", ТОВ "ЗХК" – статус 12; ТОВ "Катеринославхліб" – статус 13 (у цьому випадку найнижчий статус).

Таким чином, до переваг методу оцінювання конкурентоспроможності підприємств на основі їх статусу з використанням конкурентної карти ринку можна віднести те, що він враховує не тільки частку ринку, але й темпи зростання частки підприємства на цьому ринку, надаючи можливість для порівняння нашого підприємства зі статусами підприємств-конкурентів, і це є досить важливим для підприємств хлібопекарської галузі, а основним недоліком цього методу є те, що він не з'ясує причин, з яких підприємство опинилось у цьому становищі, не характеризує основні складові фактори діяльності підприємства і не надає можливості спрогнозувати подальші конкурентні позиції підприємства.

Існують й інші матричні моделі, які будуються за принципом конкурентної карти підприємства, а отже, мають схожі недоліки та переваги: матриця бостонської консалтингової групи (модель БКГ); матриця "Привабливість ринку/конкурентоспроможність" (модель GE/Mc Kinsey); матриця "Привабливість галузі/конкурентоспроможність" (модель Shell/DPM); матриця "Стадія розвитку ринку/конкурентна позиція" (модель Hofer/Schendel); матриця "Стадія життєвого циклу продукції/конкурентна позиція" (модель ADL/LC) тощо.

Розглянемо доцільність використання графічного методу для оцінювання конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі. Графічний метод оцінювання конкурентоспроможності базується на побудові так званої "Радіальної діаграми конкурентоспроможності" або "Багатокутника конкурентоспроможності". Побудова багатокутників здійснюється таким чином: коло ділиться радіальними оцінними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнює кількості обраних критеріїв (у цьому випадку – 9); шкали на радіальних прямих градуюються так, щоб усі значення критеріїв знаходилися всередині оцінного кола; значення критеріїв збільшується у міру віддалення від центра кола; на кожній осі з використанням відповідного масштабу вимірювання визначаються точки, що відповідають значенням критеріїв; за точками відповідно для кожного з підприємств проводиться ламана лінія, яка і формує багатокутник [6, с. 342]. При обиранні критеріїв спробуємо врахувати недоліки попередніх методів і розширити коло ключових критеріїв, для побудови точок на шкалі використаємо експертну оцінку за 10-бальною шкалою.

Як підприємства, що аналізуються, оберемо ПАТ "НХК" та його основного конкурента – ТОВ "МХЗ", визначення конкурентоспроможності підприємств буде проводитися на базі ринку реалізації хлібобулочної продукції у м. Нікополь, результати зобразимо у вигляді багатокутника на рис.1.

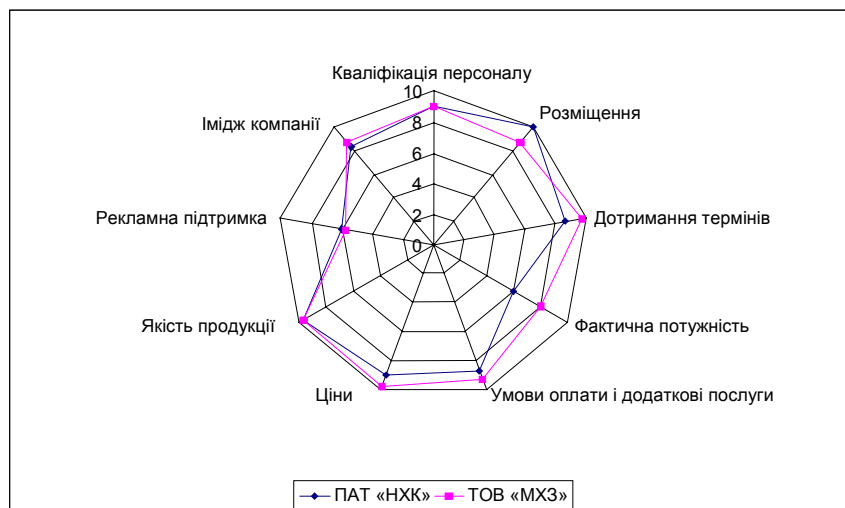


Рис. 1. Багатокутники конкурентоспроможності ПАТ "НХК" та ТОВ "МХЗ"

З рис. 1 ми бачимо, у яких сферах діяльності ПАТ "НХК" працює ефективніше ніж ТОВ "МХЗ", але встановити візуально, площа якого багатокутника більша, досить важко, тому для підтвердження візуального результату графічного методу кількісними розрахунками скористуємось формулою розрахунку площі багатокутника конкурентоспроможності [3, с. 277]:

$$S_i = \sum_{i=1}^n a \times b \times \frac{1}{2} \sin \frac{360}{n}, \quad (11)$$

де S_i – площа певного багатокутника (будується по відповідному підприємству);

a, b – бальна оцінка попереднього і наступного факторів;

n – кількість факторів.

$$\begin{aligned} S_{НХК} = & 0,5 \times 9 \times 10 \times 0,643 \\ & + 0,5 \times 10 \times 8,7 \times 0,643 + \\ & + 0,5 \times 8,7 \times 6 \times 0,643 + 0,5 \times \\ & \times 6 \times 8,7 \times 0,643 + 0,5 \times 8,7 \times \\ & \times 9 \times 0,643 + 0,5 \times 9 \times 9,7 \times \\ & \times 0,643 + 0,5 \times 9,7 \times 6 \times \\ & \times 0,643 + 0,5 \times 6 \times 8,3 \times \\ & \times 0,643 + 0,5 \times 8,3 \times 9 \times \\ & \times 0,643 = 202,45 \end{aligned} \quad (12)$$

$$\begin{aligned} S_{МХЗ} = & 0,5 \times 9 \times 8,7 \times 0,643 + \\ & + 0,5 \times 8,7 \times 9,7 \times 0,643 + 0,5 \times \\ & \times 9,7 \times 8 \times 0,643 + 0,5 \times 8 \times 9,3 \times \\ & \times 0,643 + 0,5 \times 9,3 \times 9,7 \times 0,643 + \\ & + 0,5 \times 9,7 \times 9,7 \times 0,643 + 0,5 \times \\ & \times 9,7 \times 5,7 \times 0,643 + 0,5 \times 5,7 \times \\ & \times 8,7 \times 0,643 + 0,5 \times 8,7 \times 9 \times \\ & \times 0,643 = 220,28 \end{aligned} \quad (13)$$

Таким чином, конкурентоспроможність ТОВ "МХЗ" вища, ніж ПАТ "НХК", оскільки багатокутник конкурентоспроможності ТОВ "МХЗ" має більшу площу.

Основна перевага цього методу – наочність графічної інтерпретації, але знову присутня суб'єктивність експертних оцінок і неможливість встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства, а також цей метод не забезпечує необхідного системного погляду на конкурентоспроможність та унеможливорює розгляд конкурентоспроможності в динаміці, а отже, і не надає можливості прогнозування змін у майбутньому.

До представників групи графічних методів також належить радар конкурентоспроможності та метод "профілів". Удосконаленим варіантом графічного методу "багатокутник конкурентоспроможності" є "піраміда конкурентоспроможності" [4], основою якої є вже згаданий "багатокутник конкурентоспроможності", а висотою обрана частка ринку, отже, рівень конкурентоспроможності визначає обсяг отриманої піраміди.

Отже, всі три методи, використані для оцінювання конкурентоспроможності ПАТ "НХК", показали різні результати.

Це зумовлено декількома причинами:

- вибором критеріїв для оцінювання;
- співвідношенням кількісних та рейтингових розрахунків (ступінь використання експертної оцінки);
- вибором базових показників для порівняння (показники підприємства за минулий рік або показники іншого підприємства);
- ступінь використання аналізу факторів конкурентоспроможності у динаміці.

Але в цілому кожен із розглянутих методів має як свої переваги, так і недоліки, а для підвищення об'єктивності оцінювання конкурентоспроможності підприємств необхідним є застосування комплексного методу, який би базувався на таких критеріях, узагальнених і часткових показниках, що враховують специфіку хлібопекарської галузі. За допомогою блок-схеми на рис. 2 визначимо основні переваги розглянутих методик, які має в себе включати комплексний метод.

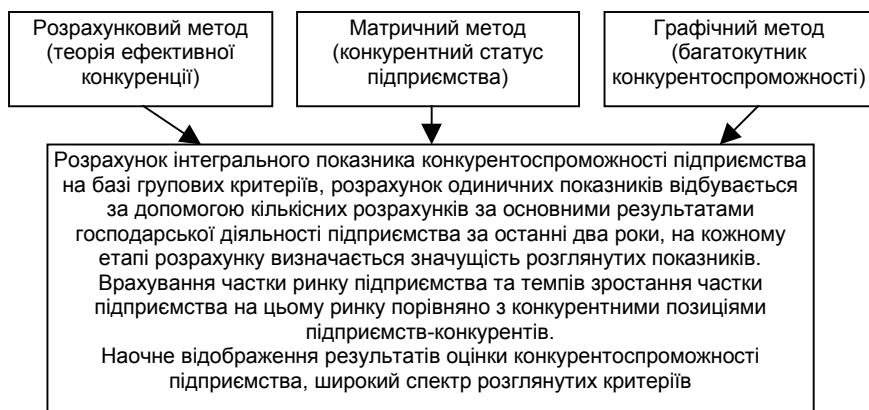


Рис. 2. Блок-схема ключових переваг основних груп методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Управління та оцінювання конкурентоспроможності хлібопекарних підприємств має здійснюватись на базі моделі, що являє собою систему взаємопов'язаних елементів і враховує при оцінюванні всі сфери й аспекти діяльності підприємства. Для підприємств хлібопекарної галузі ключовими елементами системи оцінювання конкурентоспроможності є:

- маркетинговий – ключове значення мають частка підприємства на регіональному ринку, темпи приросту/скорочення ринкової частки, ефективність системи розподілу, прибутковість та довжина маршрутів, відповідність товарного асортименту потребам споживачів, ефективність засобів реклами і стимулювання збуту, наявність додаткових послуг для посередників, цінова політика, конкурентоспроможність основного виду продукції, рентабельність продажу, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей;
- виробничий – ключове значення мають масштаби виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів, якість ресурсів, гнучкість виробництва, продуктивність виробництва, якість продукції, фондівддача, продуктивність праці, собівартість та рентабельність продукції, ступінь оновлюваності продукції, технології, моральна зношеність технологічного устаткування, ступінь відповідності устаткування сучасним вимогам, активність науково-дослідних розробок;
- фінансовий – ключове значення мають ступінь ліквідності, активність, дохідність, платоспроможність підприємства, оборотність оборотних коштів, достатність та своєчасність інвестування, загальний фінансовий стан підприємства;
- кадровий – ключове значення мають кількісний та якісний склад персоналу, витрати підприємства на навчання та перепідготовку персоналу, рівень заробітної плати, рівень використання мотиваційних механізмів стимулювання праці;
- управлінський – ключове значення мають тип організаційної структури управління (далі – ОСУ), гнучкість та раціональність ОСУ, стиль та методи управління, відповідність організаційної структури управління потребам ринку та виробництва, наявність та дотримання корпоративної і функціональних стратегій розвитку підприємства;
- інформаційний – ключове значення мають ступінь використання інформаційних технологій, раціональність та ступінь комп'ютеризації системи інформаційних потоків на підприємстві, зручність і надійність програмних продуктів, що використовує підприємство.

Для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства запропонуємо метод кількісного розрахунку показників конкурентоспроможності підприємства на основі систем стратегічного вимірювання, оскільки саме він відповідає потребам комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємства на базі вищезапропонованої моделі.

Особливістю застосування систем стратегічного вимірювання для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства є використання у розрахунках суми нормалізованих зважених оцінок (використовується десятибальна шкала), що являє собою оцінку результатів, досягнутих компанією за відповідним фактором. А саме, нормалізація показників дозволяє порівнювати показники за кожним із факторів, що мають різні одиниці виміру.

Порівнюючи оцінки, розраховані за кожним з факторів, можна визначити слабкі місця в реалізації стратегії конкурентоспроможності компанії.

Використання цієї системи комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємства дасть змогу побачити картину узгодженості й обґрунтованості докладених зусиль для підвищення конкурентоспроможності підприємства, тобто виконуватиме також й інформаційну роль у підтримці управлінських рішень, а також надасть можливість проектування рівня конкурентоспроможності підприємства та визначення його в динаміці.

IV. Висновки

1. Існуючі методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства досить багатогранні, але найчастіше спираються або лише на якісні (рейтингові), або кількісні (окремі показники різних сфер діяльності підприємства) показники. Системи показників розглянутих методик не відповідають у повному обсязі критеріям, що необхідно враховувати при оцінюванні конкурентоспроможності саме хлібопекарних підприємств.

2. Конкурентоспроможність має формуватися як системний показник сукупності факторів, що охоплюють різні сфери діяльності підприємства. Її комплексне оцінювання має здійснюватись на основі "стратегічного бачення" кінцевих результатів у вигляді запланованого рівня конкурентоспроможності підприємства.

3. Використання методики комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємств на основі систем стратегічного вимірювання сприятиме підвищенню об'єктивності процесу визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, напрямом подальших досліджень постає розробка комплексної методики оцінювання конкурентоспроможності

хлібопекарних підприємств, яка б поєднувала у своїй системі оцінювання як якісні, так і кількісні показники, а також давала б змогу визначати не лише рівень конкурентоспроможності у момент дослідження, але й з'ясувати довгострокові перспективи підприємства.

Список використаної літератури

1. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л.В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 53–57.
2. Звіт про фінансові результати за 2009–2011 роки ПАТ “Нікопольський хлібокомбінат”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua/db/yearreports/111461/show>.
3. Конкурентні переваги та конкурентоспроможність підприємств швейної промисловості / В.І. Дибленко, О.О. Шевченко, О.М. Дишлюк // Вісник КНУТД. – 2011. – № 6. – С. 276–278.
4. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия / [Электронный ресурс] В.А. Мошнов. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml.
5. Обідіна Я.І. Методологічні основи підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств / Яна Іванівна Обідіна. – Суми : Мрія – 1, 2009. – 61 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / [С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2012.

Савченко Т.В. Оценка эффективности методов определения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий

Рассмотрены ключевые методы определения конкурентоспособности промышленных предприятий, определена эффективность существующих методик оценивания конкурентоспособности хлебопекарных предприятий, предложена методика комплексного оценивания конкурентоспособности хлебопекарных предприятий на основе систем стратегического измерения результативности бизнеса.

Ключевые слова: конкурентоспособность, критерии конкурентоспособности, методики оценивания конкурентоспособности.

Savchenko T. Evaluation of the effectiveness of methods for determining the bakery enterprises competitiveness

The key methods of determining the competitiveness of industrial enterprises are considered. The effectiveness of existing methods of bakery enterprises competitiveness estimation is determined. The technique of complex evaluation of bakeries competitiveness on the basis of strategic measurement of business efficiency is suggested.

Key words: competitiveness, competitiveness of the criteria, methodology for assessing competitiveness.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність та зміст поняття “фінансовий стан підприємства”. Розкрито комплексні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема торгівлі.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, оцінка, характеристика фінансового стану, показники, ліквідність, конкурентоспроможність, платоспроможність.

I. Вступ

Результати аналізу фінансового стану підприємства сприяють раціональному розподілу фінансових ресурсів підприємства, оскільки від цього залежить вся його подальша діяльність. Це пов'язано з тим, що фінансова стійкість підприємства передбачає такий рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення доходів над видатками. В умовах ринку поняття фінансової стійкості полягає в отриманні стабільного доходу від реалізації продукції підприємства (виконання робіт, надання послуг), достатнього для покриття зобов'язань перед державою (у вигляді податків, зборів, обов'язкових платежів), постачальниками, кредиторами, працівниками тощо. Одночасно для розвитку підприємства необхідні кошти на розвиток і модернізацію виробництва, технічне переоснащення матеріальної бази, покращення соціального клімату, які повинні залишитися в його розпорядженні після виконання зобов'язань.

Таким чином, фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює міру гарантування економічних інтересів самого підприємства і його партнерів у фінансових та інших відносинах. Найкращим способом об'єктивного достовірного оцінювання фінансового стану підприємства є його аналіз, який дає змогу відстежити тенденції розвитку підприємства, комплексно оцінити виконання плану з надходження фінансових ресурсів та їхнє використання з позиції поліпшення фінансового стану на основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної й фінансової діяльності. Дані фінансового аналізу використовуються для прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарювання та наявності власних і позикових ресурсів; розробки моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів; розробки конкретних заходів, спрямованих на зміцнення фінансового стану підприємства.

В економічній літературі присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених, які зробили вагомий внесок у розробку теоретичних положень та методологічних підходів до проблеми оцінювання фінансового стану підприємства. У Російській Федерації останні дослідження з цих питань висвітлено у працях У. Белоліпецького, І. Бланка, Ф. Бутинець, О. Волкової, Г. Герасименко, І. Дем'яненко, К. Ізмайлової, В. Ковальової, Г. Панової, Р. Сайфуліна, О. Стоянової, Є. Уткіної, В. Черкасової, А. Шеремета та інших авторів, в Україні – у працях Т. Бені, С. Довбні, В. Івахненко, М. Коробова, М. Лапішко, Є. Мниха, А. Поддєрьогіна, С. Покропівного, Н. Тарасенко та інших. У сучасних умовах господарювання підприємств важливим є врахування поряд з такими елементами, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, що визначається, зокрема, ефективністю оборотних коштів, прибутковістю підприємства, таких як потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику.

Суттєве значення для дослідження проблеми функціонування та розвитку торгівлі мають праці таких відомих вітчизняних учених, як: В. Апопій, Г. Башнянин, Я. Гончарук, Ю. Дайновський, В. Загорський, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, В. Марцин, Б. Мізюк, Н. Міценко, О. Покатаєва, А. Садеков, Л. Саркісян, Н. Ушакова, Ф. Хміль, В. Шевчук, О. Шубін. Проте вивченню оцінки фінансового стану торговельних підприємств приділяється дуже мало уваги, що зумовлює актуальність дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути сутність та зміст поняття “фінансовий стан підприємства”; розкрити комплексні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема торгівлі.

III. Результати

Поняття фінансового стану включає такі складові, як: платоспроможність підприємства, фінансова стійкість та ліквідність. Розглянувши ці показники, будь-який партнер зможе оцінити стійкість підприємства у ве-

ликому бізнесі та прийняти рішення стосовно економічної доцільності встановлення або продовження відносин з підприємством. У стабільному фінансовому стані зацікавлено передовсім саме підприємство, однак такий стан формується в процесі його відносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. Безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес [15]. З іншого боку, фінансовий стан підприємства треба систематично оцінювати за допомогою різноманітних прийомів та методів. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані: Форма № 1 (Баланс), Форма № 2 (Звіт про фінансові результати), Форма № 3 (Звіт про рух грошових коштів), Форма № 4 (Звіт про власний капітал) та примітки до річної фінансової звітності, а також дані статистичної звітності й оперативні дані.

У науці існує велика кількість трактувань цього поняття, але в більшості випадків вони є схожими. Так, Б. Райзберг, Л. Лозовський та Е. Стародубцева трактують поняття "фінансовий стан" як рівень забезпечення економічного суб'єкта грошовими коштами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи та своєчасного проведення розрахунків [13]. Вважаємо, що таке визначення не повністю розкриває зміст цього поняття, оскільки робить основний наголос на такий аспект, як платоспроможність підприємства, не враховуючи інші критерії.

Так, Е. Маркар'ян та Г. Герасименко визначають поняття фінансового стану підприємства як сукупність показників, що відображають його здатність своєчасно розраховуватися за власними борговими зобов'язаннями [7], однак це визначення вказує лише на одну з характеристик цього поняття – відповідний рівень показника ліквідності. Схоже визначення надає і О. Філімонов, розглядаючи його як рівень забезпеченості підприємства відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [14].

Дуже звужене поняття фінансового стану підприємства надають А. Ковальова та В. Привалова, які розуміють його як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Слід зауважити, що фінансовий стан підприємства – це не тільки сукупність показників, за їх допомогою здійснюється кількісний вимір [5].

А. Поддєрьогіну видається можливим розширити поняття фінансового стану та на-

дати його комплексне визначення як результату взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, що визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність розміщення та використання фінансових ресурсів [12].

С. Онисько та П. Марич зазначають, що: "Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю його фінансовими ресурсами, що необхідні для нормального функціонування, доцільністю їх розміщення й ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю" [9]. Із цим визначенням майже повністю погоджується М. Коробов. Він стверджує, що "фінансовий стан підприємства" – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності за своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями" [6].

В. Осмоловський визначав "фінансовий стан підприємства" як комплексне поняття, яке характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення та використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [10]. У цьому визначенні автор звертає увагу не тільки на забезпеченість фінансовими ресурсами, а ще й на доцільність їх використання, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. А. Загородній, Г. Вознюк та Т. Смовженко це поняття пояснюють як стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [3]. Це визначення, за думкою авторів, обмежується лише наявністю фінансових ресурсів, здійснення грошових розрахунків вказує тільки на рух грошових коштів у процесі нормальної господарської діяльності.

Зокрема, найбільш повне визначення поняття "фінансовий стан підприємства" розкриває М. Дем'яненко, який вважає його комплексним поняттям, що відображає якість сторони виробничої та фінансової діяльності підприємства, є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин такого підприємства. Воно характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його

кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування виробничої діяльності на певний момент часу [2].

Узагальнюючи наукові погляди, можна зробити висновки, що фінансовий стан підприємства є однією зі складових економічного потенціалу, адже його елементами можна вважати всі ресурси, що будь-яким чином пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Щодо забезпечення фінансової стабільності діяльності суб'єкта господарювання необхідно вирішувати два основних завдання:

- підтримувати здатність відповідати за поточними фінансовими зобов'язаннями (характеристика фінансового стану підприємства з позиції короткострокової перспективи);
- забезпечувати довгострокове фінансування в бажаних обсягах і здатність підтримувати існуючу або бажану структуру капіталу – оцінювання фінансового стану підприємства з позиції довгострокової перспективи [8].

Крім того, можна зробити такі висновки:

1. Фінансовий стан є сукупністю деяких елементів, а саме: ліквідності та платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості та майнового стану підприємства. Тобто оцінити фінансовий стан за однією ознакою неможливо, це можна зробити тільки маючи узагальнюючу інформацію щодо сукупності всіх елементів, які характеризують підприємство.

2. Фінансовий стан характеризується наявністю коштів на рахунках підприємства. Тобто всі наукові погляди відрізняються один від одного, але збігаються в наявності найголовнішого факту щодо сутності фінансового стану підприємства, як його оцінки із забезпеченості такого підприємства фінансовими ресурсами, які потрібні для ефективного використання та плідної співпраці з іншими суб'єктами господарювання.

Після розгляду наукових поглядів щодо сутності фінансового стану підприємства стає зрозумілим, що в першу чергу він відображає рівень прибутку і це вважається найголовнішою характеристикою поняття. Але якщо більш детально привернути увагу до фінансового стану саме торговельного підприємства, то ми побачимо, що великий вплив на рівень прибутку має взаємозв'язок фінансових показників з даними господарської діяльності торговельного підприємства, такими як обсяг роздрібного чи оптового товарообігу, реалізації продукції, а також з показниками ефективності використання матеріальних ресурсів, праці, матеріально-технічної бази тощо.

За результатами аналізу фінансовий стан може бути оцінений як стійкий, нестійкий або кризовий. Фінансовий стан торговельного підприємства вважається стійким за наявності таких умов:

– власний капітал є в обсязі, не меншому від його потреби, й використовується за призначенням;

- достатньою є сума власного капіталу в матеріальних оборотних активах і насамперед в оплаті товарів;
- розрахунки за зобов'язаннями перед банками, бюджетом, постачальниками, іншими кредиторами здійснюються своєчасно і без перебоїв.

Якщо ці умови в комплексі не дотримуються, підприємство має або буде мати фінансові труднощі, а його фінансовий стан є нестійким. А це найчастіше буває тоді, коли не витримано чотири основні передумови фінансової стійкості підприємств:

- виконання плану товарообігу чи реалізації продукції;
- прискорення оборотності оборотних активів;
- забезпечення необхідного рівня прибутковості;
- збереження і примноження власного оборотного капіталу.

Кризовим фінансовий стан підприємства вважається тоді, коли воно має критичну неплатоспроможність, яка є ознакою потенційного банкрутства [1].

Дуже важливим фактором, який впливає на рівень стійкості та в цілому на стан торговельного підприємства, є конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність торговельного підприємства є відносною характеристикою, яка виражає відмінності розвитку цього підприємства від розвитку конкурентних підприємств за ступенем задоволення своїми товарами, потреб споживачів і за ефективністю господарської діяльності. Конкурентоспроможність характеризує можливість та динаміку пристосування торговельного підприємства до умов ринкової конкуренції. Необхідно зазначити, що конкурентоспроможність підприємства залежить від таких чинників, як:

- місткість ринку;
- легкість доступу на ринок;
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних новин у галузі;
- однорідність ринку;
- конкурентоспроможність регіону і країни [11].

Отже, дослідивши різноманітні погляди багатьох учених, можна зробити комплексне трактування поняття. Фінансовий стан підприємства – це сукупність економічних показників, за допомогою яких можна дослідити платоспроможність підприємства, економічну стійкість, здатність до саморозвитку, а також конкурентоспроможність підприємства на ринковому середовищі.

IV. Висновки

Особливого значення набуває своєчасне й об'єктивне оцінювання фінансового стану

підприємств, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити тільки на підставі аналізу фінансового стану останнього. Тому виникає необхідність у систематичному аналізі фінансового стану, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості. Кожне підприємство намагається досягти стійкого фінансового стану, тобто забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів, що є гарантом своєчасності розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи, подальшого економічного й соціального розвитку підприємства. Тому фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення оптимального співвідношення власних, позичених і залучених фінансових ресурсів.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання з метою раціонального використання їх фінансових ресурсів. Це уможливить критичне оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити “больові точки” у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, – їх раціонального розміщення.

Список використаної літератури

1. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності : навч. посіб. / Б.В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
2. Фінансовий словник-довідник / [М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан та ін. ; за редакцією М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕУААН, 2005. – 507 с.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К. : Знання, 2004. – 377 с.
4. Ільченко С.О. Математична модель фінансового стану на основі системи балансових рівнянь / С.О. Ільченко // Економіст. – 2006. – № 1. – С. 38–41.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256 с.
6. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М.Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2006. – 378 с.
7. Маркар'ян Е.А. Фінансовий аналіз / Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко. – М. : ПРИОР, 1997.
8. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / С.З. Мошенський, О.В. Олійник ; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
9. Онисько С.М. Фінанси підприємств : підручник для студентів вищих закладів освіти / С.М. Онисько, П.М. Марич. – 2-ге вид., випр. і доп. – Львів : Магнолія Плус, 2006. – 367 с.
10. Осмоловский В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В.В. Осмоловский. – Минск : Новое знание, 2006. – 188 с.
11. Пастернак–Таранушенко Г. Конкурента : Курс лекций и практических на русском и украинском языках / Г. Пастернак–Таранушенко, В. Рожок. – К. : ЦУЛ, 2002. – 322 с.
12. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. – 6-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
13. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
14. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О.С. Філімоненков. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.
15. Оцінка фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arenta-group.com/ua/showarticle/98.html>.

Стаття надійшла до редакції 04.01.2013.

Чалая Е.А. Теоретические основы определения финансового состояния торговых предприятий

В статье рассмотрены сущность и содержание понятия “финансовое состояние предприятия”. Раскрыты комплексные подходы к оценке финансового состояния предприятия, в частности торговли.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, оценка, характеристика финансового состояния, показатели, ликвидность, конкурентоспособность, платежеспособность.

Chalaya E. Theoretical bases of the financial state of trade enterprises

The article reviews the nature and concept of “financial condition.” Disclosed comprehensive approach to assessing the financial condition of the company, including trade.

Key words: financial state of enterprise, estimation, description of the financial state, indexes, liquidity, competitiveness, solvency.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Досліджено ринок машинобудівних підприємств і визначено їх особливості. Проаналізовано конкурентний ринок машинобудівних підприємств України. Визначено фактори, що впливають на параметри машинобудівних підприємств і, як наслідок, позначаються на його результативних показниках.

Ключові слова: конкурентне середовище, конкурентоспроможність, конкурентна політика, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, виробництво, машинобудування, машинобудівна продукція.

I. Вступ

Машинобудування є комплексною галуззю, яка базується на використанні здобутків і досягнень практично всіх галузей, воно є основою промисловості й відіграє вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіх сферах господарства, однак його поточний стан можна охарактеризувати як неоднозначний: останніми роками спостерігається спад виробництва. Намітилися негативні тенденції до втрати вітчизняними підприємствами позицій на внутрішньому ринку, а також до зменшення частки машинобудівної продукції у структурі експорту. Це свідчить про те, що українські машинобудівні підприємства програють конкурентну боротьбу зарубіжним виробникам. Саме тому на теперішньому етапі розвитку економіки України особливої важливості набуває вирішення проблеми управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств та їхньої продукції.

Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств дасть змогу підвищити конкурентоспроможність усієї машинобудівної галузі, створить попит на продукцію суміжних галузей і стане місцем впровадження наукових досягнень.

Усе це має дати імпульс розвитку економіки України загалом і створити умови для вдосконалення її структури в напрямі підвищення частки високотехнологічних і наукоємних галузей, що дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування.

Проблеми конкурентоспроможності набули широкого розвитку в роботах багатьох вчених, а саме: Г. Азоева, А. Войчака, М. Гельвановського, А. Градова, О. Гудзинського, М. Єрмолова, Р. Камишнікова, Д. Малащука, Т. Мостенської, В. Петрова, Л. Піддубної, Л. Смоляра, Р. Фатхутдинова, Л. Целікової та інших.

У наукових джерелах представлено вичерпність практичних основ конкурентоспроможності, однак питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування не набуло належного висвітлення.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження та аналіз конкурентоспроможності підприємств машинобудування в умовах глобалізації ринкових світових відносин.

III. Результати

Машинобудування – вид діяльності з виробництва різноманітного обладнання, а також предметів споживання і виробів оборонного призначення. Традиційно машинобудування ділять на такі групи за видами діяльності: важке машинобудування; загальне машинобудування; середнє машинобудування; точне машинобудування; виробництво металевих виробів і заготовок; ремонт машин і устаткування [1; 6; 7].

Машинобудування є каталізатором науково-технічного прогресу, на підставі якого здійснюється технічне переозброєння підприємств усіх видів діяльності в державі. Тому цей напрям економіки розвивається прискореними темпами, а їх кількість безперервно зростає. За роллю та визначенням в економіці держави їх можна подати трьома взаємопов'язаними групами [1]: підприємства, що забезпечують розвиток науково-технічного прогресу у всій економіці, – приладобудування, хімічне машинобудування, електротехнічне й енергетичне машинобудування; підприємства, що забезпечують розвиток науково-технічного прогресу в машинобудуванні, – верстатобудування й інструментальна промисловість; підприємства, що забезпечують розвиток науково-технічного прогресу в окремих видах діяльності, – будівельно-дорожнє, тракторне і сільськогосподарське машинобудування, автомобілебудування тощо.

За останні десятиліття виник ряд нових видів діяльності, пов'язаних з випуском за-

собів автоматизації, електроніки й телемеханіки, обладнання для атомної енергетики, реактивної авіації, побутових машин. Докорінно змінився характер продукції в традиційних сферах машинобудування. Основне економічне призначення продукції машинобудування – полегшити працю і підвищити її продуктивність шляхом насичення всіх підприємств економіки держави сучасними основними фондами високого технічного, технологічного й екологічного рівня. Ринкова конкуренція не оминула й машинобудування, це спонукало підприємства підвищити свою конкурентоспроможність шляхом високого рівня спеціалізації. І як наслідок, більш поширеними стали предметна, технологічна і подетальна спеціалізація. Спеціалізація в машинобудуванні визначається профілем машинобудівних підприємств, характером і програмою продукції, що випускається, – масовим, багатосерійним, дрібносерійним, індивідуальним виробництвом. Випуск масової продукції зменшує можливість підприємства з відтворення всього технологічного процесу, що сприяє розвитку технологічної спеціалізації. Проте випуск складної дрібносерійної й індивідуальної продукції найчастіше можливий тільки на підставі подетальної і технологічної спеціалізації. Розвиток усіх видів спеціалізації в машинобудуванні зумовив виключно широку

кооперацію як між його підприємствами, так і з заводами інших видів діяльності, які здійснюють поставки конструкційних матеріалів, виробів з пластмаси, скла тощо.

Особливості ринку машинобудівних підприємств полягають у такому.

По-перше, специфічний попит є похідним. Якщо спостерігається зростання попиту на товари широкого споживання чи харчової промисловості, одразу ж суттєво змінюється попит на устаткування, яке є озброєнням праці.

По-друге, коефіцієнти оновлення попиту має довгостроковий термін, від 5 до 12 років, відповідно до терміну морального та технічного зносу устаткування.

По-третє, взаємодія з ринком праці; підготовка персоналу довгострокова – від трьох до п'яти років (за вимогами до персоналу, підготовка висококваліфікованого працівника за робочим фахом триває три роки, а підготовка інженерно-технічного й управлінського персоналу триває п'ять років).

По-четверте, продукція машинобудівних підприємств має відповідати вимогам сучасних ринкових технологій, тобто бути достатньо автоматизованою, екологічно чистою, енерго- й ресурсозберігаючою та відповідати стандартам: ISO 9000, ISO 9001:2000, ISO 14000 тощо (рис. 1).

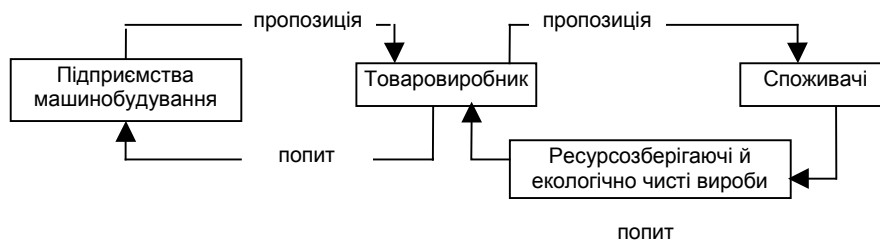


Рис. 1. Схема попиту на продукцію машинобудування

По-п'яте, інтереси підприємств машинобудування мають бути захищені спільною промисловців, які сприяють впровадженню інноваційних розробок, систем менеджменту якості, захищають інтереси промисловців на всіх рівнях.

По-шосте, мають бути ринкові соціальні важелі, які складаються з гарантії зайнятості, гарантованої заробітної плати, соціальної захищеності, гарантованого відрахування в обов'язкові соціальні страхові фонди, пенсійний фонд, відпустки, кар'єрного зростання, чого не гарантують (з різних причин) малі та приватні підприємства.

По-сьоме, мають бути економічні важелі: індексація заробітної плати, її поступове підвищення, низька і майже відсутня заборгованість по заробітній платі, підвищення продуктивності праці сприяє підвищенню заробітної плати.

По-восьме, мають бути специфічні стратегічні зони господарювання (рис. 2), які орієнтовані на споживача за профілем та спеціалізацією його діяльності (наприклад, сільськогосподарський регіон є привабливим для переробної промисловості сільськогосподарської продукції, що сприяє максимальній концентрації переробних, консервних та винних заводів, які є споживачами продукції підприємств машинобудування).

Підприємство буде конкурентоспроможним, якщо буде використовувати кореневі компетенції, тобто ініціативний потенціал своїх працівників. Керівництво підприємства має постійно шукати нові шляхи та заходи боротьби з конкурентами. Цей безперервний процес повинен перерости в конкурентні переваги.

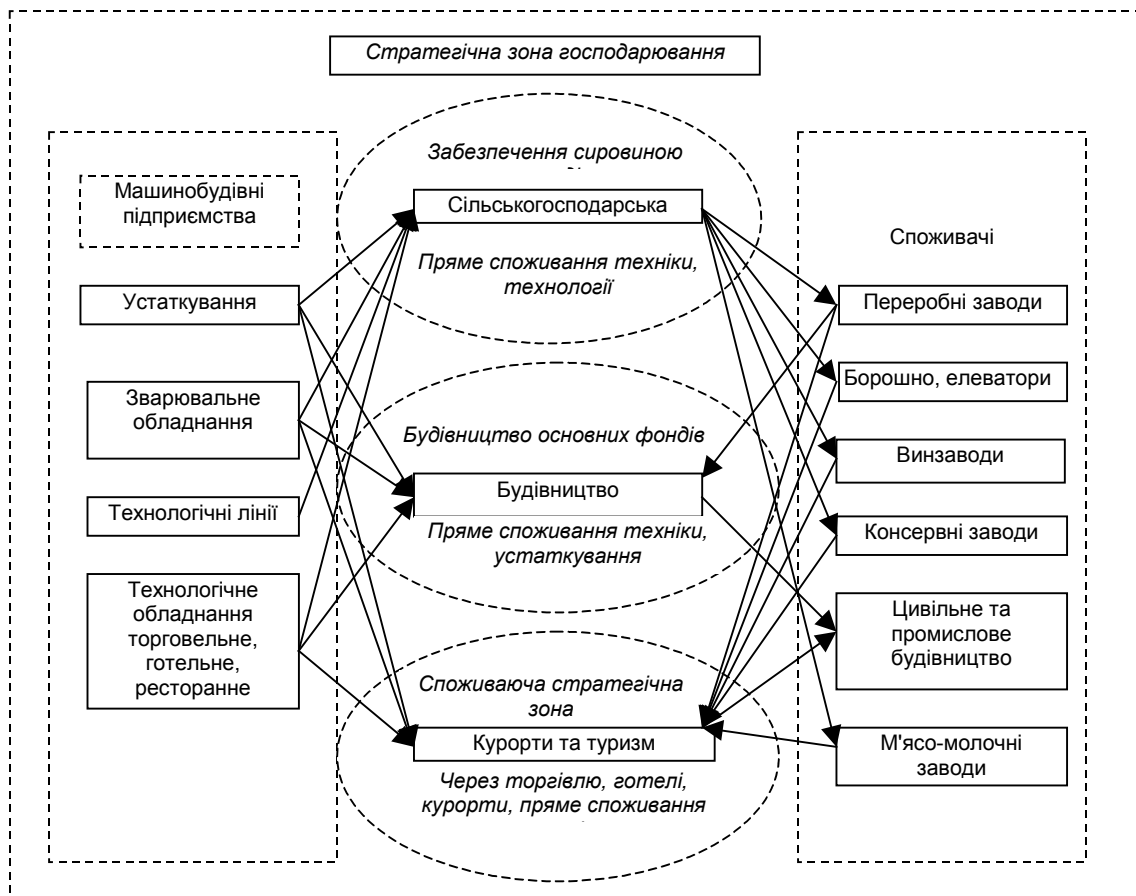


Рис. 2. Взаємозв'язок машинобудівних підприємств зі споживачами через стратегічні зони господарювання

В Україні до галузі машинобудування належить 365 промислових підприємств та 57 науково-дослідних організацій [3]. На сьогодні багатогалузевий машинобудівний комплекс в українській промисловості знизився на 15%, що свідчить про незначний розвиток галузі для країни, яка вважає себе індустріально розвинутою.

Згідно з даними, наведеними на рис. 3, можна зробити висновок, що питома вага машинобудівного комплексу в промисловості є дуже нестійкою.

Здійснивши аналіз сучасного стану машинобудування в Україні за 2001–2011 рр., можна сказати, що в період з 2004 до 2006 р. відбувається зменшення питомої ваги машинобудування у промисловості України. Підвищення цього показника у 2007 р. виявилось короткостроковою тенденцією, оскільки в 2008, 2009 рр. питома вага продукції машинобудування у загальному обсягу промислової продукції знову зменшується. З рис. 3 бачимо, що питома вага продукції машинобудування у 2011 р. збільшилася порівняно з 2010 р. на 1,1%.

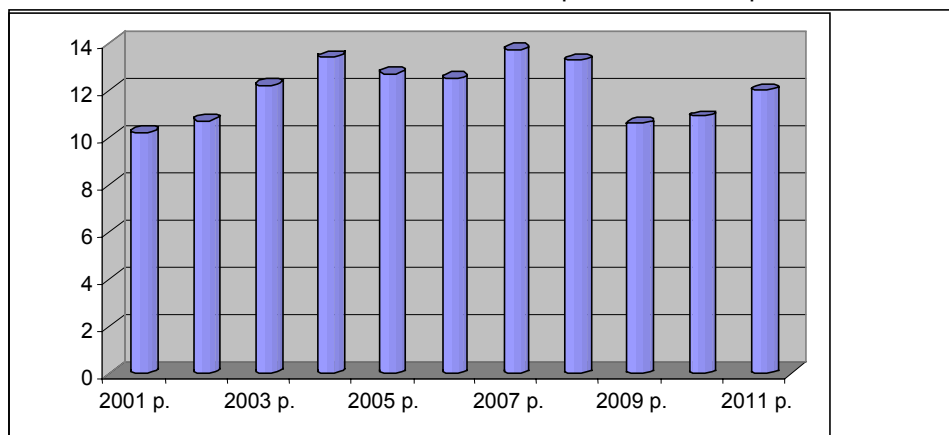


Рис. 3. Питома вага машинобудування в промисловості [2]

Якщо у 90-х рр. частка машинобудування в промисловості становила понад 30% [4], то в 2011 р. – лише 12,0%, тоді як в економічно розвинутих країнах вона коливається від 30% до 50% в загальному обсязі промисловості.

Аналіз стану розвитку машинобудування у світі показує, що лідерами у світовому машинобудівному виробництві є такі країни: США, Німеччина та Японія. До групи лідерів наближаються колишні аграрні країни: Іспанія, Греція, Бразилія, Аргентина. Все більшого значення у світовому машинобудуванні сьогодні набувають країни Південно-Східної Азії. Основними чинниками переміщення галузі в цей регіон є наявність дешевої праці, значного науково-технічного потенціалу, а також правильна орієнтація в тенденціях і напрямках розвитку світового машинобудування.

Особливістю машинобудування розвинутих країн порівняно з тими, що розвивають-

ся, є якнайповніша структура машинобудівного виробництва, висока якість і конкурентоспроможність продукції, що визначає високу експортну орієнтованість і велику питому вагу в машинобудівній продукції в загальній вартості експорту (Японія – 64%, США і Німеччина – 48%, Канада – 42%, Швеція – 44%).

Частка розвинутих країн у машинобудуванні світу становить близько 90%. На країни Північної Америки припадає більше ніж 30% світового машинобудівного виробництва, на країни Західної Європи – 25–30%, на країни Східної і Південно-Східної Азії – 20%.

Оцінка діяльності машинобудівної галузі, за даними Держкомстату України, характеризується тривалою позитивною динамікою. Згідно з даними, наведеними на рис. 4, простежується загальна тенденція до збільшення обсягів виробництва продукції підприємств машинобудування.

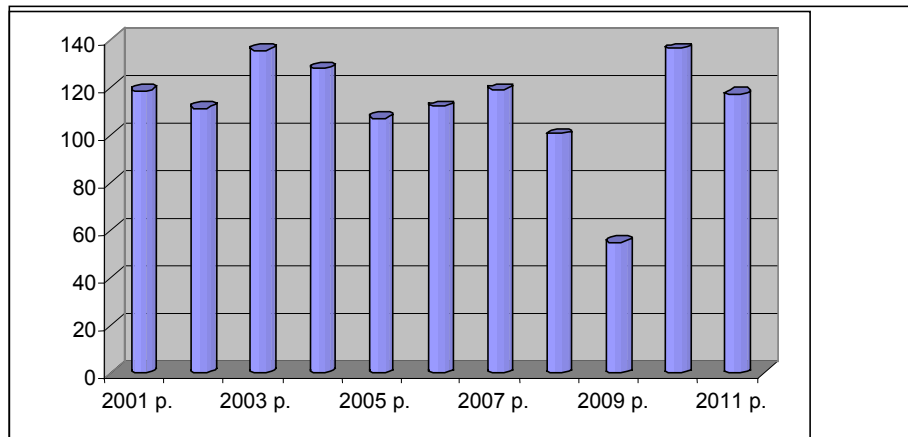


Рис. 4. Індекс виробництва продукції підприємств машинобудування в Україні за 2001–2011 рр.

Індекс виробництва машинобудівних підприємств за 2008–2009 рр. значно знизився. Так, у 2009 р. обсяг виробництва підприємств машинобудування становив 55,1%, що на 45,2% менше, ніж за 2008 р. Ця ситуація пояснюється виникненням світової економічної кризи. Наслідки цієї кризи виявлялись у спаді обсягів продажів, зростанні боргів, збільшенні кредиторської заборгованості.

Криза призвела до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств у цій галузі.

Проте уже в 2010 р. машинобудівна галузь продемонструвала суттєве зростання виробництва до 136,1%, що на 81% більше, ніж у 2009 р. У 2011 р. зростання виробництва продукції підприємств машинобудування в Україні становило 117,2%.

IV. Висновки

Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок, що стан машинобудівного комплексу не відповідає сучасним вимогам

як вітчизняної, так і світової економіки. Зменшення рівня конкурентоспроможності, яка, на нашу думку, є основою стійкості підприємств та економіки України, стало відображенням впливу чинників:

1. Зниження ефективності системи державного регулювання економіки та її конкурентоспроможності в умовах політичної нестабільності.

2. Асиметричність реформаторських зусиль на макро- та мікроекономічному рівнях перетворень.

3. Прогресуюче технологічне відставання промислового експорту та зволікання з вирішенням завдань розвитку науково-технологічної сфери України.

4. Вичерпність джерел формування цінових конкурентних переваг внаслідок зростання імпорتنих цін на енергоносії та витратної для бюджету соціальної політики під час виборів.

5. Погіршення зовнішньої кон'юнктури та дестабілізація цільових зовнішніх ринків у регіонах світу, які є перспективними для українського експорту.

6. Відсутність в Україні єдиного органу та науково-методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю на макро- та мікрорівнях економічного розвитку.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємств машинобудування необхідно визначити основні напрями розвитку машинобудування: підвищити інноваційну активність у галузі машинобудування; розширити внутрішній ринок цього виду продукції; стимулювати експорт; сприяти освоєнню нових видів складної, конкурентоспроможної і наукоємної техніки для переоснащення галузей; широко впроваджувати високі ресурсощадні технології; використовувати універсальне технологічне оснащення; регулювати ринок праці; переоснащувати й оновлювати основні фонди підприємства; залучати в галузь кваліфікованих фахівців.

Список використаної літератури

1. Современные технологии управления промышленным предприятием : моногр. / [А.Э. Воронкова, А.В. Козаченко, С.К. Ра-

мазанов, Л.Е. Хлапенков]. – К. : Либра, 2007. – 256 с.

2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Загальнодержавна цільова програма розвитку промисловості України / Міністерство промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua/>.
4. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / [під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина]. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007 – 308 с.
5. Ройзман И.И. Экономические методы повышения народнохозяйственных результатов в промышленности / И.И. Ройзман, С.И. Клинич, А.В. Рогов. – Кишинев : Штиинца, 1986. – 228 с.
6. Цуглевич В.Н. Корпоративный менеджмент в условиях нестабильного рынка / В.Н. Цуглевич ; [под общ. ред. Н.П. Тихомирова]. – М. : Экзамен, 2003. – 320 с.
7. Экономика предприятия : учебник / [под общ. ред. С.Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2012.

Юхновская Ю.А. Конкурентоспособность машиностроительных предприятий Украины

Исследован рынок машиностроительных предприятий и определены их особенности. Проанализирован конкурентный рынок машиностроительных предприятий Украины. Определены факторы, которые влияют на параметры машиностроительных предприятий и, как следствие, отражаются на его результирующих показателях.

Ключевые слова: конкурентная среда, конкурентоспособность, конкурентная политика, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, производство, машиностроение, машиностроительная продукция.

Juhnovskaja J. Competitiveness engineering enterprises Ukraine

Engineering companies to explore the market and identify their characteristics. Analyze the competitive market engineering enterprises of Ukraine. The factors that affect the parameters of engineering companies and as a consequence of the resulting impact on its performance.

Key words: competitive environment, competition, competitive policy, competitiveness of enterprise, competitiveness of products, production, engineering industry, engineering products.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.714+336.73

Т.Д. Косова

доктор економічних наук, професор,
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУТАМИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І УКРАЇНА

Систематизовано існуючі механізми управління колективними інвестиціями, класифіковано інститути спільного інвестування за видами, визначено внутрішні й зовнішні процедури управління ними, проведено порівняльний аналіз розвитку інвестиційних фондів в Україні та світі. Адаптовано світовий досвід управління інститутами спільного інвестування до українських умов.

Ключові слова: інститути спільного інвестування, механізми, управління, процедури, світовий досвід.

I. Вступ

Протягом останнього десятиріччя ХХ ст. – початку ХХІ ст. збільшилася важливість схем колективного інвестування. У зв'язку з цим закономірно зростає інтерес учених і практиків до проблеми розвитку інститутів спільного інвестування як у всьому світі, так і в Україні. Комітет фінансових ринків Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) здійснив спеціальний проект з аналізу корпоративного управління системами колективних інвестицій у країнах-членах, результати якого детально висвітлено О. Хмиз [10, с. 23]. Особлива увага приділялася дослідженню нормативної структури і систем управління колективними інвестиціями, у тому числі механізмів забезпечення захисту інвесторів і врегулювання конфліктів інтересів. Критичну оцінку розвитку інвестиційних фондів в Україні надано М. Сверделом [7, с. 116]. Порівняльний аналіз інвестиційних фондів з традиційними інструментами інвестування вдало проведено К. Паливудою, який розглядає їх як альтернативу заощадженню, кредитуванню та звичайним ощадно-позиковим операціям банку [4]. Діяльність ринку спільного інвестування в Україні забезпечується за рахунок створення інвестиційних фондів і формування їх активів спеціалізованими небанківськими установами – компаніями з управління активами (далі – КУА) [9]. погоджуємося із В. Рудим, що розвиток системи послуг з управління активами в Україні має будуватися як на оцінці впливу внутрішніх чинників, так і на адаптації існуючого зарубіжного до-

свіду [6]. Важливість останнього аспекту визначається впливом процесів глобалізації світового ринку фінансових послуг, створенням міжнародних стандартів, що визначають процес їх надання та споживання.

II. Постановка завдання

Метою статті є адаптація світового досвіду управління інститутами спільного інвестування до українських умов. Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: систематизувати існуючі механізми управління колективними інвестиціями, класифікувати інститути спільного інвестування за видами, визначити внутрішні і зовнішні процедури управління ними, виконати порівняльний аналіз розвитку інвестиційних фондів в Україні та світі.

III. Результати

Початком історії відкритих інвестиційних фондів прийнято вважати 1924 р., коли був створений перший “взаємний фонд” Massachusetts Investment Trust [3, с. 126]. У країнах ОЕСР існують три основні юридичні структури колективного інвестування: корпоративна форма (Corporate Form), коли колективні інвестиції є окремою корпоративною юридичною особою, а інвестори – акціонерами; форма трасту (Trust Form), коли колективні інвестиції організуються як траст; договірна (контрактна) форма (Contractual Form), коли колективні інвестиції є контрактом, відповідно до якого інвестиційний менеджмент розміщує кошти від імені останнього інвестора. У деяких державах дозволена тільки одна юридична форма колективного інвестування, а в інших – більше.

Юридична форма колективного інвестування є тільки одним фактором, що визна-

чає режим управління колективними інвестиціями. Вони мають однакову юридичну форму, але по-різному працюють у різних країнах, тоді як зустрічаються випадки однакового функціонування різних юридичних форм колективних інвестицій. Фактори, які особливо впливають на інвестування – стандарти індустрії, практика діяльності та ринкова конкуренція принципово важливі для визначення сфер діяльності системи управління.

Якщо проводити функціональний аналіз, то системи управління колективними інвестиціями можна розділити на:

- систему взаємного фонду США (United States Mutual Fund System), де незалежні директори фонду відіграють головну роль у гарантованому функціонуванні фонду в інтересах його інвесторів;
- систему континентальної Європи (Continental European System), включаючи, насамперед, тип UCITS (відкриті інвестиційні фонди – Undertaking for Collective Investments in Transferable Securities – UCITS). У цій системі колективні інвестиції розглядаються як контракт між інвестором і управляючою інвестиційною компанією. Незалежний депозитарій, який може мати певне відношення власності до оператора, відіграє важливу роль спостерігача;
- трастову систему (Trust System), яка використовує трастовий механізм, що ґрунтується на нормах англосаксонського права (English Common Law).

Інвестиційний менеджер несе відповідальність за управління портфелем, тоді як незалежна довірена особа (Trustee) відіграє важливу роль спостерігача. Однак трастова система постійно розвивається. Частково через зростаючу інтернаціоналізацію колективного інвестування в Європі Об'єднане Королівство Великобританії й Північної Ірландії вирівняє свою практику з особливостями інвестування в Європейському Союзі. Австралія вже показала кілька модифікацій, що спонукають країну до утворення єдиної відповідальної організації, яка краще відповідає вимогам сучасної світової економіки, ніж подвійна інвестиційна структура – “менеджер – довірена особа”.

Канада, де не потрібна будь-яка форма незалежного спостереження за фінансовим менеджером, переглядає адекватність поточних заходів щодо управління; в Японії і Кореї традиційною формою був контрактний фонд (Contractual Fund). Обидві країни підтвердили наявність недоліків режимів управління, включаючи практику розкриття інформації і системи забезпечення функціонування колективних інвесторів в інтересах кінцевих інвесторів. Нещодавно вони про-

вели значні реформи юридичних і управлінських структур колективного інвестування.

Існує кілька класифікацій взаємних фондів. Наведемо одну, найбільш повну [2]:

1. За прибутком від зростання вартості активів.

1.1. Фонди енергійного зростання. Прагнуть витягти максимальний прибуток від змін ринкової вартості активів і практично повністю ігнорують поточний дохід. Іноді ці фонди називають агресивними.

1.2. Фонди зростання. Одержують прибутки від зростання вартості активів, але вкладають кошти в компанії і галузі зі стійким становищем.

1.3. Фонди дорогоцінних металів. Інвестують насамперед в акції видобувних компаній.

1.4. Міжнародні фонди

2. За доходом.

2.1. Фонди доходу. Одержують максимальний поточний дохід шляхом інвестування коштів в облігації і звичайні акції, за якими виплачуються дивіденди.

2.2. Фонди опціону/доходу. Інвестують кошти в акції і проводять операції з опціонами.

2.3. Фонди інвестицій у державні цінні папери.

2.4. Фонди інвестицій у забезпечені цінних паперів. Проводять інвестиції в асоціації іпотечного кредиту, що підтримуються державою і забезпечені заставою.

2.5. Фонди корпоративних облігацій.

3. За прибутком від зростання вартості активів і доходу.

3.1. Фонди зростання капіталу і доходу. Інвестують кошти в звичайні акції компаній зі стійким становищем, якщо очікується, що ринкова вартість цих акцій буде підвищуватися і за ними регулярно будуть виплачуватися дивіденди.

3.2. Збалансовані фонди. Прагнуть до збереження основної вартості капіталу, до виплати поточного доходу і забезпечення довгострокового зростання (як основної суми, так і доходу).

Надійність фонду визначає склад інструментів, з яких сформовані його активи. Наразі є ефективні способи оцінювання кредитних інструментів, тобто платоспроможності емітентів, а також ринкових ризиків. Під ризиком у цьому випадку розуміють вразливість фонду перед змінами відсоткових ставок. З інвестором укладається інвестиційна угода і відкривається єдиний (поточний) рахунок або інший подібний реєстр, з якого знімаються та на який надходять кошти при здійсненні фондом операцій купівлі й продажу активів. Така система особливо зручна для тих підприємницьких груп, до структури яких входить банківська установа; у цьому випадку всі послуги, що ними надаються, зосереджуються в одних руках. Вкладаючи

кошти до фонду, інвестор має визначити свої профільні інвестиційні напрями, пріоритети та цілі. Фонд є справою майже безпрограшною, якщо його ресурси надійно вкладені й ефективно управляються. Цьому сприяє щоденна оцінка становища фонду залежно від умов, що складаються на ринку, і такі дані є абсолютно прозорими та доступними для інвестора [5].

Країни ОЕСР використовували різні структури управління в секторі колективного інвестування. Той факт, що тільки обмежена кількість країн зареєстрували кризові явища в секторі колективного інвестування, а колективні інвестори стали головними зберігачами багатств, дає підставу вважати, що існуючі механізми управління відповідають вимогам світової економіки і мають високу довіру суспільства. Водночас існують факти обману і неправильного розміщення коштів у деяких європейських країнах до введення адекватних юридичних структур. Серйозні систематичні кризи виникали в Кореї, де адекватні стандарти не були ефективно застосовані, що додатково вказує на необхідність обачності. Якщо розроблена основа прийнятних стандартів і структура управління достатньо зріла, спостережливі органи можуть змусити учасників виконувати ці стандарти, і тоді дуже важко продемонструвати, яка конкретна система забезпечує кращий захист інвесторів.

Внутрішні процедури управління – це тільки перший крок у більш широкому процесі, відповідно до якого активність колективних інвесторів є предметом подальшого моніторингу. Мета цього процесу – забезпечення стимулів для оператора колективного інвестування, для того, щоб не тільки уникнути безпосередніх зловживань агентськими зв'язками, але й краще забезпечити інвестування в інтересах кінцевих інвесторів.

Іншими вирішальними елементами процесу є:

- саморегулювання індустрії (Industry Self-Regulation) – у багатьох країнах асоціації учасників галузі розробили норми поведінки (Codes of Conduct) і виконують деякі функції саморегулювання, наприклад, огляд пропонованих послуг;
- офіційне спостереження (Official Supervisory Oversight) – шляхом попередньої авторизації (дозволу) і періодичного перегляду оцінюється адекватність процедури внутрішнього моніторингу і їхня відповідність стандартам.

Перевірка ринком (Scrutiny by the Market) – адекватне розкриття інформації підвищує здатність інвесторів почати незалежну перевірку. Коли мають місце неадекватні процедури управління або недотримання стандартів, інвестори можуть звернутися до регулюючих органів чи подати скарги. Можли-

во, найважливішим є той факт, що будь-яка діяльність, яка призводить до зменшення доходів інвесторів, спричинить зниження обсягу коштів, що знаходяться в управлінні. На розвинутих конкурентоспроможних ринках це своєрідна санкція, якої найбільше побоюються оператори колективних інвестицій.

Внутрішнє управління й офіційне регулювання можуть бути ефективними при примусовому виконанні стандартів і запобіганні конфліктам інтересів, оскільки перевірка ринком може забезпечити навіть ефективніші засоби для виправлення потенційних дисбалансів між службовцями фонду й інвесторами. Двома основними факторами, що збільшують можливість ринку контролювати операторів колективних інвестицій, є рівень конкурентоспроможності постачальників послуг колективного управління і доступ інвесторів до інформації. На більшості ринків конкуренція помітно зростає і стає потужним фактором вирівнювання (об'єднання) інтересів інвестиційних менеджерів і промоутерів колективних інвестицій з індивідуальними інвесторами.

Практика показує, що конкуренція заохочує організаторів фондів працювати з підвищенням нормативних вимог щодо захисту інвестора. Влада може фіксувати максимум зборів із продажу (Sales Charges), але як тільки базова інституціональна структура починає працювати, конкурентний тиск швидко змушуватиме індустрію зменшувати гонорари (Fees) і надалі. Також з метою залучення покупців і пояснення інвесторам їхньої інвестиційної політики й результатів фонди часто надають більше інформації, ніж необхідно. Доступність і наявність інформації, підтримана технологічними досягненнями, була вирішальним чинником у наданні можливостей інвесторам. Якщо обов'язкові вимоги розкриття інформації виконуються, інформаційно-процесинговий сектор може збільшити цінність такої інформації. Традиційним засобом передачі інформації була спеціалізована фінансова преса, а сьогодні важливішими стають інформаційні технології, такі як Інтернет.

Індустрія колективного інвестування диверсифікувала спектр інвестиційних можливостей, привела до створення секторних фондів (Sectoral Funds), індексних фондів (Index Funds), фондів країн з перехідною економікою (Emerging Market Funds) і фондів розміщення активів (Asset Allocation Funds). У той час, як більшість фондів було спочатку утворено і поширено брокерами, сьогодні канали дистрибуції характеризуються розмаїттям. Дисконтні брокери, "фонди-супермаркети" (Fund Supermarkets), страхові агенти, незалежні фінансові плановики і прямі продажі взаємними фондами

стають усе більш значущими каналами поширення. Банки, яким раніше заборонялося брати участь у поширенні послуг колективного інвестування, здійснили прорив. Переважно завдяки зростанню спеціальних контрибуційних пенсійних планів (Defined Contribution Pension Plan) до кінця 90-х рр. майже половина активів індустрії колективного інвестування була вкладена в продукти з відстрочкою сплати податків (Tax-Deferred Products).

Інвестиційні фонди виконують такі функції:

1. Інвестиційні фонди як альтернатива заощадженню. Інвестиційні фонди є інструментами заощадження (накопичення), що пропонують вкладникам великі вигоди, і найбільша їх перевага полягає у високій доходності. Важливо зазначити, що вкладник вступає до інвестиційного фонду шляхом придбання паїв фонду, які є титулами власності на капітал фонду, тому дохід вкладника пов'язаний також зі зростанням ринкової вартості придбаних ним паїв. Із вищезазначеного випливає, що завдяки акумулюванню фондом заощаджень багатьох вкладників його оператор має можливість інвестувати зібрані кошти на кращих умовах, ніж окремих інвестор, і саме це є ключем фонду до успіху: інвестиційні фонди пропонують вкладникам привабливу доходність, яка перевищує рівень інфляції, і у багатьох випадках фінансові умови участі для вкладників вигідніші, ніж при застосуванні традиційних банківських інструментів заощадження.

2. Інвестиційний фонд як альтернатива кредитуванню. Кредит може бути наданий як шляхом передачі визначеної грошової суми у тимчасове користування на платній основі, так і шляхом придбання за гроші зобов'язання повернути певну суму у визначений термін. Останній спосіб дає можливість інвестиційним фондам активно включитися у процес довгострокового кредитування. Зобов'язання позичальників у цьому випадку можуть обертатися на ринку як цінний папір.

3. Інвестиційний фонд як альтернатива традиційним ощадно-позиковим операціям банку. Технології інвестиційного фонду поєднують в одне ціле те, що в традиційних банківських технологіях розірвано на залучення депозитів і видачу кредитів. Банки, які використовують технології інвестиційних фондів, не продають окремі зобов'язання, а поєднують їх у загальний пакет (пул), під який випускають цінні папери з високим ступенем субординації. Банк, що продав таким чином видані ним позики, зберігає за собою обов'язки щодо обслуговування іпотеки, яке містить у собі стягнення щомісячних виплат від позичальників, поштове листування з позичальниками, подання в разі потреби позову проти боржників, ведення обліку.

Звичайно, за виконання подібних операцій банк одержує комісійні.

Згідно з даними звіту Представницької асоціації європейської індустрії інвестиційного менеджменту (EFAMA) "Тренди європейської індустрії інвестиційних фондів у першому півріччі 2012 року", сукупні чисті активи інвестиційних фондів, зареєстрованих у Європі, за січень-червень поточного року збільшилися на 6% і станом на початок липня 2012 р. дорівнювали 8437 млрд євро (згідно з даними НБУ, станом на 01.07.2012 р., 1 євро дорівнював 9,97 грн) [8]. У I кварталі вони зросли на 5,1%, а у II кварталі – на 0,9%. Для порівняння, за перше півріччя минулого року сукупні активи європейських інвестиційних фондів зменшилися на 0,5%. Частка чистих активів фондів групи UCITS (інвестиційні підприємства для цінних паперів) у загальному обсязі активів європейських інвестиційних фондів станом на початок липня 2012 р. становила 70,5%, а фондів групи non-UCITS – 29,5%. Сукупні чисті активи фондів групи UCITS за перше півріччя поточного року зросли на 5,6% до 5951 млрд євро. Частка активів фондів акцій у загальній структурі фондів групи UCITS становила 32%, фондів облігацій – 28%, фондів грошового ринку – 18%, збалансованих фондів – 16%, інших видів фондів – 5%. За січень – червень поточного року загальні активи фондів облігацій зросли на 11,3%, фондів акцій – на 4,2%, збалансованих фондів – на 3,9%, фондів грошового ринку – на 2,7%, інших видів фондів – на 0,7%. Динаміка чистих активів інвестиційних фондів групи UCITS у першому півріччі 2012 р. у більшості європейських країн була позитивною, однак у цілому ряді країн відбулося зменшення цього показника.

Діючі сьогодні в Україні ІСІ суттєво відрізняються від інститутів такого типу в інших країнах. Розроблена з урахуванням європейського досвіду законодавча база встановлює жорсткі вимоги щодо складу активів диверсифікованих пайових та корпоративних фондів. Однак ці обмеження, абсолютно доцільні в умовах розвинутого фондового ринку, в умовах низьколіквідного фондового ринку України, дефіциту на ньому інвестиційно привабливих фінансових інструментів ускладнюють проведення гнучкої інвестиційної політики ІСІ, суттєво знижують можливість їх ефективної діяльності та навіть існування на ринку. Виходячи з організаційно-правової форми, найбільші можливості для розвитку має такий різновид ІСІ, як венчурні фонди. Вітчизняна модель венчурних фондів має небагато спільного із поширеними у багатьох країнах світу установами з такою ж назвою. Вітчизняні венчурні фонди дають можливість інвесторам придбати активи, нарощувати їх вартість і продавати з максимальною вигодою, забезпечують аку-

мулювання доходів з метою фінансування програм розвитку.

Станом на 30.09.2012 р. в Україні діяли 344 компанії із управління активами [1], існувало 1518 ІСІ, що сприяло подальшому поступовому збільшенню концентрації на ринку спільного інвестування: одна КУА мала в управлінні у середньому 4,41 ІСІ. У третьому кварталі 2012 р. 29 ІСІ досягли нормативу мінімального обсягу активів, тривала й ліквідація частини фондів. У результаті, загальна кількість сформованих ІСІ за 3-й квартал зросла на 21 фонд. Лідировали у зростанні сектори венчурних ПІФ та КІФ (+12 та +5 ІСІ, відповідно), причому досягли нормативів, відповідно, 18 та 4 ІСІ. Знову збільшилася кількість закритих недиверсифікованих ПІФ (+5 фонди) за рахунок визнання шести таких ІСІ. Вперше з січня – березня 2012 р. з'явився новий інтервальный фонд, що досяг нормативів, а загальна кількість таких ІСІ зросла вперше з січня – березня 2011 р. Серед відкритих ІСІ один фонд було ліквідовано, ще один залишався у процесі ліквідації. На кінець третього кварталу кількість відкритих фондів із вартістю активів нижче нормативу зменшилася із 16 до 15, незважаючи на підвищення порогового значення показника з початку кварталу на 0,7%. Загалом протягом кварталу було створено 29 нових ІСІ, а серед усіх зареєстрованих фондів в управлінні КУА станом на кінець вересня 2012 р. було 116 фондів, які ще не досягли нормативу (після 118 у другому кварталі).

IV. Висновки

1. Узагальнення досвіду розвитку колективного інвестування в країнах ОЕСР дало змогу встановити існування трьох основних юридичних структур: корпоративна форма, коли колективні інвестиції є окремою корпоративною юридичною особою, а інвестори є акціонерами; форма трасту, коли колективні інвестиції організуються як траст; договірна (контрактна) форма, коли колективні інвестиції є контрактом, відповідно до якого інвестиційний менеджер розміщує кошти від імені останнього інвестора. У деяких державах дозволена тільки одна юридична форма колективного інвестування, а в інших – і більше.

2. До факторів, що визначають популярність вкладення на рахунки інвестиційних заощаджень і взаємних фондів, можна віднести: страхування депозитів; змінну відсоткову ставку, розміщену ярусами; доступ до вилучення коштів; орієнтацію на вік інвесторів, мету особистого інвестування, вимоги безпеки вкладень, поточні й майбутні фінансові переваги. Кошти інвестиційного фонду розподіляються між ощадними, прибутковими та зростаючими фондами.

3. Унаслідок низької активності українського ринку цінних паперів найвищими тем-

пами розвиватимуться закриті пайові та венчурні фонди. Залучення коштів від населення інвестиційними фондами можливе лише за умови активізації та розширення фондового ринку. Для збільшення конкурентної позиції інститутів спільного інвестування відносно комерційних банків їм треба запроваджувати високі стандарти роботи з інвесторами, надавати комплекс додаткових послуг: консалтингових, аналітичних, інформаційних. Зниження рівня ризиків на ринку державних цінних паперів дасть змогу зробити їх альтернативою корпоративним цінним паперам, банківським депозитам і задовольнити попит консервативних інвесторів. Сучасні тенденції у світі свідчать про рух від фондів грошового ринку до фондів облігацій і акцій. Із розвитком фондового ринку слід очікувати такі процеси і в Україні. Інноваційні процеси на ринку спільного інвестування приводять до виникнення нових продуктів: секторних фондів, індексних фондів, фондів розміщення активів, спеціалізованих інвестиційних коштів.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій із функціонування венчурних фондів.

Список використаної літератури

1. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні (3-й квартал 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1746/74/Q3%202012.pdf>.
2. Бутузов В. Організація діяльності інститутів спільного інвестування в США / В. Бутузов // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 3. – С. 36–39.
3. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути в економічній системі США / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 119–127.
4. Паливода К. Інвестиційний фонд чи традиційний депозит і кредит: порівняльний аналіз іпотечних інструментів / К. Паливода // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 3–5.
5. Петрова О. Влияние новых законодательных инициатив на развитие инфраструктуры коллективных инвестиций / О. Петрова // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 18. – С. 65–68.
6. Рудой В.М. Міжнародний досвід розвитку управління активами інституційних інвесторів / В.М. Рудой // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21). – С. 28–31.
7. Свердел М.О. Перспективи розвитку інвестиційних фондів в Україні / М.О. Свердел // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 116–118.
8. Сукупні чисті активи європейських інвестиційних фондів за січень – червень 2012 року збільшилися на 6% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/news/168999.html>.

9. Футало Т.В. Вплив діяльності небанківських фінансових установ на розвиток фінансового ринку в Україні / Т.В. Футало // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4. – С. 59–66.

10. Хмыз О. Юридические структуры коллективного инвестирования в развитых странах / О. Хмыз // Рынок ценных бумаг. – 2003. – № 7. – С. 23–27.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2013.

Косова Т.Д. Механизмы управления институтами совместного инвестирования: мировой опыт и Украина

Систематизировано существующие механизмы управления коллективными инвестициями, классифицированы институты совместного инвестирования по видам, определены внутренние и внешние процедуры управления ими, выполнен сравнительный анализ развития инвестиционных фондов в Украине и мире. Адаптирован мировой опыт управления институтами совместного инвестирования к украинским условиям.

Ключевые слова: институты совместного инвестирования, механизмы, управления, процедуры, мировой опыт.

Kosova T. The mechanisms of management of the Collective Investment Institutions: world experience and Ukraine

The existent mechanisms of the collective investments management are systematized, the Collective Investment Institutions are classified after kinds, the internal and external procedures of management are determined by them, the comparative analysis of development of investment funds is executed in Ukraine and world. The world experience of management of the Collective Investment Institutions is adapted to the Ukrainian terms.

Key words: collective investment institutions, mechanisms, managements, procedures, world experience.

УДК 658.1:338.23:343.3

Г.М. Швороб

кандидат економічних наук
Херсонський національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємств, а також її взаємозв'язок з проблемою фінансової стійкості підприємств, що набуває першорядного значення.

Ключові слова: аграрний сектор, теоретичний підхід, економічна безпека, фінансова безпека, фінансова стійкість, ресурси.

I. Вступ

Умови функціонування і сталого розвитку підприємництва вимагають уваги до різних аспектів діяльності, але саме фінансові ресурси стають основними обмежувачами масштабів виробництва і споживання. В умовах формування в аграрному секторі нової моделі фінансово-економічних та земельних відносин потребують активізації дослідження, які стосуються розробки основних теоретичних і методологічних аспектів забезпечення фінансової безпеки підприємств аграрного сектора. Важливість обґрунтування цього питання та використання цілеспрямованої політики щодо фінансування надає можливість підприємствам забезпечити економічну безпеку і сталий розвиток аграрного сектора.

У 2007 р. сільським господарством Херсонської області вироблено продукції на суму 2,8 млрд грн, що становило 52,8% від рівня 1990 р. (19 місце серед областей України). Питома вага області у вартості виробленої сільськогосподарської продукції країни становила 3,2%, що є недостатнім з огляду на її агрокліматичний потенціал. Сучасний стан галузі Херсонської області характеризується нестабільним зростанням. Якщо упродовж 1990–2000 р. спостерігалося значне (в 1,9 раза) скорочення виробництва продукції сільського господарства, то починаючи з 2000 р., відбувається його нестійке, повільне зростання. Однією з головних проблем існуючого стану аграрного сектора в Херсонській області, на нашу думку, є низькоефективна політика забезпечення фінансової безпеки. Саме це призводить до низького рівня економічної безпеки підприємницьких структур.

Дослідження поняття фінансової безпеки і вироблення загальних принципів організації забезпечення фінансової безпеки для аграрних підприємств є об'єктивною необхідністю.

II. Постановка завдання

Окремі питання щодо фінансової безпеки знайшли своє висвітлення у працях Л. Абалкіна, І. Бінька, Є. Бухвальда, О. Василика, Є. Ведути, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьева, Б. Кваснюка, В. Мандибури, А. Ревенка, О. Родіонової, М. Савлука, К. Самсонова, В. Сенчагова, А. Чухна, В. Шлемка та ін. Значний внесок у розвиток сучасного вчення про фінансову безпеку зробив О. Барановський та М. Єрмошенко. Проте залишається ряд проблемних і дискусійних питань, особливо у сфері теоретичних і методологічних засад вивчення фінансової безпеки підприємств.

В умовах ринку успішне функціонування підприємства більшою мірою залежить від рівня стійкості його фінансового стану. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має ряд переваг порівняно з іншими підприємствами того ж профілю для одержання кредитів, залучення інвестицій, у виборі контрагентів і в підборі кваліфікованого персоналу. Чим вище фінансова стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від зміни ринкової кон'юнктури, а отже, тим менше ризик опинитися на грані банкрутства, зазнати рейдерських захоплень. У зв'язку із цим стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення фінансової стійкості [1, с. 188].

У результаті аналізу наукової літератури за цим напрямом були визначені підходи до встановлення сутності понять "фінансова безпека" і "фінансова стійкість" підприємств.

III. Результати

Ефективність діяльності суб'єктів, що господарюють у ринковій економіці, зумовлюється багато в чому станом їх фінансів, що й приводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки та стійкості підприємства. Існування будь-якої системи забезпечується життєвими ресурсами. Для підприємств стабільність існування забезпечується через своєчасне постачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Фінансова безпека є провідною та

вирішальною складовою економічної безпеки підприємства, оскільки за ринкових умов господарювання фінансові ресурси є “рушієм” будь-якої економічної системи.

За висновками науковців, увага, яка приділяється сьогодні фінансовій безпеці, не випадкова. Зростаюча значущість формування системи фінансової безпеки як в Україні, так і в окремому регіоні зумовлена негативною динамікою розвитку процесів у соціально-економічній сфері. Зокрема, впродовж останніх років дедалі посилюється

розлад системи державних фінансів та фінансів суб'єктів господарської діяльності. У результаті, проблема фінансової безпеки стає системною: вона торкається і зв'язує воєдино окремі регіони країни, суб'єктів господарювання, політику, економіку, фінанси тощо [4, с.185].

Слід відзначити, що єдності щодо тлумачення поняття “фінансова безпека” підприємства до цього часу не існує. Визначення суті фінансової безпеки деякими авторами наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття “фінансова безпека” (складено за [5; 6])

Автор	Визначення
Підхід перший: поняття “фінансова безпека” розглядають як одну зі складових економічної безпеки	
О.І. Барановський	– важлива складова економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності й конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів
О.Б. Трескунов	– полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеного і конкурентного середовища
Р.С. Папехін	– визначає граничний стан фінансової стійкості, у якому необхідно перебувати підприємству для реалізації своєї стратегії, характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам
Підхід другий: фінансова безпека як самостійний об'єкт управління	
М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева	– це фінансовий стан, котрий характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи
Підхід третій: фінансова безпека як стан захищеності інтересів підприємства	
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк	– це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань
І.О. Бланк	– це якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах
О. Кириченко, Ю. Кім	– це фінансовий стан і фінансова стабільність, здатні забезпечити підприємству нормальний ефективний розвиток його діяльності
Підхід четвертий – фінансова безпека як стан ефективного використання ресурсів підприємства	
Н.І. Реверчук	– це захист від можливих фінансових витрат і запобігання банкрутству підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме фінансова безпека є провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь-якої економічної системи
Л.Г. Мельник,	– це досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів
Л.І. Донець, Н.В. Ващенко	– це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку
О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко	– це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства й перспектив його технологічного та фінансового розвитку
С.Ф. Покропивний	– вважає, що серед функціональних складових економічної безпеки саме фінансова складова є провідною й вирішальною, і трактує її досягнення шляхом найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів

Закладаючи в основу розуміння безпеки стан захищеності, зазначені трактування часто відрізняються у мотивувальній частині. Причину цього можна віднайти у побудові внутрішньої структури поняття економічної чи фінансової безпеки, яка складається з окремих елементів-характеристик. Вони є кількісними та якісними і відображають стан об'єкта з точки

зору рівня його безпеки. Якісні характеристики орієнтують суб'єкт забезпечення на загальні критерії оцінювання: вище цього рівня чи нижче. Кількісні характеристики дають відносно чітке уявлення про межі переходу об'єкта з одного рівня безпеки в інший [6, с.113].

Зазначені визначення фінансової безпеки підприємства є статичним, тобто незмінним,

адже стан – це усвідомлення певного результату, оцінювання фінансової стійкості та фінансово-економічних можливостей підприємства на певну дату, на основі яких можна визначити рівень його безпеки. Однак вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на підприємство в кожний момент часу та циклічність економічних процесів визначає можливі зміни в процесі його господарської діяльності, що й визначає динамічність цієї категорії.

Л. Матвійчик пропонує розглядати це поняття як процес досягнення певного стану підприємства, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, збалансованістю фінансових інструментів та методів управління ними й забезпеченістю достатнім обсягом фінансових ресурсів, що дасть змогу підприємству ефективно функціонувати в сучасному і майбутніх періодах.

А також пропонує фінансову безпеку підприємства характеризувати також і як систему, спрямовану на створення (коригування) та реалізацію ефективної фінансової стратегії в динамічних умовах ринку [5, с. 134].

Головна умова фінансової безпеки підприємства – здатність протистояти небезпекам і загрозам, що існують і виникають та можуть завдати фінансової шкоди підприємству. Для забезпечення цієї умови підприємству треба підтримувати фінансову стійкість, рівновагу, забезпечувати достатню фінансову незалежність і гнучкість при прийнятті фінансових рішень. Тому сутність фінансової безпеки пов'язана з поняттями “розвиток” і “стійкість”. Основні підходи до трактування сутності поняття “фінансова стійкість підприємства” наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Теоретичні підходи до визначення поняття
“фінансова стійкість підприємства” (складено за [1])**

Прихильники підходу	Сутність поняття “фінансова стійкість”
Перший підхід: поняття “фінансова стійкість підприємства” розглядається у вузькому значенні як один із показників фінансового стану господарюючого суб'єкта. Пов'язаний в основному зі станом та структурою активів і пасивів, випливає із традиційного трактування фінансів підприємства як системи економічних відносин, які виникають у процесі формування, розподілу й використання коштів (ресурсів) підприємства	
Н.Н. Селезньова, А.Ф. Іонова, Ю.С. Цал-Цалко	– це стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує йому постійну платоспроможність
В.И. Макаре'єва	– це стан структури активів організації, забезпеченість джерелами
О.С. Філімоненков	– це стан підприємства, при якому розмір його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним
Другий підхід: підкреслюється важливість показників фінансової стійкості підприємства для оцінювання, насамперед, ділової активності й надійності підприємства, які визначають його конкурентоспроможність, тим самим виступаючи гарантом ефективної реалізації економічних інтересів, причому як самого підприємства, так і його партнерів	
А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін	– фінансовий стан характеризує розміщення й використання засобів підприємства. Воно зумовлено ступенем виконання фінансового плану й мірою поповнення власних коштів за рахунок прибутку й інших джерел, а також швидкістю обороту виробничих фондів і особливо оборотних коштів
Г.В. Савицька	– це економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу й здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу; здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику
Третій підхід: фінансову стійкість підприємства пов'язують із ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів	
М.С. Абрютіна, А.В. Грачов	– це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадків ринкової кон'юнктури й поведінки партнерів
В.Г. Артеменко, М.В. Беллендір	– це характеристика, що свідчить про стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування коштами підприємства й ефективне їх використання, безперервний процес виробництва й реалізації продукції
Четвертий підхід: не виділяють фінансову стійкість підприємств в окрему категорію, а розглядають її як одну зі складових економічної стійкості	
А.Н. Фолом'єв	– це наукова категорія, що “...відображає сутність особливого стану господарської системи в складному ринковому середовищі, що гарантує цілеспрямованість її руху в теперішньому і прогнозованому майбутньому. Вона синтезує в собі сукупність ряду властивостей самої системи й найважливіших складових її виробничої діяльності, у тому числі продукції, матеріально-технічної бази, ресурсного забезпечення, кадрів та інтелектуального потенціалу
Г.Я. Ракітьська, М.А. Федотова, В.М. Родіонова	– це економічна категорія відображає найпоширеніші й істотні економічні явища в цілому або найбільш важливі їхні сторони й характерні риси, що розкривають їхню внутрішню природу. Змістом економічних категорій є економічні відносини людей у процесі формування, розподілу, перерозподілу й використання капіталу, доходів, фондів, резервів й інших грошових джерел підприємства, тобто фінансових ресурсів
П'ятий підхід: сутність поняття “фінансова стійкість підприємства” визначається як результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства	
М.Я. Коробов	– це відповідність параметрів діяльності підприємства й розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану
М.А. Федотова, В.М. Родіонова	– це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їхнього розподілу й використання, що забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу при заощадженні платоспроможності й кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику

Прихильники підходу	Сутність поняття "фінансова стійкість"
В.В. Ковальов	– це система регулювання процесу перерозподілу фінансових ресурсів на рівні підприємства
Н.А. Мамонтова	– це стан підприємства, при якому забезпечується стабільна, фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва й реалізації продукції, розширення й відновлення виробництва
Шостий підхід: оцінювання фінансової стійкості підприємства визначається його фінансовою незалежністю	
К. Друрі К. Хеддервік	– пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів. Фінансова стійкість у довгостроковому плані характеризується співвідношенням власних і позикових ресурсів
О.Р. Кривіцька	– це результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності
О.В. Ізмайлова	– характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання
Сьомий підхід: взаємозв'язок економічної й фінансової безпеки з погляду впливу на їхній рівень фінансової стійкості підприємства	
В.Ф. Пріснякова	– рівень фінансової безпеки підприємств в умовах і ринкової, і планової економіки, насамперед, визначається станом і структурою активів підприємства й джерелами їхнього покриття
І.А. Бланк	– трактує "фінансову стійкість підприємства" як поняття, близьке до "фінансової рівноваги", визначаючи зміст цих категорій частиною власних джерел при формуванні фінансових ресурсів підприємства
Восьмий підхід: розглядають фінансову стійкість у контексті фінансової рівноваги підприємства	
Н.А. Кізім, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак	– це "рівновага" підприємства щодо процесу кругообігу його капіталу; спроможність матеріально-фінансових потоків на всіх фазах циклу кругообігу капіталу повертатися в стан, який забезпечує правильні пропорції в їх русі, незважаючи на вплив дестабілізуючих чинників

Ми згодні з О. Трескуновим, який вважає, що особливої важливості у сучасній економіці набувають проблеми забезпечення фінансової безпеки і фінансової стійкості підприємств у своєму взаємозв'язку. Поняття "фінансова безпека підприємства" є синтезованим, інтегрує в собі важливі характеристики категорій "економічна безпека підприємства" та "фінанси підприємства". Ці категорії досить глибоко розглядаються в сучасній літературі, що дає змогу використовувати їх теоретичну основу і методологічний апарат при дослідженні важливих змістовних характеристик поняття "фінансова безпека підприємства" як об'єкта управління. Фінансова безпека підприємства являє собою кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від реальних і потенційних погроз зовнішнього і внутрішнього характеру та параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [6, с. 114].

IV. Висновки

Узагальнюючи результати проведеного аналізу теоретичних підходів до трактування "фінансової безпеки" і "фінансової стійкості підприємства", можна зробити висновки, що забезпечення сталого економічного розвитку аграрного сектора національної економіки можливо лише за умови найбільш оптимального режиму функціонування фінансів підприємств, при якому максимально ефективно розподіляються і використовуються вже наявні ресурси та мобілізуються потенційні.

Як підкреслює Л. Матвійчук, однією з найважливіших проблем ефективного розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання є забезпечення фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки підприємства. Забезпечення фінансової безпеки вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки, що покликана на своєчасне виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам, забезпечення захисту інтересів підприємства та досягнення ним основної мети діяльності.

Існування різних підходів щодо визначення "фінансової безпеки підприємства" значною мірою пояснюється широтою сутності сторін цієї економічної категорії. У взаємозв'язку з фінансовою безпекою проблема фінансової стійкості набуває першорядного значення.

У зв'язку з вищевикладеним, ми пропонуємо під фінансовою безпекою розуміти фінансовий стан об'єкта (підприємства) у системі його зв'язків з погляду його фінансової незалежності (стійкості), яка забезпечується системою тактичних й оперативних рішень щодо стійкості та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, дій непередбачених і важко прогнозованих факторів.

Слід зазначити, що розробка і реалізація механізмів мобілізації фінансових ресурсів та їх ефективного використання підприємствами аграрного сектора є актуальним завданням для подальших досліджень фінансової теорії і практики. Не розкритим є питання принципів забезпечення фінансової безпеки, тобто правила господарювання, якими також мають керуватися підприємства аграрного сектора для забезпечення стійкого розвитку.

Список використаної літератури

1. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия “финансовая устойчивость предприятия” / С.Я. Елецких // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 188–196.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – К.: КНЕУ, 2004. – 759 с.
3. Дем'яненко І.В. Фінансова стабілізація підприємств у трансформаційному періоді: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / І.В. Дем'яненко; Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2001. – 21 с.
4. Коваленко М.А. Управління економічною безпекою регіону: сутність та механізм реалізації: монографія / М.А. Коваленко, І.І. Нагорна, Б.В. Сіленков. – Херсон: Олді-плюс, 2006. – 444 с.
5. Матвійчук Л.О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки підприємства / Л.О. Матвійчук // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4. – С. 133–136.
6. Трескунов О.Б. Теоретичні аспекти фінансової безпеки промислових підприємств / О.Б. Трескунов // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 172. – С. 111–115.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2012.

Швороб А.Н. Теоретические подходы к трактовке понятия финансовая безопасность

В статье рассмотрены теоретические аспекты обеспечения финансовой безопасности предприятий, а также ее взаимосвязь с проблемой финансовой стойкости предприятий, которая приобретает первостепенное значение.

Ключевые слова: аграрный сектор, теоретический подход, экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовая устойчивость, ресурсы.

Shvorob G. Theoretical approaches to the interpretation of the concept of financial security

The article deals with the theoretical aspects of financial security, as well as its relationship to the problem of financial stability of enterprises, which is of paramount importance.

Key words: agricultural sector, theoretical approach, economic security, financial security, financial stability, resources.

УДК 330.143:658.15

Н.М. Шмиголь

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет

А.А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент,
Класичний приватний університет

СУПЕРЕЧНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА СПОСОБИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті розглянуто основні суперечності, що виникають при організації інвестиційної діяльності в банках. Виділено основні обставини, що сприяють їх виникненню. Подано ключі до вирішення суперечностей банківського управління в Україні.

Ключові слова: інвестиційне рішення, банківський інвестиційний процес, кредитний (інвестиційний) комітет, інституційне середовище української банківської діяльності.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання механізм інституціоналізації інтересів (представництва) бенефіціарів банку (як і багатьох інших господарюючих суб'єктів) у вигляді органів управління подібний з механізмом інституціоналізації державної влади відповідно до принципу поділу влади, який у тому числі застосовний і до корпоративного управління.

Окремі аспекти проблеми забезпечення діяльності комерційного банку фінансовими ресурсами та їх ефективного використання з позицій фінансового менеджменту відтворюються у працях К.Т. Балабанова, Л.Г. Батракової, Г.С. Панової, В.Т. Севрук, Є.С. Стоянова, В.В. Ховалевата ін. Більш широко питання управління фінансами комерційного банку вивчені у працях зарубіжних, учених-економістів: Е.Дж. Доялана, М. Міллера, Ф. Модільяні, Д. Полфремена, Ф. Форда, Дж. Ван Хорна та ін.

Однак більшість теоретичних розробок у галузі фінансового менеджменту в комерційному банку будуються на системі припущень і побудові фінансових моделей діяльності банку, які застосовні до банків, що функціонують в умовах, істотно відмінних від українських, зокрема за мірою розвинутості фінансових ринків і змістом регульованості банківської діяльності. При цьому досліджуються абстрактні схеми, але не конкретної процедури і механізму фінансування банківської діяльності. Все це й зумовило цільову направленість статті.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати основні суперечності в організації інвестиційної діяльності саме в українських банках, а також визначити можливі шляхи їх подолання.

III. Результати

Будь-яке інвестиційне рішення прямо чи опосередковано порушує інтереси кредиторів банку (вкладників, векселедержателів та інших), чиї залучені грошові кошти (а не тільки власні кошти банку та кошти його бенефіціарів, що надаються банку безоплатно або у вигляді субординованих позик) передаються (розміщуються) банком позичальникам чи іншим одержувачам інвестицій. Цим зумовлено те, що принцип колегіальності у прийнятті інвестиційних рішень у банках має бути виражений значно більшою мірою, ніж в організаціях інших секторів економіки.

Істотною обставиною, яка також не може не братися до уваги при організації управління в банку, слід вважати розбіжність фактичних і формальних компетенцій як керівних, так і "лінійних" працівників банку.

При аналізі стадій банківського інвестиційного процесу діяльність банківських менеджерів ми характеризуємо як ініціюючих, і як тих, що розглядають питання про вчинення тієї чи іншої конкретної інвестиційної трансакції; як тих, що є членами кредитного (інвестиційного) комітету (ради), і як тих, що не входять до його складу, загалом тих менеджерів, які, відповідно до концепції Дж.К. Гелбрейта, становлять "технотруктуру" [1]. Як вказує І.А. Розинський, "існуюча в банках система корпоративного управління має передбачати стимули для Ради директорів і менеджменту діяти в інтересах банку та його акціонерів" [2]. Українська ж реальність така, що мотиваційні чинники інші. Серед цих факторів значуще місце займає фактор корупції, тобто отримання неформальної винагороди від одержувача інвестицій за забезпечення позитивного рішення бенефіціарів банку про укладання інвестиційної

угоди з ним, тоді як ризики для банку, породжені укладанням подібної трансакції, менеджери на всіх етапах розгляду питання (особливо на засіданні кредитного (інвестиційного) комітету (ради) при його наявності, тобто при розгорнутій доповіді меморандуму по угоді бенефіціарам банку) штучно применшують. Така “техноструктура” банківського сектора характерна й навіть типова для сучасної української економіки.

Переходячи ж на рівень бенефіціарів (власників) банку, ми бачимо, що зі свого боку самі власники банку в деяких випадках створюють банк не з метою отримання прибутку, а з метою привласнення та виведення за межі української юрисдикції (або покриття за допомогою кредитування негативних результатів іншої здійснюваної ними підприємницької діяльності, крім банківської) фінансових ресурсів, що залучаються від фізичних та юридичних осіб на декларованих, але не виконуваних умовах платності, терміновості й поворотності. Деструктивна тенденція в українській банківській системі присутня на рівні як системи в цілому, так і на рівні окремо взятого банку, і продовжується в таких негативних для української економіки явищах, як, наприклад, недовіра більшості фізичних осіб-резидентів (у тому числі підприємців і тих державних чиновників, які залишаються некорумпованими) до банківських установ (аж до відмови розміщувати кошти у банківській системі); створення фінансово-промисловими групами власних, підконтрольних їм банків, що призводить не тільки до монополізації банківського сектора, але й до того, що критерії ринкової економіки перестають бути застосовними до економіки України (так званий феномен “демаркетизації”) [3]. У цілому загальна волатильність, нестабільність і слабка передбачуваність фінансового середовища істотно ускладнюють діяльність економічних агентів у реальному секторі економіки (зацікавленої в стабільності та передбачуваності в силу великих строків, оборотності засобів) аж до повної її неможливості.

Ключем же до вирішення суперечностей банківського управління, є, нашу думку, формування повноважного, легітимного, відповідального, незалежного, а у відповідних рамках – інформаційно відкритого кредитного (інвестиційного) комітету (ради), що реально керує інвестиційною діяльністю банку. Кредитний (інвестиційний) комітет (рада) відіграє основоположну роль у завершенні формування інвестиційного рішення, будучи багато в чому специфічно банківським, “між-підроздільним” органом. Саме на засіданні кредитного (інвестиційного) комітету (ради), за підсумками виступів керівників відповідних структурних підрозділів банку про надійність потенційного позичальника чи іншо-

го потенційного контрагента по інвестиційній угоді, за результатами оцінювання цих виступів, керівник кредитного (інвестиційного) комітету (ради), як правило, бенефіціар банку приймає остаточне рішення про можливість або неможливість укладення такої угоди.

Важливо відзначити, що процедура розгляду кредитним (інвестиційним) комітетом (радою) питання про передбачувану операцію дає унікальну, нерідко єдину можливість компетентним і незаангажованим керівникам структурних підрозділів банку для прийняття рішення щодо укладання інвестиційних угод, що несуть у собі ризик безповоротності, а нерідко і становлять безпосередню загрозу не тільки конкретним фінансовим показникам банку, але й самому існуванню банку як господарюючого суб'єкта.

При цьому на практиці часто наявна ситуація, коли механізм фактичного прийняття рішення щодо інвестиційної угоди (у першу чергу це стосується прийняття позитивного рішення в тих ситуаціях, коли його доцільність, як мінімум, сумнівна) є значною мірою *camera obscura*. Інакше кажучи, саме рішення приймає вузьке коло інсайдерів у складі “стейк-холдерів” і особливо “наближених” до них осіб, а кредитний (інвестиційний) комітет (рада) виявляється подібним до Верховної Ради СРСР зразка 30-х – середини 80-х рр. XX ст. З одного боку, у такій ситуації виходжується сутність кредитного (інвестиційного) комітету (ради) як “модератора” фінансових результатів і ризиків майбутньої інвестиційної угоди як бар'єра від інвестиційних проектів, з невиправдано високим ступенем ризику або свідомо неповоротних. З іншого боку, такий механізм прийняття інвестиційних рішень виявляється більше ніж прийнятним для їх ініціаторів з-поміж не тільки і не стільки самих “стейк-холдерів”, скільки серед близьких до них співробітників банку (не завжди є формально членами кредитного (інвестиційного) комітету (ради), але обов'язково входять у неформальне вузьке коло вищих менеджерів, близьких до бенефіціарів), нерідко ставлять на меті не стільки корпоративні інтереси банку, скільки свої власні, егоїстичні де-факто інтереси.

IV. Висновки

Інституційне середовище банківської діяльності сучасної України далеке від достатнього рівня транспарентності (прозорості). Найголовніша причина подібної нетранспарентності полягає в тому, що чистий прибуток в умовах недостатньої транспарентності істотно вищий, ніж при достатній транспарентності. Найсамперед сприяють цьому такі чинники. По-перше, існують додаткові джерела отримання доходів і надприбутки за рахунок нецільового використання коштів акціонерів і вкладників менеджерами. По-

друге, в умовах високого рівня турбулентності економіки України та слабкого рівня передбачуваності політичної обстановки діяльність з виведення активів банку виявляється більш прибутковою, ніж діяльність з його розвитку. По-третє, несприятлива ситуація в українському реальному секторі економіки (індустріальному і постіндустріальному секторах) змушує банки діяти переважно на фінансових ринках, дуже слабо регульованих і захищених державою, що не дає змоги українській банківській системі зміцнити і "дорости" до масштабів повноцінного глобального економічного агента у світовій банківсько-фінансовій системі. У цих умовах економічним агентам виявляється вигідніше приховувати від уряду і громадян ряд угод (трансакцій), проведених в інтересах не тільки конкретних корумпованих менеджерів компаній-позичальників чи інших одержувачів інвестицій, але й транснаціонального капіталу, що ущемляє інтереси України, зокрема щодо виведення активів.

Негативним фактором інституційного середовища української банківської діяльності не в останню чергу є та обставина, що сьогодні іноземні банки змушені бути більш обережними при придбанні українських банківських активів, ніж протягом ряду років, що передували останній фінансово-економічній кризі, коли участь іноземного капіталу в українській банківській системі неухильно зростала. Навіть у тих випадках, коли у бе-

нефіціарів українського банку є намір здійснити операцію з продажу їх українського банку якомусь іноземному банку, такий інтерес, фігурально висловлюючись, не є взаємним, оскільки очікувані витрати іноземного банку вищі, ніж очікуваний прибуток, що добре усвідомлюється бенефіціарами і менеджером відповідного іноземного банку.

Список використаної літератури

1. Гелбрейт Дж. Нове індустріальне суспільство / Дж. Гелбрейт. – М.: Ексмо, 2008.
2. Розинський І.А. Іноземні банки і національна економіка / І.А. Розинський. – М.: Економіка, 2009.
3. Тоффлер Е. Третя хвиля / Е. Тоффлер. – М.: АСТ, 2009.
4. Банківська справа: підручник / під ред. О.І. Лаврушина. – М.: КноРус, 2011.
5. Белоглазова Г.М. Банківська справа. Організація діяльності комерційного банку: підручник / Г.М. Белоглазова, Л.П. Кроливецкой. – М.: Юрайт, 2011.
6. Airman E. Bankruptcy, Credit Risk and High Yield 'Junk' Bonds: A Compendium of Writings / E. Airman. – Oxford, Massachusetts, 2002.
7. Altman E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy / E. Altman, E. Hotchkiss. – New Jersey, 2005.
8. Stiglitz J. Globalization and its discontents / J. Stiglitz. – N.Y.: Norton and Company, 2003.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2012.

Шмыголь Н.М., Антонюк А.А. Противоречия в организации управления инвестиционной деятельностью банка в Украине и пути их преодоления

В статье рассмотрены основные противоречия, возникающие при организации инвестиционной деятельности в банках. Выделены основные обстоятельства, способствующие их возникновению. Представлены ключи к разрешению противоречий банковского управления в Украине.

Ключевые слова: инвестиционное решение, банковский инвестиционный процесс, кредитный (инвестиционный) комитет, институциональная среда украинской банковской деятельности.

Shmigol N., Antonyuk A. Contradictions in the organization of management investment banking in Ukraine and ways to overcome them

The article describes the basic contradictions that arise in the investment activities of banks. The basic conditions that contribute to these differences. Presented the keys to resolve the contradictions of bank management in Ukraine.

Key words: investment decision, the investment banking process, the loan (investment) committee, the institutional environment of the Ukrainian banking activities.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 330.354

М.Г. Пивоваров

доктор економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕГІОНУ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК

Важливим фактором стану макроекономіки України є розвиток системи малого підприємництва не тільки в цілому по країні, але й у регіонах. У статті на прикладі Запорізької області проведено аналіз стану, проблем розвитку системи малого підприємництва й запропоновано шляхи вдосконалення управління нею.

Ключові слова: малі підприємства, система управління, регіональна програма, аналіз економічного стану, результати діяльності, пропозиції щодо покращення.

I. Вступ

На сучасному етапі регіоналізація суспільно-економічного розвитку набуває практичного значення. Ефективність функціонування регіональної економіки означає результативність використання її природно-ресурсного, трудового, виробничого, інвестиційного й інноваційного потенціалів. Лише при високому рівні ефективності функціонування регіональної економіки можна забезпечити гідний рівень соціально-економічного розвитку регіону і, відповідно, сприяти зростанню національної економіки.

Важливим аспектом у цьому контексті є створення дієвих механізмів територіальних систем управління, які мають вирішити проблеми збалансованості інтересів державної й регіональної економічної політики та забезпечити відповідне регулювання економічного розвитку. Виділяючи роль регуляторної політики в регіональному економічному розвитку, З. Варналій зазначає: "Регулювання територіального розвитку є методом реалізації регіональної політики. Концепція регулювання територіального розвитку – це системне поняття, яке слід розглядати як обґрунтування поставлених цілей розвитку регіону в довгостроковій перспективі, як механізм реалізації цілей і завдань державної регіональної політики на різних етапах реформування економіки" [1, с. 142].

Термін "регіон" надзвичайно поширений у наш час. Ним оперують у засобах масової інформації, в урядових документах, у законодавчо-нормативних актах, у наукових працях. Поняття "регіон" вживають у різних галузях знань для виділення територіальних частин геотериторії й акваторії за певними ознаками [2, с. 7].

Регіон – це певна територія, яка відрізняється від інших територій рядом ознак та володіє певною цілісністю. Регіон має три основні особливості:

- обмеженість території виробничим наповненням, природними, трудовими ресурсами;
- спеціалізація на певному виді діяльності;
- характерні зовнішні зв'язки [3].

З огляду на економічну політику, територія в межах країни найбільше підходить до визначення "регіон" і залежно від потреб аналізу, планування тощо це визначення може означати одну адміністративну одиницю або їх об'єднання.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження стану, аналізу результатів економічної діяльності системи малого підприємництва в регіоні та розробки пропозицій щодо вдосконалення шляхів її управління.

III. Результати

Вступ України до Світової організації торгівлі зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва [4] і, у першу чергу, найвразливішої його складової – сектора малого бізнесу. У цьому сенсі основним стратегічним орієнтиром є залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного й інноваційного потенціалу, провадження політики роздержавлення великих підприємств, використовуючи сучасні методики оцінювання майна і бізнесу, подолання репресивності територій, створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, у тому числі на кластерній основі [5].

У зв'язку з цим виникає потреба в перегляді пріоритетів і підходів при формуванні

відповідних програм з метою включення до них заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності малого підприємства країни.

Одним із важливих інструментів державної політики підтримки малого підприємства на регіональному рівні є регіональна програма розвитку (далі – Програма) активної регіональної політики, політики зайнятості населення та інвестиційно-інноваційної стратегії держави. Програма має відображати систему цілей, завдань, цільових показників і комплекс заходів для їхнього досягнення та реалізації.

Головна мета Програми – спрямування дій центральних, регіональних та місцевих державних органів виконавчої влади, суб'єктів малого підприємства, громадських об'єднань підприємств, а також установ ринкової інфраструктури для концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших державних і місцевих ресурсів, виробничого та наукового потенціалу, ресурсів суб'єктів господарювання на створення й підтримання сприятливих умов розвитку малого підприємства, формування й впровадження ефективної державно-громадської системи його обслуговування, підтримки та захисту.

Враховуючи, що економічні процеси в регіонах регульовані як на місцевому, так і на загальнонаціональному рівнях, та з огляду економічного розвитку регіону в Україні найбільш доцільно вважати область. З урахуванням специфіки системи малого підприємства, особливості завдань, поставлених перед ним на сучасному етапі, а також динамічності законодавства, що його регулює, регіональні програми розвитку малого підприємства доцільно розробляти на два роки, узгоджуючи їх заходи з проектами регіональних бюджетів на відповідний рік.

Тим більше, що цей аргумент є вагомим для України тому, що всі статистичні дані наводяться за областями і є базою проведення наукових досліджень [6, с. 86–107; 7].

Розробка Комплексної програми розвитку малого підприємства в регіонах України на 2011–2012 рр. здійснювалась з урахуванням основних положень Національної програми сприяння розвитку малого підприємства в Україні, Методичних рекомендацій щодо формування та реалізації регіональних програм підтримки малого підприємства, які затверджені наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємства від 04.06.2008 р. № 67 на кожні два роки [8]. Заплановані заходи Комплексної програми зосереджені на реалізації пріоритетних завдань для регіонів, стратегія регіонального розвитку регіонів – на період до 2015 р. Заходи Комплексної програми забезпечення сталого економічного й соціального розвитку та стабільної

суспільно-політичної ситуації шляхом своєчасної реалізації вимог актів і доручень Президента України, Кабінету Міністрів України, структури Держкомпідприємництва Міністерства економічного розвитку і торгівлі, розпоряджень і доручень глав облдержадміністрацій щодо створення сприятливих умов для розвитку малого підприємства, підтримки та подальшого його розвитку.

Згідно із Законом України “Про державну підтримку малого підприємства”, обласні державні адміністрації відповідно до визначених у Національній програмі сприяння розвитку малого підприємства в Україні пріоритетів [9] з урахуванням своїх регіональних особливостей, потреб і можливостей на основі методичних рекомендацій визначають порядок та організують розробку регіональної програми:

- створення координаційної робочої групи (склад затверджує розпорядчий документ), визначення виконавчих органів Програми із залученням регіональних органів влади й управління, громадських об'єднань і спілок підприємців, фінансових інституцій, науково-дослідних установ, консалтингових та інших організацій;
- формування інформаційної бази даних Програми;
- проведення аналітичної роботи, формулювання проблем, що потребують вирішення;
- визначення мети Програми, пріоритетних напрямів і головних завдань;
- розробки комплексу програмних заходів, переліку підпрограм, цільових проектів, визначення термінів і виконавців;
- визначення джерел фінансування;
- визначення механізму управління реалізацією Програми;
- громадське обговорення проекту Програми;
- затвердження Програми;
- визначення переліку бізнес-проектів, які відповідають пріоритетним завданням;
- моніторинг реалізації Програм, контроль виконання заходів.

Що стосується ефективності розвитку регіональної економіки, провідної в цьому напрямі, то вчений В. Ляшенко зауважує таке [10, с. 104]:

- 1) дослідження проблем, насамперед, пов'язане, з формуванням законодавчої бази;
- 2) умови функціонування підприємств малого бізнесу під впливом зовнішнього середовища постійно змінюються, тому вимагають відповідних досліджень регіональної підтримки малого підприємства;
- 3) важливим фактором успішного розвитку малого підприємства має бути відсутність протистояння великого бізнесу малому;
- 4) за своєю економічною природою підприємство пов'язане з реалізацією мож-

ливостей, що виникають у сфері повного господарського обороту, тому товарне виробництво має виступати ініціатором цих можливостей;

5) ефективна підприємницька діяльність можлива лише за умови існування механізмів функціонування і незалежності підприємців у прийнятті управлінських рішень.

У Запорізькій області реалізація політики підтримки підприємництва здійснюється відповідно до основних заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва в Запорізькій області на 2011–2012 рр., затвердженої рішенням обласної ради від 24.02.2011 р. № 8.

Основними напрямками Запорізької облдержадміністрації у 2011 р. щодо здійснення політики підтримки сфери підприємництва були регуляторна діяльність у сфері господарських відносин, реформування та вдосконалення дозвільної системи у сфері господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва та підтримка місцевих товаровиробників, запровадження взаємодії органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань, організацій підприємців та суб'єктів підприємництва, а також інформаційне забезпечення суб'єктів підприємництва.

Що стосується рейтингу регіонів сучасної класифікації України, то Запорізька область

входить до групи так званих “лідерів” у розвитку малого підприємництва.

З урахуванням тенденції поступового виходу України з фінансової кризи, на кінець дії програми був прогнозований загальний приріст суб'єктів малого підприємництва (рис.1).

Так, у кінці 2011 р., за прогнозними показниками, кількість малих підприємств повинна була становити близько 16 100 одиниць, або 104% порівняно з 2010 р., у кінці 2012 р. – 16 600 одиниць, або 103,1% порівняно з 2011 р. Кількість фізичних осіб-підприємців у кінці 2011 р. повинна була становити 116 400 осіб, або 102% порівняно з 2010 р. та в кінці 2012 р. – 11 900 осіб, або 102,2% порівняно з 2011 р. [11, с. 169–189].

За прогнозними показниками, на кінець 2011 та 2012 рр. очікувалось, що кількість фермерських господарств перебуватиме на рівні 2010 р. і буде становити 2283 одиниць. При цьому прогнозувалось, що площа землі, яка перебувала в користуванні фермерів, збільшиться. Так, на початок 2010 р. у користуванні фермерів перебувало 326,6 тис. га. На кінець 2010 р. відповідна площа землі збільшилась до 338,6 тис. га, на кінець 2011 р. очікувалось зростання до 350,0 тис. га та на кінець 2012 р. – 360,0 тис. га.

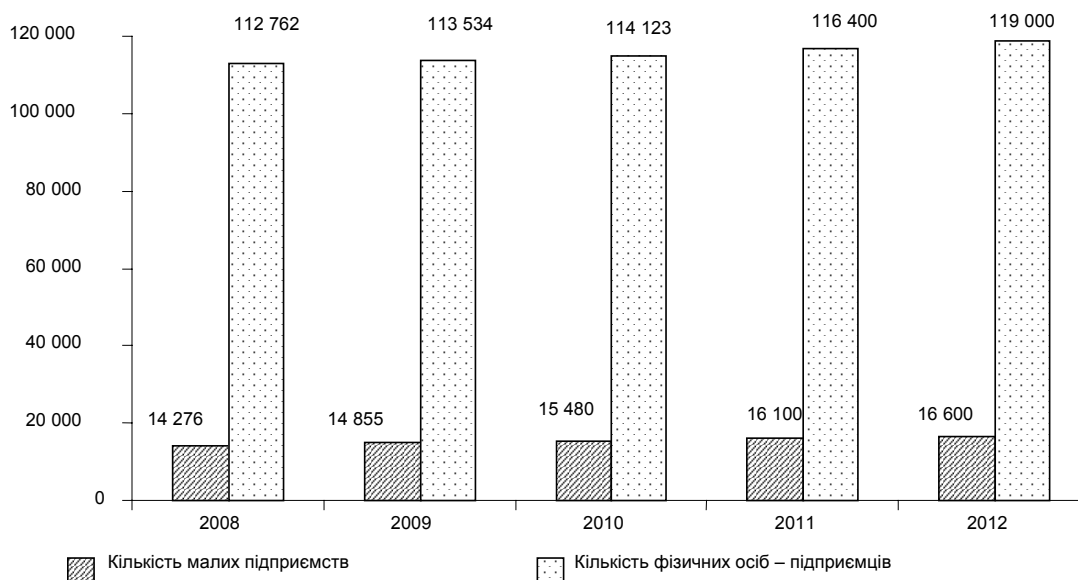


Рис. 1. Кількість суб'єктів малого підприємництва у Запорізькій області (без фермерських господарств)

Найбільший дохід отримали підприємства торгівлі – 104 336,8 млн грн (64,4% загальної суми по малих підприємствах), промисловості – 20 089 млн грн (11,4%) та підприємства, що займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірин-

гом та наданням послуг підприємцям – 11 65,6 млн грн (6,6%).

Основні показники розвитку малих підприємств регіону за 2007–2011 рр. (табл.1) відносно результатів у цілому в Україні свідчать про таке.

Основні показники розвитку малих підприємств у регіоні [12, с. 244–254]

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення	86	85	88	70	71
Кількість найманих працівників, тис. осіб	87,8	84,7	79,7	76,9	77,8
відсотків до попереднього року	103,9	96,5	94,1	96,5	101,2
у розрахунку на одне підприємство	6	5	5	6	6
відсотків до кількості найманих працівників підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності	22,4	22,6	23,4	23,8	24,5
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	16 907,3	17 924,2	16 269,6	17 924,1	19 097,7
відсотків до обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому	17,3	15,3	18,2	16,0	15,3
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування,* млн грн	773,9	779,8	732,9	1132,7	1372,0
відсотків до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування по економіці в цілому	13,2	16,7	13,4	16,1	15,7

*За 2007, 2008 рр. наведено фінансовий результат від діяльності до оподаткування

З наведених даних табл. 1 видно, що в цілому основні показники економічного розвитку в регіоні мають позитивну тенденцію за обсягом реалізованої продукції (робіт, послуг), за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування. Виняток становлять тільки показники “кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення” та “кількість найманих працівників”. Це пов'язано, по-перше, зі змінами демографічної ситуації в країні, по-друге, з кризовими явищами в зарубіжній та вітчизняній економіці. З іншого боку, порівняння цих результатів з національними надають оптимістичну тенденцію, а саме: кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення в регіоні в 2007 р. була 86, 2008 р. – 85, 2009 р. – 88, 2010 р. – 70, в 2011 р. – 71. Кількість найманих працівників на малих підприємствах у відсотках до попереднього року: у 2007 р. – 103,9; 2008 р. – 96,5; 2009 р. – 94,1; 2010 р. – 96,5; 2011 р. – 101,2.

В області спостерігаються позитивні тенденції розвитку малого підприємництва. За підсумками 2011 р. у Запорізькій області кількість малих підприємств становить 17 833 одиниць, або 101% до попереднього року (2010 р. – 17 646 одиниць). Зіставлення результатів прогнозування тенденції розвитку малого підприємництва з фактичними свідчать про те, що фактично кількість малих підприємств зросла в 2011 р. на 1733 од., тобто на 10,8%.

Найбільшу питому вагу серед суб'єктів малого підприємництва становлять фізичні особи-підприємці.

За даними Державної податкової адміністрації в Запорізькій області, у 2011 р. кількість діючих фізичних осіб-підприємців становила 110 125 осіб, що на 3,5% менше порівняно з показником 2010 р. (114 123 осіб).

Кількість фермерських господарств станом на 01.07.2011 р. становила 2299 одиниць, або 101,1% до показника відповідного періоду 2010 р.

Спостерігається постійне зростання площі землі, яка обробляється фермерами. Так, у

користуванні фермерів на 01.07.2011 р. перебуває 347,7 тис. га сільськогосподарських угідь, або 103,7% до показника попереднього року.

Як і в попередні роки, відбулося зменшення кількості працюючих осіб у сфері малого підприємництва.

Так, у 2011 р. кількість зайнятих працівників на малих підприємствах становила 77 800 осіб, а це 4,7% від загальної кількості працівників (в 2010 р. – 76 900 осіб).

Із загальної кількості найманих робітників, 25,5% працювали у сфері торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вживання; 16,3% – у промисловості; 16,3% – на підприємствах зі здійснення операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям [13].

Середньомісячна заробітна плата одного найманого робітника малого підприємства в 2010 р. становила 1140,76 грн, що на 12,8% більше ніж у 2009 р. Відносно середнього показника по Україні заробітна плата найманих працівників по області – 91,3%.

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств становив 19 097,7 млн грн, а це 15,7% загальнообласного обсягу. Основну частку обсягу реалізації малих підприємств, як і в попередні роки, становили підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вживання (62,7%).

Надходження від діяльності суб'єктів малого підприємництва до зведеного бюджету області за підсумками 2011 р. становили 41 527,1 тис. грн, що на 60,1% менше ніж у 2010 р. (121 230,7 тис. грн). Питома вага надходжень становила 1,2% (2010 р. 4,3%). Однією з причин зменшення надходжень від діяльності суб'єктів малого підприємництва є складне та надмірне податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва, відсутність доступу до фінансово-кредитних ресурсів, а також через недосконалу законодавчу базу щодо державної підтримки малого підприємництва. За даними Держав-

ної податкової служби в Запорізькій області, надходження від діяльності суб'єктів малого підприємництва до бюджетів усіх рівнів становили 322,9 млн грн (2010 р. – 818,9). Питома вага надходження від діяльності суб'єктів малого підприємництва до бюджету

тв всіх рівнів становила 20% (2010 р. – 28,7%).

Важливим показником, який характеризує діяльність підприємств, є коефіцієнт рентабельності операційної діяльності (рис. 2).

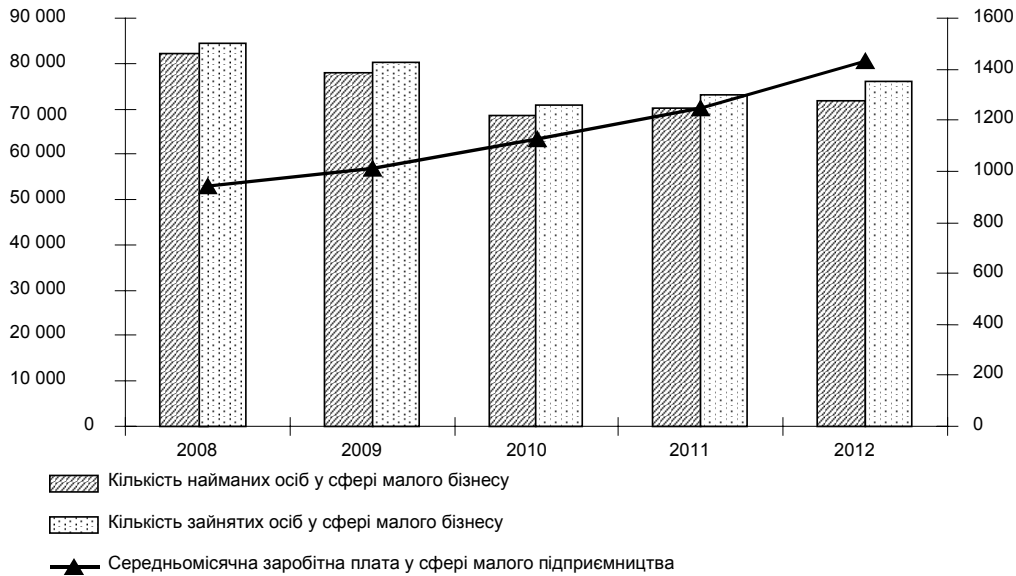


Рис. 2. Рівень рентабельності діяльності підприємств малого бізнесу

Від операційної діяльності підприємств малого бізнесу по області вона становила 0,1%. Це означає, що на кожну гривню реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) одержано 0,1 к. прибутку. Порівняно з попереднім роком рентабельність знизилась на 1,9%.

Рентабельно спрацювали підприємства сільського господарства, мисливства та лісового господарства (20,3%), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2,7%), транспорту та зв'язку (0,9%), освіти (0,7%). Нерентабельною виявилась діяльність підприємств, що займаються наданням комунальних та індивідуальних послуг, працюють у сфері культури та спорту.

Що стосується фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки реалізації заходів Комплексної програми від 24.02.2011 р. № 8 (зі змінами) передбачені кошти у сумі 370 тис. грн. У 2011 р. за рахунок коштів обласного бюджету профінансовані заходи Комплексної програми у сумі 302,6 тис. грн, а саме:

- 1) організація та проведення урочистого засідання "День підприємця" – 50,0 тис. грн;
- 2) проведення регіонального конкурсу на кращий "дозвільний центр" – 5,0 тис. грн;
- 3) створення сайту – інформаційного веб-ресурсу з відкриттям форуму для обговорення, внесення пропозицій, практичних прикладів та порад до інноваційних проектів суб'єктів малого підприємництва – 20,0 тис. грн;

4) проведення аналізу розвитку малого підприємництва в області, створення "мапи підприємництва" Запорізької області – 20,0 тис. грн.

5) часткова компенсація суб'єктам малого підприємництва витрат на участь у виставкових заходах, у тому числі в універсальній виставці "Покровський ярмарок" – 100,0 тис. грн, а також погашення фінансових зобов'язань 2010 р. – 66,027 тис. грн;

6) здійснення аналізу, дослідження щодо стану розвитку машинобудівного бізнесу в м. Мелітополь для створення "дорожньої мапи" розвитку малого машинобудівного бізнесу – 10,0 тис. грн;

7) проведення конкурсу щодо визначення кращих регіональних брендів, розробка та випуск календарів з кращими брендами 29,6 тис. грн;

8) організація та проведення на місцевому телебаченні (визначеному за підсумками конкурсу) роботи інформаційно-аналітичної телевізійної програми, присвяченої малому підприємництву – погашення фінансових зобов'язань 2010 р. 22,0 тис. грн.

Ресурсне й інформаційне забезпечення, подальше формування інфраструктури підтримки підприємництва.

За підсумками 2011 р. Запорізька область зайняла друге місце по Україні щодо ресурсного й інформаційного забезпечення, подальшого формування інфраструктури підтримки підприємництва, а саме – наявності діючих бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів та фондів підтримки підприємництва.

У 2011 р. облдержадміністрацією була поновлена робота обласної виїзної приймальної з розгляду звернень суб'єктів підприємницької діяльності.

Одним із пріоритетних напрямів роботи облдержадміністрації є формування інфраструктури підтримки підприємництва.

Облдержадміністрацією розроблений план організаційних та методично-консультативних заходів щодо розробки проекту створення бізнес-інкубатора "АгроБУМрозвиток".

Інформаційно-консультативна підтримка малого бізнесу забезпечується і громадськими об'єднаннями підприємців та представників бізнесу.

Так, запорізькою консалтинговою компанією "Інтелектуальний сервісний центр" постійно проводиться методична і просвітницька робота серед керівників та працівників підприємств малого бізнесу. На сайті компанії (<http://isc.at.ua>) розміщуються публікації на тему сучасних підходів до управління бізнесом, організації роботи й мотивації персоналу, підвищення ефективності маркетингової діяльності.

Запорізька торгово-промислова палата (далі – ЗТПП) інформує підприємців з питань щодо ведення бізнесу шляхом поштових та електронних розсилок, а також за допомогою засобів масової інформації та розміщення інформації на виставковому сайті ЗТПП.

Для розширення інформаційного забезпечення ЗТПП створений Інтернет-ресурс для інформаційної і маркетингової підтримки малого бізнесу (biz.cci.zp.ua) з розділом щодо організації масових sms розсилок новин і анонсів для підприємців (Програма sms). Розділ щодо організації масових sms розсилок новин і анонсів для підприємців доопрацьовується.

З метою надання консультативних, навчально-методичних послуг, Державною організацією "Регіональний фонд підтримки підприємництва в Запорізькій області" у 2011 р. проведено 40 виїзних семінарів. У семінарах взяло участь 1260 осіб.

Державною податковою адміністрацією в Запорізькій області проведено ряд загальних, тематичних і семінарів-практикумів для платників податків, на яких роз'яснюються положення Податкового кодексу України, порядок надання податкової звітності та сплати податків і зборів. Участь у таких семінарах протягом I кварталу взяло близько 19 тис. платників податків, у тому числі суб'єкти малого підприємництва.

Протягом 2011 р. базовими центрами зайнятості здійснено одноразову виплату допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності 876 безробітним, які одержали свідоцтво про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності у сфері торгівлі, сільського господарства,

надання побутових послуг населенню. Працевлаштовано 696 безробітних на додаткові робочі місця, створені у сфері малого бізнесу, з наданням роботодавцям дотацій.

В області реалізується проект "Купуй запорізьке – обирай своє". Зазначений проект підтримали і беруть активну участь у його реалізації 20 товаровиробників, близько 50 підприємств, що надають послуги, та близько 100 представників роздрібною торгівлі.

З метою підтримки місцевих товаровиробників 11.10.2011 р. в області був організований та проведений обласний конкурс на кращі локальні бренди (торгові марки) продукції місцевих товаровиробників. За результатами конкурсного відбору було визначено 18 кращих локальних брендів (торгових марок) продукції місцевих товаровиробників.

Інформація із зображеннями кращих локальних брендів (торгових марок) продукції місцевих товаровиробників переможців конкурсу розміщена у календарях на 2012 р., виготовлення яких було профінансовано з обласного бюджету.

Облдержадміністрацією постійно забезпечується підтримка розвитку кластерних об'єднань. Так, за рахунок коштів обласного бюджету (20 тис. грн) Таврійським державним агротехнологічним університетом спільно з громадською організацією «Інноваційно-технологічний кластер "АгроБУМ"» було проведено дослідження щодо створення "дорожньої мапи" розвитку малого й середнього машинобудівного бізнесу. Зазначене дослідження використовується учасниками кластерного об'єднання "АгроБУМ" представниками малого і середнього машинобудівного бізнесу.

За сприянням Запорізької обласної державної адміністрації, Запорізької обласної ради та Запорізької торгово-промислової палати 17 травня 2011 р. у виставковому центрі "Козак-Палац" (м. Запоріжжя) відбулося урочисте відкриття Міжнародного промислового інвестиційного Форуму та XIX Міжнародної спеціалізованої виставки "Машинобудування. Металургія".

Ці Міжнародні виставкові заходи зібрали у Запоріжжі представників 200 компаній із 13 країн – України, Росії, Білорусії, Болгарії, Грузії, Німеччини, Польщі, Чехії, Швейцарії, Швеції, Італії, Словаччини та Туреччини. Учасниками стали переважно промислові підприємства, керівники органів влади та місцевого самоврядування, представники банків та консалтингових компаній, вищих навчальних закладів.

У рамках роботи Форуму й виставки відбулася презентація інноваційної продукції та технологій розвитку промисловості в нових економічних умовах, освоєння нових ринків збуту.

Всього у Форумах взяло участь більше ніж 600 представників бізнесу, науки, консалтингових і фінансових організацій та потенційних інвесторів. Проведення Міжнародного інвестиційного форуму надалі сприятиме зміцненню інвестиційного іміджу області та збільшенню ділової активності в регіоні.

Також у рамках проекту розробка та впровадження системи залучення до регіонального розвитку малого й середнього бізнесу Запорізької області було проведено дослідження розвитку малого підприємництва Запорізької області. За результатами дослідження була створена інтерактивна "мапа підприємництва Запорізької області" (<http://www.oblmap.zp.ua>).

IV. Висновки

Підсумки аналізу наведених даних та виконання Комплексної програми свідчать, що в цілому заходи щодо забезпечення розвитку малого підприємництва в області виконуються. Основним недоліком, що перешкоджає ефективному виконанню Комплексної програми, є відсутність фінансування заходів програми, що унеможлиблює їх виконання в повному обсязі.

Також основною загрозою розвитку малого підприємництва в регіоні є фактори:

- надмірне податкове навантаження і, як наслідок, значна кількість підприємців або їх працівників працюють у "тіні";
- складний механізм здійснення підприємницької діяльності, зокрема, значні витрати часу та фінансових ресурсів на одержання дозвільних документів для здійснення підприємницької діяльності;
- відсутність ефективних механізмів фінансово-кредитної підтримки і доступу до фінансово-кредитних, інвестиційних ресурсів;
- відсутність державної підтримки місцевих товаровиробників;
- відсутність нормативно-правового забезпечення створення та розвитку кластерних об'єднань;
- зниження податкового навантаження на бізнес;
- підвищення якості й забезпечення прозорості адміністративних послуг;
- розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, кластерного підходу до розвитку економіки;
- збільшення інвестиційної привабливості суб'єктів малого й середнього бізнесу.

Список використаної літератури

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 3-є вид. – К.: Знання, КОО, 2005. – 302 с.
2. Маниліч М.І. Трансформація регіонального економічного механізму: [монографія] / М.І. Маниліч. – Чернівці: Книги – XXI, 2004. – 164 с.
3. Амоша О. Взаємодія держави та регіонів в стратегічному плануванні ефективного розвитку виробництва / О. Амоша, В. Швець // Схід. – 2000. – № 4. – С. 3–7.
4. Розпорядження Президента України "Про деякі питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в процесі європейської та євроатлантичної інтеграції" від 03.10.2005 р. № 1184/2005-рп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.ua>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" від 16.01.2008 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.ua>.
6. Пивоваров М.Г. Формування та розвиток малих підприємств як основи підприємництва: монографія / М.Г. Пивоваров. – Запоріжжя: КПУ, 2010. – 415 с.
7. Пивоваров М.Г. Розвиток малого підприємництва в Запорізькій області та шляхи покращення його роботи / М.Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 5. – С. 216–220.
8. Методичні рекомендації щодо формування та реалізації регіональних програм підтримки малого підприємництва: затверджено наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 04.04.2008 р. № 67.
9. Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні від 21.12.2000 р. № 2157-111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.ua>.
10. Адамов Б.І. Малий бізнес України: дороговкази поступу: монографія / Б.І. Адамов, О.І. Амоша, В.І. Ляшенко та ін. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 275 с.
11. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія / під ред. Понаморенка В.С., Кизима М.О., Тищенко О.М. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД "ІНЖЕК", 2010. – С. 169–189.
12. Статистичний щорічник Запорізької області за 2011 рік. Діяльність малих підприємств. – Запоріжжя, 2012. – С. 495.
13. Звіт про хід реалізації Комплексної програми розвитку малого підприємництва в Запорізькій області на 2011–2012 роки, за підсумками 2011 року. – Додаток до рішення обласної ради 26.07.2012. – № 15.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012.

Пивоваров М.Г. Система управления малыми предприятиями региона: состояние, проблемы и развитие

Важным фактором состояния макроэкономики Украины является развитие системы малого предпринимательства не только в целом в стране, но и в регионах. В статье на примере Запорожской области проанализировано состояние, проблемы развития системы малого предпринимательства и предложены пути совершенствования ее управления.

Ключевые слова: *малые предприятия, система управления, региональная программа, анализ экономического состояния, результаты деятельности, предложения по улучшению.*

Pyvovarov M. The system of small business management in the region. Current situation, problems and development

The key constituent of Ukraine's macro economy is the system of small business management in its regions as much as in the country as a whole. The article analyses the current situation, problems and development of the system based on Zaporozhye region and offers ways to improve it.

Key words: *small business, management system, regional program, analysis of economic situation, results, ways to improve.*

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены основные составляющие мотивационной стратегии управления персоналом и предложены мероприятия по ее совершенствованию.

Ключевые слова: мотив, мотиваторы, демотиваторы, стимул, мотивационная стратегия, стимулирование труда.

I. Вступление

Принято считать, что обеспечение мотивации составляет базу теории и практики менеджмента. Руководители организаций обязаны уметь регулировать побудительные мотивы человека, понимая, что средствами мотивации могут служить не только деньги. Чтобы эффективно содействовать достижению целей организации, человек должен трудиться с желанием, любить свое дело, гордиться своей работой и получать от нее удовольствие. Он должен руководствоваться в работе сознанием своей полезности и необходимости. Эффект мотивирующих воздействий может быть высоким, если руководитель проявит в общении с подчиненными ясность и искренность своих намерений, умение убеждать и настраивать на решение поставленных задач. Надо заботиться, чтобы подчиненные имели ту квалификацию, которой они соответствуют, и те средства труда, которые им необходимы.

II. Постановка задачи

Цель статьи – определить основные мотивы и стимулы, влияющие на работу сотрудников организации, рассмотреть составляющие мотивационной стратегии и определить основные направления ее совершенствования.

III. Результаты

Когда сотрудники организации усердно работают и выполняют свою работу хорошо, то можно заключить, что у них высокая трудовая мотивация. Когда сотрудники выполняют свою работу не очень хорошо или создается впечатление, что они особенно не стараются, вероятно противоположное предположение – у них нет мотивации.

Такие выводы в лучшем случае могут быть верными лишь частично. Мотивация – это только одна из переменных, от которых

зависит трудовое поведение. Однако следует помнить, что в ряде случаев она не является даже наиболее значимой переменной.

Так, например, в случае если сотрудник не обладает базовыми способностями, необходимыми для выполнения данного ему задания, мотивация является относительно малозначимым детерминантом качественного выполнения работы. Высокая мотивация может в какой-то степени компенсировать недостаток способностей, но не может полностью заменить их.

Кроме того, выполнение работы может зависеть от мотивации меньше, чем от средовых факторов. Некоторые виды работы специально строятся таким образом, чтобы свести к минимуму роль усилий, затрачиваемых сотрудником. Безусловно, какие-то усилия необходимы, однако увеличение их количества может повысить качество труда только до некоторого предельного уровня, определяемого техническими характеристиками данной работы. В других случаях приложенные работником усилия не оказывают существенного влияния на выполнение работы, потому что неясны цели работы или имеются факторы, препятствующие хорошему выполнению работы, такие как недостаточная информация или устаревшее оборудование.

Следует отметить, что все это никоим образом не говорит о том, что мотивация не имеет значение, просто важно знать, что сама по себе она редко является самым значимым детерминантом выполнения работы. Тем не менее, ее значение достаточно велико для того, чтобы люди, занимающие руководящие должности в организациях, уделяли ей большое внимание. Интерес к проблеме «как мотивировать персонал организации» всегда велик, о чем свидетеле-

льствует большое количество научной и научно-популярной литературы на эту тему, как управленческой, так и социально-психологической, постоянная популярность семинаров, симпозиумов на эту тему.

За последние три десятилетия учеными было разработано множество теорий мотиваций. Существует также много вариантов их группировки и классификации. Однако необходимо отметить, что на сегодняшний день ни один метод классификации не завоевал всеобщего признания.

Весьма вероятно, что дальнейшее развитие теорий мотивации приведет к некоторому синтезу подходов, так как при всех противоречиях между существующими теориями ясно прослеживается их взаимодополняемость.

Определяя мотивацию как процесс формирования внутренних побудительных сил работника для достижения личных целей или целей организации, необходимо в контексте настоящего исследования акцентировать внимание на том, что выделяют две формы мотивации:

1) внутренняя мотивация – самозарождающиеся факторы, которые влияют на людей, поддерживая определенные начинания и побуждая двигаться в определенном направлении;

2) внешняя мотивация – как сделать, чтобы “замотивировать” людей.

Внутренним побудителем работника к действию, к тем либо иным поступкам в процессе трудовой и другой деятельности является мотив.

Под мотивом понимается состояние предрасположенности, готовности, склонности действовать тем либо другим образом.

Мотив – это средство с помощью которого работник, находясь в той либо другой ситуации, объясняет и обосновывает свое поведение. Мотивы достаточно подвижны и часто они складываются под воздействием эмоций и темперамента работника [6, с. 132].

Необходимо учитывать, что деятельность работника находится под воздействием нескольких мотивов, или мотивационного ядра. Мотивационное ядро – это совокупность ведущих мотивов, которыми руководствуется работник в определенный период времени в своем трудовом поведении. Структура мотивационного ядра может быть различной, она зависит от конкретных трудовых ситуаций [6, с. 132].

Психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обуславливающие принятие человеком решения, называют мотиваторами (мотивационными детерминантами); они при объяснении основания действия и

поступка становятся аргументами принятого решения.

Выделяют следующие группы мотиваторов:

- нравственный контроль (наличие нравственных принципов);
- предпочтения (интересы, склонности);
- внешняя ситуация;
- возможности работника (знания, умения, качества);
- состояние работника в данный момент;
- условия достижения цели (затраты усилий и времени);
- последствия своего действия, поступка [3, с. 86].

Формирование мотива начинается с восприятия внешнего стимула (приказа и т.п.), с осознания его значимости в данный момент и в данной ситуации для приказывающего и для самого работника и с возникновения стремления отреагировать на него (т.е. выполнить приказ). Это значит, что стимул принят работником как лично значимый, и у него возникло чувство долга, обязанности.

При этом следует учитывать, что требование психологически воспринимается подчиненным как проявление начальником своей власти, как принуждение и даже в ряде случаев как насилие над своей личностью. Естественно, это приводит к внутреннему сопротивлению выдвигаемым требованиям, так как подчиненный не хочет быть послушной игрушкой в руках начальника. Он хочет, чтобы требования имели для него определенную значимость, отвечали бы имеющимся у него потребностям, установкам, моральным принципам [4, с. 112].

Снять эту негативную реакцию можно путем тщательной аргументации выдвигаемого требования. Это способствует осознанному, а не слепому выполнению требования, особенно когда удастся придать ему смысл организационной и личной ценности. Тогда требование из внешнего побудителя становится внутренним.

Формирование убежденности работника может происходить прямо и косвенно (в последнем случае за счет уменьшения тревожности, неуверенности, сомнений, опасений, неведения). Убеждать можно и нужно не только словом, но и делом, личным примером.

Для эффективного мотивирования советуют:

1) разобрать модель основного процесса мотивации: потребность – цель – действие и влияние опыта и ожиданий;

2) изучить факторы, влияющие на мотивацию, – набор потребностей, которые иницируют движение к целям и условиям, при которых потребности могут быть удовлетворены;

3) выяснить, что мотивация не может стремиться просто к созданию чувства удовлетворенности и удовольствия – его повышенная доза может довести до самодовольства и инерции [5, с. 144].

Умелое использование мотивационного механизма является залогом успешной реализации задач, направленных на достижение целей организации.

С учетом вышеизложенного необходимо строить мотивационную стратегию.

Литература в области управления предлагает три основных подхода к выбору мотивационной стратегии:

1. Стимул и наказание. Люди работают за вознаграждение: тем, которые работают много и хорошо, платят тоже хорошо, а тем, кто работает еще больше, и платят тоже больше. Наказывают тех, кто не работает качественно.

2. Мотивирование через саму работу. Необходимо дать человеку работу интересную, которая приносит ему удовлетворение, и качество исполнения будет высоким.

3. Систематическая связь с менеджером. Следует определять цели с подчиненным и давать ему положительную обратную связь в случае, когда он действует правильно, и отрицательную в случае, когда он ошибается.

Выбираемая мотивационная стратегия базируется на анализе ситуации и предпочтительном стиле взаимодействия руководителя с другими людьми.

Основными мотивационными методами можно назвать следующие:

- а) использование денег как вознаграждение и стимул;
- б) наложение взысканий;
- в) развитие сопричастности;
- г) мотивирование через саму работу;
- д) вознаграждение и признание достижений;
- е) упражнение в руководстве;
- ж) поощрение и вознаграждение групповой работы;
- з) обучение и развитие сотрудников;
- е) ограничение, лимитирование отрицательных факторов [1, с. 162].

Очевидная форма награды – деньги.

Тем не менее, Ф. Герцберг сомневался в эффективности денег как средства мотивации. Его сомнение заключалось в том, что повышение зарплаты не приводит автоматически к повышению эффективности и производительности труда, хотя недостаток денег или задержка выплаты зарплаты однозначно приводит к росту недовольства, напряженности и снижению производительности. Однако необходимо учитывать, что деньги являются средством достижения различных целей, которые прямо или косвенно связаны с удовлетворением многих потребностей.

Чтобы эффективно использовать деньги как мотиватор и избегать их воздействия как демотиватора необходимо:

- платить конкурентную зарплату для привлечения и удержания специалистов;
- давать такую зарплату, которая отражает стоимость работы для компании на основе справедливости;
- связать плату с качеством исполнения или результатом таким образом, чтобы награда была соизмерима с усилиями работника;
- убедить работника, что его усилия будут поощрены соответствующей наградой [2, с. 97].

Вместе с тем следует помнить, что кроме зарплаты существует и другие самые разнообразные поощрения. В ряде преуспевающих западных организаций практикуют следующие:

- а) премия за выслугу через определенное количество лет;
- б) повышение в должности без изменения заработной платы;
- в) принятие отделом кадров на себя некоторых личных забот и проблем сотрудников;
- г) страхование здоровья и жизни;
- д) выдается оплаченный чек на полное медицинское обследование в лучших медицинских клиниках;
- е) организация субсидирует кафетерий;
- ж) работникам выдаются ссуды с пониженной процентной ставкой на обучение детей в школах;
- з) организация детских учреждений;
- и) оплата расходов на бензин и ремонт личного автомобиля;
- к) предоставление права бесплатно пользоваться автомобилем организации.

Следует отметить, что каждая благодарность, награда, денежная премия и тому подобное действует тем эффективнее, чем меньший отрезок времени отделяет заслуживающий награждение поступок от полученного поощрения. Менеджер должен уметь выразить свою признательность работнику именно тогда, когда он ее заслужил. Это необходимо сделать тотчас же, чтобы вызванные у работника приятные эмоции ассоциировались с качественным и своевременным выполнением работы.

Далее необходимо сказать и о том, что людям требуется знать, что в случае недобросовестного или некомпетентного исполнения своих служебных обязанностей, какие взыскания могут быть на них наложены за то либо другое нарушение. Методы взысканий, если они наложены справедливо и не являются неожиданностью для сотрудника, мотивируют его к улучшению своей работы.

На повышение эффективности труда мотивирует работников развитие сопричастно-

сти и идентификации сотрудника с организацией, с ценностями, целями организации.

Мотивирование через саму работу использует внутренние стимулы интереса к работе, чувства удовлетворения от процесса работы, от возможности проявить свои способности, собственные силы при принятии решений и выполнении производственных задач.

К улучшению дальнейшей деятельности мотивирует сотрудников и поощрение достижений.

Эффективность деятельности персонала позволяет улучшить упражнение в руководстве, применение руководства как ключевого фактора мотивации, так как умелое руководство способствует развитию сопричастности и идентификации, прояснению ролей и целей, развитию группового духа.

Среди основных методов стимулирования результативности труда выделяют следующие:

1) экономические (денежные поощрения, либо наказание в виде лишения премий, штрафов);

2) целевой метод (постановка перед подчиненным конкретных и ясных трудовых целей повышает его активность);

3) метод расширения и обогащения работ;

4) метод соучастия (работники участвуют в совместном принятии решения, что повышает их активность и удовлетворенность работой).

Заканчивая обзор мотивационных стратегий и методов, отметим, что результативность работы персонала зависит в немалой степени и от психологического климата в трудовом коллективе и стиля управления, применяемого руководителем.

IV. Выводы

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы:

1. Ни один подход, основанный на каком-либо методе решения проблем мотивации, не приведет к долгосрочному успеху, если вся система в целом не будет сориентирована на повышение трудовой активности сотрудников и не будет поддерживать усилия в этом направлении.

2. Мотивы формируются не извне. Извне можно лишь способствовать этому процессу, а работнику посредством использования внешних мотиваторов необходимо помогать развивать внутреннюю мотивацию.

Список использованной литературы

1. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М. : Гардарики, 2010. – 274 с.
2. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала / В.В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 2009. – Т. 2. – 384 с.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2010. – 512 с.
4. Кремень М.А. Пути эффективного руководства / М.А. Кремень. – Мн. : Беларуская навука, 2009. – 382 с.
5. Самыгин С.И. Менеджмент персонала / С.И. Самыгин, Л.Д. Столяренко. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 480 с.
6. Седегов Р.С. Управление персоналом: Сотрудники как фактор успеха предприятия / Р.С. Седегов, Н.И. Кабушкин, В.Н. Кривцов. – Мн. : Тэхналогія ; Изд-во БГЭУ, 2010. – 178 с.
7. Соломатин Н.А. Менеджмент организации : учеб. пособ. / [Н.А. Соломатин, З.П. Румянцева и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 417 с.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Вербицька Н.О. Мотивація і стимулювання праці як основні методи управління

У статті розглянуті основні складові мотиваційної стратегії управління персоналом і запропоновані заходи щодо її вдосконалення.

Ключові слова: мотив, мотиватори, демотиватори, стимул-реакція, мотиваційна стратегія, стимулювання праці.

Verbitskaya N. Motivation and work incentives as main methods of management

In article the main components of motivational strategy of human resource management are considered and actions for its improvement are offered.

Key word: motive, motivator, demotivator, incentive, motivational strategy, work incentives.

УДК 339.138

А.Н. Гранин

доцент
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»», г. Минск

МАРКЕТИНГ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассматриваются инвестиции как услуга по осуществлению полезной деятельности, обеспечивающей потребительский эффект во всей совокупности экономических процессов. Рассматриваются цели, принципы, методы, функции, как основа осуществления инвестиционного маркетинга. Аргументируется тезис, что маркетинг инвестиций – один из явных признаков наличия динамичных изменений в современной экономике.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг инвестиций, услуга, цели, принципы, методы, функции, экономический процесс.

I. Вступление

В условиях перехода к рыночной экономике предприятия нуждаются в поддержке и организационно-экономической, научно-методической и управленческо-маркетинговой помощи. Особая роль при этом принадлежит маркетингу, поскольку наиболее эффективной может быть деятельность лишь того предприятия, управление которого основано на принципах маркетинга. Эти предприятия производят конкурентоспособную продукцию с наименьшими затратами и не производят больше, чем могут продать, обеспечивая при этом такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильная платежеспособность и инвестиционная привлекательность. Главной целью таких предприятий является достижение компанией устойчивого конкурентного преимущества путем использования ресурсов и возможностей для создания различных форм удовлетворенности на целевых рынках [4, с. 47]. В свое время, избрав путь развития, в форме создания конкурентоспособных производств и даже целых отраслей, основанных на современных технологиях и дорогим оборудовании, Беларусь вынуждена привлекать в страну миллиарды долларов инвестиций. Однако нет абсолютной уверенности, что они появятся, и нет никаких оснований утверждать, что созданное на предприятиях найдет свой сбыт [5, с. 14]. Необходимо понимать, что иностранные инвесторы готовы прийти в машиностроительный комплекс Беларуси, но, в основном, только с отверточным производством. Конкурентная борьба все больше становится борьбой не ресурсов, а стратегий. Предприятия все чаще вкладывают инвестиции в создание ключевых компетенций и обеспечение перспектив развития. Организация может добиться конкурентных преимуществ лишь в том случае, если ее маркетинговое

поведение потребует комплексного организационного знания, которое конкуренты не смогут достаточно легко воспроизвести. Промышленно развитые страны, к сожалению, не заинтересованы в расширении круга государств, обладающих развитой конкурентоспособной экономикой. Ибо этот процесс неизбежно ведет к перераспределению мировых природных ресурсов, рынков сбыта и возможному снижению уровня жизни стран из числа развитых [1, с. 5]. Одним из возможных направлений успешного преодоления этого сопротивления является активизация в инвестиционной сфере. Однако стратегия, которая часто используется в настоящее время в этой области, чем больше просишь, тем больше получишь, не срабатывает. Для того, чтобы инвесторы пришли на рынок Беларуси, сигналы должны быть четкими и различимыми. Таким образом, эффективная инвестиционная деятельность в стране является одним из приоритетных направлений в осуществлении экономических реформ. Решение этой сложнейшей задачи обусловлено рядом причин, основными из которых являются следующие:

1. Необходимость преодоления финансово-экономического кризиса и его последствий по всем направлениям хозяйствования.

2. Потребность белорусского общества в таком развитии национальной экономики, которое обеспечит неуклонное повышение качества жизни населения, позволяющее выйти на европейский уровень развития.

3. Наличие факторов, требующих многосторонней перестройки экономики страны, комплексной модернизации предприятий.

4. Потребность в качественном изменении технологического уклада, главными компонентами которого являются средства производства, методы производства, производственные технологии и их структура.

5. Низкий уровень состояния инвестиционной сферы и низкая результативность управления инвестиционной деятельностью.

Для создания эффективной инвестиционной политики и успешного управления ею необходимо использование конкретного инструментария. Наиболее конструктивен в этом отношении опыт, накопленный в области маркетинга как современной концепции экономического управления [6]. Маркетинг как экономический вид деятельности стремительно развивается, демонстрируя способность и возможность продвигать новые идеи, концепции, методы и инструменты воздействия на рынок. В последние годы в мире активизировалось внимание к маркетингу и, в частности, к инвестиционному маркетингу как наиболее эффективному инструментарию в инвестиционной деятельности предприятий. Формируется новый тип экономического мышления – маркетинговый. Президент Российской ассоциации маркетинга А.А. Браверманн в определении классического маркетинга делает акцент на инвестиционную составляющую, обеспечивающую привлечение инвестиций: “На макроуровне маркетинг выступает в роли инструмента формирования рыночной среды. На микроуровне маркетинг выступает как инструмент встраивания предприятий в формируемую рыночную среду и, что особенно важно, является средством (часто решающим), обеспечивающим привлечение инвестиций” [7, с. 24]. Российские ученые В.В. Томилов и Е.В. Песоцкая определяют инвестиционный маркетинг более конкретно. “Инвестиционный маркетинг (или маркетинг инвестиций) представляет собой комплексную программную деятельность, направленную на формирование производственно-экономических решений в области инвестиций, соответствующих реальным потребностям конечных потребителей” [6].

II. Постановка задачи

Маркетинг инвестиций становится одним из главных признаков наличия динамичных изменений в экономике. В самом широком смысле маркетинг инвестиций должен интерпретироваться как перманентный процесс управления в сфере стратегического и текущего планирования инвестиционных процессов, направленных на удовлетворение спроса на капитал и получение максимальной прибыли инвесторами. Иными словами, это синтез возможностей инвестора и потребностей потребителя в интересах реализации целей обеих сторон. В соответствии с Инвестиционным Кодексом Республики Беларусь, “под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве

собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата” [2, с. 3]. Исходя из приведенного определения, инвестиции, с точки зрения маркетинга, можно определить как услуги по осуществлению полезной деятельности, обеспечивающей потребительский эффект во всей совокупности, материальных, технических, экономических и научных интересов. То есть это комплекс услуг, связанных с формированием условий жизнедеятельности современного человека. Осуществляя свою деятельность на традиционном товарном рынке, предприятие, участвует в удовлетворении потребительского спроса с помощью различного товарного предложения. Эта деятельность дает возможность достигнуть предприятием коммерческого успеха на основе эффективного использования своего потенциала с ориентацией на потребителя в условиях конкурентной среды. Но ни одно предприятие, даже высокоразвитое, не располагает достаточным объемом собственных средств для предпринимательского роста. Активная традиционная маркетинговая деятельность позволяет формировать и наращивать доходы бизнеса. Реализация маркетинговых программ увеличивает стоимость капитала и делает предприятие привлекательным с точки зрения удержания капитала и привлечения дополнительного капитала. Средствами инвестиционного маркетинга создаются предпосылки для более доступного и выгодного привлечения капитала, и это является определяющим фактором рыночного развития такого предприятия. Для решения проблемы недостатка средств, необходимых для осуществления своей деятельности на товарном рынке, особая роль отводится инвестициям. В этом случае маркетинг инвестиций призван создать комплекс условий для осуществления предприятием соответствующих инвестиционных программ, сформировать основные характеристики инвестиционных проектов. Каждая инвестиционная программа предусматривает систему мер, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам выполнения работ, относящимся к разным сферам деятельности. Главное при формировании характеристик инвестиционных проектов – учитывать интересы инвесторов и высокую степень привлекательности проектов. Об успехе привлекательности инвестиционного проекта можно судить по результатам маркетинговой деятельности, полученным предприятием на традиционном товарном рынке. Таким образом, инвестиционный маркетинг рассматривается как сфера прямого участия инвестора в эконо-

мических интересах предприятия. Это участие охватывает две относительно самостоятельные области: маркетинговая деятельность на товарном рынке и маркетинг на рынке инвестиций. В своей теоретической и практической деятельности специалисты по инвестициям, кроме знаний классического маркетинга, опираются на фундаментальные разработки экономической теории, финансовой практики, инвестиционного менеджмента, социологии, психологии, политологии, философии, странового маркетинга. Объективные процессы развития мировой экономики требуют поступательного развития классической концепции маркетинга. Одним из направлений такого развития является концепция инвестиционного маркетинга. Появление концепции маркетинга инвестиций обусловлено двумя тенденциями. Первая связана с проблемами постоянного повышения уровня затрат предприятий на маркетинг и необходимостью контроля за их результативностью с учетом инвестиционного характера этих затрат, что является в настоящее время сложной задачей при реализации программ маркетинга. Вторая тенденция проявляется в том, что усложнение инвестиционной маркетинговой деятельности требует большей интеграции между различными программами предприятия. Реализация концепции инвестиционного маркетинга определяет стратегию инвестиций как составную часть общей стратегии предприятия, рассматривая инвестиции как основу хозяйственной деятельности государства в целом, так и отдельно взятой организации, а инвестиционные проекты – как средства для достижения целей.

III. Результаты

Внимание к концепции инвестиционного маркетинга обусловлено следующими обстоятельствами:

- 1) усложнением процессов научно обоснованного принятия решений в сфере инвестиций;
- 2) увеличением степени инвестиционного риска на всех стадиях инвестиционного проекта, его оценки, предотвращения или снижения;
- 3) обострением конкурентной борьбы за источники финансирования капитальных вложений;
- 4) необходимостью тщательного выбора наиболее оптимальных, выгодных и надежных источников финансирования;
- 5) необходимостью формирования долговременного доверия инвесторов к бизнесу, и на основе этого доверия осуществлять планирование инвестиций;
- 6) необходимостью формирования сбалансированного портфеля инвестиций.

В основу концепции инвестиционного маркетинга могут быть положены такие принципы, как:

1. Принцип полной обеспеченности ресурсным потенциалом для существования экономических субъектов и свобода его маневрированием. Способность обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах и создать механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

2. Принцип целевой ориентации и комплексности. Главное в инвестиционном маркетинге – его целевая ориентация и комплексность, то есть слияние в единый инвестиционный процесс всех отдельных элементов этой деятельности. Комплексность означает, что отдельные маркетинговые действия, взятые сами по себе, не способны обеспечить того эффекта, который дает применение инвестиционного маркетинга как системы. Комплексность обеспечивает интеграцию:

- четырех элементов, соответствующих классическому маркетингу – товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативных политик;
- двух сфер деятельности – традиционного рынка товаров и услуг и инвестиционного рынка;
- интересов всех участников рынка инвестиций и создание взаимоувязанных условий для всех сторон, участвующих в инвестиционном процессе.

3. Принцип многовариантности и оптимальности маркетинговых решений. Необходимо стремиться к максимальному расширению вариантной номенклатуры, приближаясь к оптимальному решению.

4. Принцип своевременности реализации инвестиционных проектов, связанный с необходимостью точного учета временного фактора. Отражает готовность маркетинговых инвестиционных мероприятий к практическому применению. Такая готовность обеспечивается предметной ориентацией и относительно высокой степенью конкретизации инвестиционных разработок, а также полным и всесторонним учетом факторов внешней среды.

Инвестиционный маркетинг, как всякая система, имеет свои цели, задачи и методы реализации.

Главная цель инвестиционного маркетинга: на основе использования богатого инструментария маркетинга и знаний фундаментальных наук вооружить специалистов по инвестициям необходимыми теоретическими, практическими и информационными навыками в сфере инвестиций, активизировать инвестиционные процессы, направленные на реализацию наиболее эффективных форм вложения капитала с целью по-

лучения экономического и социального эффекта. Для достижения поставленной цели следует решить ряд взаимосвязанных задач в области:

- маркетинговых исследований;
- формирования рациональных инвестиционных решений;
- инновационной политики;
- разработки и продвижения инвестиционных проектов;
- имиджевой политики; взаимодействия с органами государственного управления.

В решении поставленных задач специалисты по инвестициям используют методический инструментарий. Методов в инвестиционном маркетинге много и их набор достаточно разнообразен. Основными являются следующие:

- метод функционального и предметного анализа – при изучении спроса на объекты инвестирования;
- метод сетевого планирования – при регулировании последовательности и взаимозависимости отдельных видов операций в рамках инвестиционной программы;
- метод морфологического анализа – при характеристике потребительского поведения;
- метод инженерного прогнозирования – при оценке конкурентоспособности инвестиционных решений;
- методы экспертных оценок – при желании получить ответ о возможных процессах развития того или иного события на инвестиционном рынке; метод имитационного моделирования – при реагировании на динамику инвестиционного рынка;
- методы логического и математического моделирования – при качественном описании инвестиционного процесса с выделением проблемы перспективного развития.

Основные функции маркетинга инвестиций определяются его принципами и могут быть следующими:

1. Комплексное исследование инвестиционного рынка, основанное на анализе глобального и внутреннего рынков их состояния, тенденций, динамики:
 - проведение сегментирования и позиционирования рынка инвестиционных проектов и программ;
 - анализ деятельности и стратегических позиций конкурентов;
 - осуществление прогнозирования инвестиционной конъюнктуры;

2. Разработка наиболее эффективных инвестиционных проектов на основе последовательности действий, связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введени-

ем мощностей, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по завершении.

3. Привлечения и удержания. Сущность функции выражается в изменении распределения доходов хозяйствующих субъектов в сторону долгосрочных инвестиций как базы для роста долгосрочных доходов на инвестиции [2, с. 43].

4. Коммуникационная. В условиях ограниченности ресурсов, обострившихся в транзитивном периоде, важно использовать строго дифференцированный подход к отбору инвестиционных проектов, продуктов, решений. В этой связи необходима реализация данной функции.

5. Планирование инвестиционно-маркетинговой деятельности. Необходима для тщательного технико-экономического обоснования планируемых инвестиционных решений. Является неотъемлемой частью стратегического планирования, которое призвано обеспечить согласование долгосрочных целей хозяйствующего субъекта и использования инвестиционных и других ресурсов, направляемых на достижение целей.

6. Организация контроля инвестиционного маркетинга. Осуществляется в процессе реализации инвестиционных программ и проектов на протяжении всей инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта. Подразумевает возможность внесения обоснованных поправок и корректив в ход процесса с учетом интересов обеих сторон. Принимается решение о том, какой из вариантов разработанной инвестиционной программы, проект будет реализовываться.

IV. Выводы

Обобщая вышеизложенное, можно сделать ряд выводов.

1. В современной транзитивной экономике особая роль в эффективном управлении предприятиями отводится маркетинговым методам управления. Гибкая, динамичная система управления, построенная на принципах маркетинга, позволяет добиться устойчивого конкурентного преимущества, рационального использования ресурсов и возможностей, обеспечивается инвестиционная привлекательность.

2. Для осуществления стратегических целей предприятий, создания конкурентоспособной экономики необходимо сформировать новый тип экономического мышления – маркетинговый, а маркетинг инвестиций сделать приоритетным экономическим инструментарием в достижении существенных результатов в динамичном развитии рыночных процессов, оживлении деятельности в инвестиционной сфере.

3. По своей сути инвестиции, с точки зрения маркетинговой теории, можно опре-

делить как услугу по осуществлению полезной деятельности, обеспечивающей потребительский эффект во всей совокупности материальных, технических, экономических, научных и информационных интересов.

4. Деятельность в области инвестиционного маркетинга необходимо рассматривать в двух аспектах: как осуществление специфических функций на традиционном рынке товаров и услуг, и как осуществление деятельности на рынке инвестиций.

5. Инвестиционный маркетинг необходимо рассматривать в контексте одного из направлений поступательного развития классической концепции маркетинга. С этой целью маркетинг инвестиций нуждается в определении целей, задач, принципов, методов и функций как основы своего функционирования.

Список использованной литературы

1. Богдан Н. Белорусский парадокс / Н. Богдан // НЭГ. – 2005. – № 8. – 8 февр. – С. 5.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление / Т.А. Гайдаенко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2008. – 512 с.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь. – Минск : ИПА “Регистр”, 2001.
4. Кобяк О.В. Маркетинговая ориентация белорусских предприятий: социалистический анализ / О.В. Кобяк, Г.В. Роциненко. – Минск : Право и экономика, 2005. – 112 с.
5. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России / В.М. Терещенко. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.
6. Томилов В.В. Организация маркетинг менеджмента инвестиций в системе государственного регулирования [Электронный ресурс] / В.В. Томилов, Е.В. Песоцкая // Рос. журн. СПб. ун-та Экономики и финансов. – 2002. – № 1. – Режим доступа: lzSPbUEF2002_1_C42_54s.pdf. – Дата доступа: 14. 12. 2010.
7. Федько В.П. Основы маркетинга / В.П. Федько, Н.Г. Федько, О.А. Шапор. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 512 с. – Серия “Учебники, учебные пособия”.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Гранин О.М. Маркетинг інвестицій

У статті розглянуто інвестиції як послугу зі здійснення корисної діяльності, що забезпечує споживчий ефект в усій сукупності економічних процесів. Розглянуто цілі, принципи, методи, функції як основу здійснення інвестиційного маркетингу. Аргументовано тезу, що маркетинг інвестицій – одна з ознак наявності динамічних змін у сучасній економіці.

Ключові слова: маркетинг, маркетинг інвестицій, послуга, цілі, принципи, методи, функції, економічний процес.

Granin A. Investment marketing

In this paper we study the investments as a service on the activity implementation providing the consumer impact in all economic processes. Objectives principles, methods, functions are shown as a basis for the existence of investment marketing. The thesis “investments marketing – one of the criterion of the dynamic changes in today’s economy” is discussed.

Key words: marketing, investments marketing, service, objectives, principles, methods, functions, economic processes.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается инновация как экономическая категория, сущность которой выражается функциями.

Ключевые слова: инновация, инновационные процессы, инновационная деятельность, инновационная политика государства, инновационная система, риск.

I. Вступление

В настоящее время каждая организация вынуждена решать задачи, связанные с изменениями, улучшениями, призванные создавать конкурентные преимущества над другими компаниями. Мировая экономическая литература «инновацию» трактует как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. С понятием «инновация» тесно связаны понятия «изобретение», «открытие». Открытие может произойти совершенно случайно, а инновация будет всегда являться результатом научного поиска и требует четкой, определенной цели и технико-экономического обоснования. Само понятие «инновация» как новая экономическая категория было введено в оборот ученым Й. Алоизом Шумпетером в начале XX в. Инновация является экономической категорией, сущность которой выражается ее функциями: воспроизводственной, инвестиционной, стимулирующей. Функции инновации определяют ее назначение в экономической системе государства и отражают роль в хозяйственном процессе. Материализованный результат может быть получен от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления. Полученная за счет реализации инновации прибыль позволит использовать ее в различных направлениях.

Потребность в инновациях возникает под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. К внешним относятся: конкурентная борьба, задачи завоевания новых рынков, изменение политической, демографической, правовой ситуации и пр.; к внутренним: неблагоприятные условия труда, рост производственных затрат. Любая инновация имеет свой жизненный цикл, который состоит из трех основных элементов: периода от начала разработки до выхода на рынок (при этом новшество может устареть, а само нововведение еще не начаться); периода от выхода на рынок до снятия с производства; периода устаревания от снятия с производства до прекращения эксплуатации у потребителей.

Инновационную политику государства составляет совокупность форм, методов и направлений его воздействия на производство с целью выпуска новых видов продукции, технологий, а также на расширение рынков сбыта отечественных товаров. Инновационная политика государства для каждой групп отраслей должна осуществляться дифференцированно.

II. Постановка задачи

Инновации требуют финансовых вложений в любом из секторов экономики. Государственная политика имеет огромное влияние на показатели инновационной деятельности. Организационный механизм выработки и реализации государственной инновационной политики должен обеспечить учет мнений всех заинтересованных сторон и в то же время создать условия для согласованного принятия мер по стимулированию инноваций.

III. Результаты

Субъектами инновационной политики выступают органы государственной власти, предприятия и организации государственного сектора, самостоятельные хозяйствующие формирования, общественные организации и др.

Непосредственное принятие решений в области экономического регулирования инновационных процессов осуществляется государственными структурами. Общие принципы построения системы государственных органов и их подразделений, занятых вопросами выработки и реализации инновационной политики, включают отражение инновационных проблем в деятельности всех ветвей государственной власти (законодательной, исполнительной, судебной), обеспечение координации как по вертикали, так и по горизонтали, оптимальное сочетание централизации и децентрализации. Государство осуществляет регулирование инновационных процессов как непосредственно, иницируя нововведения и выступая участником инновационных процессов, так и опосредованно, стимулируя инновации косвенными методами и создавая соответствующий экономический механизм. [1, с. 110]. Продвижение инновации представляет собой комплекс мер, направленных на реализацию инноваций (рис.).

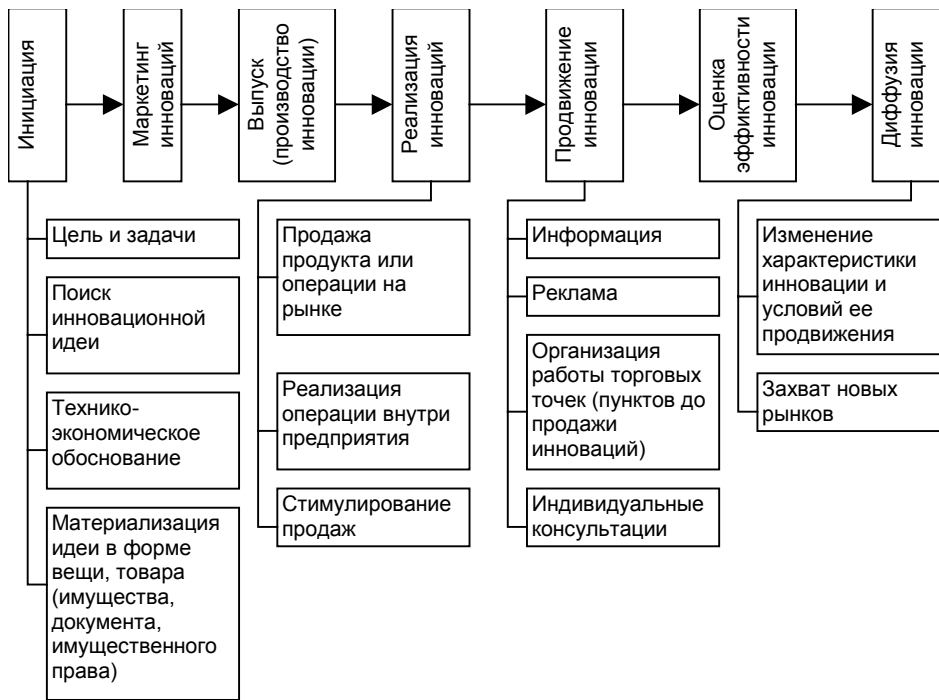


Рис. Схема инновационного процесса [1, с. 25]

Сам инновационный процесс включает в себя непосредственно инновационный процесс, а также процесс государственного регулирования и стимулирования инновационной деятельности на основе принятия организационно-управленческих решений.

Задача создания организационной системы инновационного процесса состоит в формировании стратегического видения, которым должны руководствоваться органы государственного управления в вопросах выбора инструментов регулирования и стимулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности и областей их применения. Система регулирования и стимулирования представляет собой комплекс правовых, организационных и экономических инструментов, направленных на поддержание оптимального состояния инновационного процесса, то есть достижение баланса между его составляющими.

Результаты реализации инновационного процесса проявляются в увеличении экономического и научно-технического потенциала инновационной системы и ее составных элементов. Одним из эффективных приемов поддержки инновационного бизнеса является франчайзинг, который последние годы достаточно широко используется в сфере информационных технологий. залогом успеха инновационной деятельности является выбор стратегии. В настоящее время широко используются базовые инновационные стратегии: стратегия интенсивного развития, стратегия интеграционного развития, стратегия диверсификации, стратегия сокращения. Выбор стратегии осуществляется на основе анализа ключевых факторов,

характеризующих состояние фирмы, с учетом результатов анализа портфеля бизнесов, а также характера и сущности реализуемых стратегий.

В настоящее время крупные американские, японские, европейские компании с целью монополизации выпуска товаров по радикальным инновациям и снижения влияния венчурного бизнеса на конечные результаты идут по пути концентрации и диверсификации производства. Американские корпорации "General Motors Corporation", "Ford Motor Company", "General Electric", японские "Sony", "Toyota", шведская "Electrolux", германская "Siemens", южнокорейская "Samsung" и многие другие организации свои стратегии формируют на основе следующих принципов:

- а) диверсификация выпускаемых товаров;
- б) сочетание в портфеле товаров, совершенствуемых в результате внедрения различных видов инноваций;
- в) повышение качества товаров и ресурсосбережение за счет углубления НИОКР и активизации инновационной деятельности;
- г) развитие международной интеграции и кооперирования;
- д) повышение качества управленческого решения и др. [1, с. 61].

Выбор стратегии фирмы осуществляется руководством на основе анализа ключевых факторов, характеризующих состояние фирмы, с учетом результатов анализа портфеля бизнесов, а также характера и сущности реализуемых стратегий (матрица БКГ, матрица McKinsey, матрица Томпсона и Стрикленда, матрица ADL-LC). Совокупные

потребности в ресурсах, необходимых для реализации определенной стратегии инновационного развития, выбираются сначала поэтапно, а затем поэтапно.

Инновационное развитие Республики Беларусь является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности в мировой экономике. В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. подчеркивается, что предпосылкой роста экономики страны являются инновации и рост инвестиций. К концу 2015 г. планируется выйти на следующие показатели: доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции – 20–21%, доля инновационных и высокотехнологичных товаров в общем экспорте товаров и услуг – 12–14%. Стратегия развития науки, технологий и инновационной деятельности включает следующие ключевые задачи:

- развитие эффективной национальной инновационной системы;
- рост инновационной активности компаний;
- поддержка предпринимательства и инвестиционной деятельности.

Указанные выше задачи решаются на основе технологической модернизации ключевых отраслей и производств, внедрения наукоемких технологий (информационные, оптические и биотехнологии, технологии малотоннажной химии и т.д.) в производство товаров с высокой добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью, в том числе в производства, основанные на водородных технологиях; развития материальной базы национальной науки и подготовки высококвалифицированного персонала в сфере инновационной деятельности; увеличения расходов на ИР до 2,5–2,9% ВВП и доли внебюджетного финансирования в общих расходах – до 52–54%.

Положения, предусматривающие стратегические цели инновационного развития и их реализацию, определены в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. Она содержит перечень приоритетных ме-

роприятий и проектов, источники финансирования, исполнителей и заинтересованных в рамках общей задачи по созданию новых и модернизации действующих производств на основе технологий V и VI технологических укладов.

В настоящее время законодательством Республики Беларусь наиболее актуальные и перспективные направления научной, научно-технической и инновационной деятельности – приоритетные направления научных исследований, определенные в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь “Об утверждении перечня приоритетных направлений научных исследований Республики Беларусь на 2011–2015 гг.” от 19.04.2010 г. № 585, а также приоритетные направления научно-технической деятельности, определенные в Указе Президента Республики Беларусь “Об утверждении приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 гг.” от 22.07.2010 г. № 378 [2].

IV. Выводы

Важным достоинством любой инновационной системы является ее простота. Сбалансированная система показателей позволяет разработать системы стимулирования и бюджетирования, дающие возможность увязать стратегические цели предприятия с тактическими целями его подразделений и личными целями его работников. В целях координации инновационной деятельности государство может определять ее приоритетные направления, но при этом стоит развивать и другие важные направления инноваций. Инновации становятся фактором, способным влиять на формирование конкурентоспособности.

Список использованной литературы

1. Вертакова Ю.В. Управление инновациями : теория и практика : учеб. пособие / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М. : Эксмо, 2008. – 432 с.
2. Новости науки и технологий : информационно-аналитический журнал / учредитель ГУ “БелИСА”. – Минск : ГУ “БелИСА”, 2011. – № 2 (19).

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Зенюк Л.О. Методологічні аспекти інноваційної діяльності

У статті розглянуто інновацію як економічну категорію, сутність якої виражається функціями.

Ключові слова: інновація, інноваційні процеси, інноваційна діяльність, інноваційна політика держави, ризик.

Zeniuk L. Methodological aspects of innovation

The article discusses innovation as an economic category, the essence of which is expressed in functions.

Key words: Innovation, innovation policies, innovation activity, innovation policy of the state, risk.

УДК 658.78

Е.А. Иванов

кандидат экономических наук, доцент
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»», г. Минск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются вопросы повышения конкурентной устойчивости предприятия за счет использования методов логистики.

Ключевые слова: промышленное предприятие, конкурентоспособность, конкурентная устойчивость, методы логистики, издержки производства.

I. Вступление

Переход экономики к преимущественно рыночным отношениям обусловил необходимость иного понимания управления потоковыми процессами в производстве. Появились новые факторы внешней среды, которые оказывают значительное влияние на функционирование промышленного предприятия. Это, прежде всего, ужесточение конкуренции как в сфере производства продукции, так и в сфере последующего доведения ее до потребителей.

При этом конкуренция вынуждает производителей искать различные пути снижения издержек производства. Одним из них является внедрение в практику хозяйствования методов логистики, с помощью которых представляется возможным оптимизировать пути движения сырья и материалов, начиная с момента их закупки, транспортировки и заканчивая продажей готовых, изданий потребителю.

Использование логистических концепций и методологий в современном бизнесе не вызывает сомнения. Логистика является такой уникальной областью деятельности, которая востребована менеджерами и экономистами в разнообразных предметных областях, независимо от их специализации. Характерно, что ни одна из сфер бизнес-деятельности не может сравниться с логистикой по схожести выполняемых функций и сложности их внутренних взаимосвязей. В этом и заключается специфика логистики, что в значительной степени объясняется многообразием объектов и субъектов хозяйствования, включенных в логистические цепи поставок, системное и комплексное рассмотрение которых может принести положительные результаты и вылиться в синергетический эффект.

Значительное внимание изучению теоретических и практических аспектов проблемы логистики уделялось со стороны таких ученых-экономистов, как Б.А. Аникин,

Л.Г. Бродецкий, А.М. Гаджинский, М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, Н.К. Моисеева и др., внесших значительный вклад в дальнейшее развитие и практическое использование методов логистики.

Прикладная актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена необходимостью проведения дальнейших исследований снижения производственных затрат за счет использования логистического подхода к управлению материальными, финансовыми, информационными потоками.

II. Постановка задачи

Цель статьи заключается в обосновании необходимости использования логистических подходов для дальнейшего повышения конкурентоспособности предприятия.

III. Результаты

Логистика – достаточно новое понятие в экономике. Вместе с тем это понятие возникло не на пустом месте, а эволюционировало из такой отрасли знаний, как «Экономика материально-технического снабжения и сбыта». Поэтому использование инструментария логистики в экономике хозяйствующих субъектов включает в себя как адаптацию зарубежных моделей логистики, так и применение традиционных методов материально-технического снабжения.

Важно уяснить, что логистика представляет собой не только практический элемент деятельности предприятий и организаций, но и отрасль науки, которая самым непосредственным образом относится к сфере управления. Данное разделение понятий представляется весьма важным, ибо непонимание этого часто приводит к их подмене, когда обеспечение производственного процесса путем закупки, транспортировки, складирования и хранения материальных ресурсов воспринимается как использование логистики, а существующие цепочки поставок порой именуется как выстроенные логистические системы. Зачастую все традиционные виды деятельности по осуществлению поставок товаров и материалов в условиях перехода к рынку автоматически

переименовываются в логистические, не соотносясь с уровнем их развития, а также с фактическим использованием логистических моделей в управлении предприятием. Благодаря этому многие действующие довольно консервативные управленческие структуры автоматически приобретают статус прогрессивных в управлении потоковыми процессами. Такая практика ведет к недооценке значения логистики и непониманию смысла ее практического использования.

В сущности логистика – это глобальный процесс, в который включены значительные финансовые, материальные и производственные ресурсы.

В условиях сформировавшегося международного рынка товаров и услуг наметились новые конкурентные тенденции в борьбе за потребителей. Теперь конкурируют между собой не отдельные группы производителей и различные предприятия, а созданные системы производственных предприятий и логистических сетей. Это вызвано, в первую очередь, необходимостью стратегического взаимодействия предприятий и образованием унитарных производственно-логистических структур, что необходимо учитывать при подходах к созданию системы управления данными процессами.

Сущность подходов к управлению производственно-логистическими процессами состоит в том, что предприятия и существующие цепи поставок рассматриваются не как изолированные элементы, самостоятельно планирующие объемы производственных потребностей, а изучаются комплексно, в тесной взаимосвязи друг с другом. Нарушение данных связей может привести к несогласованным действиям, когда у участников цепи поставок могут на финишных этапах появиться излишки комплектующих, искажения в конечной информации. Иными словами, возникает ситуация, при которой весьма незначительные колебания спроса конечного потребителя, в качестве которого выступает предприятие со своей продукцией, могут существенно влиять на производственную ситуацию других участников поставок. К ним относятся поставщики, субподрядные организации, перевозчики.

Основными причинами возникновения подобной ситуации могут выступать как объективные, так и субъективные причины. Субъективными причинами являются, прежде всего, недостаточно точные результаты прогнозных решений в области спроса на продукцию участников цепи поставок, увеличение предприятиями складских запасов сырья и комплектующих, ничем не обоснованное увеличение размеров партий, стремление предприятий иметь страховой запас.

Объективными причинами выступают возможные колебания цен как на сырье, энергоносители, так и на конечные изделия, несогласованность планов поставок, снижение объемов реализации, растущую дебиторскую задолженность предприятия.

Снизить последствия несогласованных действий участников планов товародвижения может своевременное информирование всех субъектов логистической цепочки, создание единых информационных систем, позволяющих своевременно доводить информацию обо всех происшедших изменениях в осуществляющихся бизнес-процессах.

Таким образом, возникает объективная необходимость синхронизации всех действий по планированию и управлению предприятием, поставщиками, клиентами всей логистической цепочки на основе создания единых информационных каналов. Главным критерием, определяющим востребованность вновь созданного информационного канала, выступает требование гибкости организационных форм межпроизводственной кооперации.

Данное условие является весьма важным, так как обеспечивает согласованность взаимодействия всей логистической цепочки, особенно при производстве высокотехнологичных изделий.

Как отмечалось выше, повысить конкурентную устойчивость предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках возможно с помощью всемерного сокращения производственных и непроизводственных затрат.

Известно, что материальные и товарные потоки на пути от поставщиков исходного сырья до конечного потребителя проходят через производственные, складские, транспортные и посреднические звенья, что и без того постоянно увеличивает их первоначальную стоимость. Таким образом, еще не произведя сам товар, в его цене уже заложена значительная доля логистических затрат. В результате суммарные затраты на логистику часто превышают себестоимость самого товара. Как показывает опыт, более 60% расходов в цене товара, попавшего к конечному потребителю, составляют расходы, обусловленные хранением, транспортировкой, упаковкой товара на его пути от производителя к потребителю.

Такая высокая доля логистических расходов в цене товара указывает на наличие скрытых резервов улучшения экономических показателей предприятий за счет использования логистики в управлении потоковыми процессами.

Если рассматривать логистический подход к управлению потоками как элемент логистической оптимизации, то его сущность заключается в объединении отдель-

ных участников логистического процесса в единую систему, способную быстро и эффективно доставить необходимый товар в нужное место с минимальными затратами.

Однако не менее важным в этом процессе оказывается «человеческий фактор», который зачастую является определяющим при внедрении в практическую деятельность различного рода инноваций.

Так, объектом логистики может выступать не только система управления потоковыми процессами на предприятии, но и сам персонал предприятия.

Логистика персонала предприятия может осуществляться как за счет приема на работу специалистов с базовой специальностью «Логистика», так и за счет использования форм переподготовки имеющихся кадров и повышения их квалификации с последующим обучением более эффективным инструментам логистики. Данный тезис представляется весьма существенным, ибо многие попытки реализации прогрессивных технологий в процессе транспортировки, складирования и хранения товаров наталкивались на скрытое неприятие со стороны персонала.

Известно, что в настоящее время существует острая потребность в складах высокого уровня. Их катастрофически не хватает, либо они вообще отсутствуют. Склад высокого уровня предполагает, что помимо самого физического помещения достаточного размера и с нужными условиями хранения потребителю будет предложен целый спектр услуг по приему, обработке и доставке грузов. Иными словами, будет обеспечена логистика, цели которой определены следующими требованиями: нужный товар, необходимого качества в необходимом количестве должен быть доставлен в нужное время в нужное место нужному потребителю с требуемым уровнем затрат. Понятно, что при имеющихся объемах товаропотоков и существующей динамике потребительского рынка данные требования можно соблюсти только с помощью таких инструментов, как использование современных информационных систем и технологий.

Принимая во внимание, что в общей структуре затрат на доставку товара потребителям расходы на складирование и транспорт довольно велики, для повышения эффективности работы склада, ускорения обработки грузов и их оборачиваемости, что в конечном итоге приведет к снижению соответствующих затрат в стоимости товара и положительно отразятся на усилении конкурентных позиций предприятия, одна из отечественных фирм приняла решение с помощью иностранных инвесторов модернизировать собственное складское хозяйство. Данный проект предусматривал внедре-

ние автоматизированных информационных систем, поддерживающих управление складом на всех участках деятельности. Основу проекта составляла система адресного хранения грузов, штриховое кодирование, использование схем оптимизации хранения и обработки грузов, использование в складских операциях мобильных устройств и т. д.

Однако при практической реализации проекта, руководство фирмы столкнулось не только с рядом технических сложностей, но и с нежеланием персонала фирмы участвовать во внедрении системы, скрытым сопротивлением как со стороны рядовых грузчиков, так и управленческого персонала фирмы. Данная позиция сотрудников выражалась в нежелании предоставлять исходные материалы и сведения разработчикам автоматизированных систем, несоблюдением правил работы с системой, под надуманными предлогами неучастием в опытной эксплуатации системы, нелестными отзывами о работе системы и т. д.

Такой подход персонала не только затягивает процесс внедрения в производство самой автоматизированной информационной системы, но и способен существенно увеличить ее стоимость.

Впоследствии выяснилось, что причинами такого поведения персонала фирмы явилось элементарное опасение сокращения штата сотрудников, возможное снижение их заработной платы, понижение своего статуса в глазах руководства и т. д.

Для того, чтобы впоследствии избежать развития подобного сценария предприятиям, планирующим внедрение прогрессивных автоматизированных технологий, ведущих к сокращению использования в трудовом процессе живого труда, целесообразно еще на стадии разработки ознакомить с предстоящими преобразованиями сотрудников, разъяснить им цели и задачи будущего проекта, а также возможные последствия его реализации.

Осуществление технического перевооружения производства неизменно приводит к изменению самого подхода в работе с персоналом. Игнорирование этой зависимости способно существенно затормозить процесс развития и внедрения.

Одним из рычагов, способных побудить персонал предприятия к активному участию в осуществлении задуманного проекта, может быть обучение и мотивация персонала.

Материальная мотивация – первый и самый очевидный способ. В то же время он не всегда приводит к желаемому эффекту. Случается это из-за того, что размер компенсационных выплат не превышает затрат и усилий сотрудника, либо сотрудник теряет некую выгоду при вводе системы в действие. Кроме того, материальное стимулиро-

вание может оказаться неэффективным по иной причине – нежеланию брать на себя дополнительную работу и обязанности пусть даже за дополнительное вознаграждение.

Как показывает опыт, материальная мотивация наиболее неэффективна для руководителей проекта, причем размер вознаграждения должен зависеть от результатов реализации всего проекта в целом.

Другая составляющая мотивации – нематериальная мотивация, которая из-за разнообразия ее форм использования является более сложной для осуществления. В то же время эффект от ее применения может быть весьма существенным. Методы нематериальной мотивации могут быть следующие: возможность карьерного роста, перспективы публичного признания, которая выражается в упоминании фамилии сотрудника на общем собрании коллектива, награждении его “Почетной грамотой”, размещением фотографии на “Доске почета”, повышении собственной капитализации на рынке труда и т. д.

Данный вид мотивации наиболее эффективен для работников среднего звена, непосредственно эксплуатирующих систему.

Важное место в системе побудительных факторов играет обучение персонала. Оно может выражаться в проведении регулярных собраний сотрудников, участвующих в работах по внедрению проекта, в обсуждении текущих проблем и путей их разрешения, в проведении обучающих семинаров, в поощрении сотрудников, активно участвующих в обучении.

Становится очевидным, что наряду с технической стороной вопроса, главная составляющая внедрения прогрессивных технологий – это люди. Если коллектив заинтересован в успешном осуществлении проекта, если сотрудники видят в использовании новой системы ощутимые для себя выгоды, если предварительно было проведено обучение персонала, то использование новой системы обеспечит ее последующую эффективность.

Таким образом, методы логистики могут быть применимы во многих сферах деятельности предприятия. Для повышения его конкурентоспособности использование логистики целесообразно в различных функциональных направлениях, где собственно и формируются издержки производства.

IV. Выводы

1. Необходимость повышения конкурентной устойчивости предприятия обуславливает поиск и применение иных форм и методов снижения издержек производства.

2. Одним из них является внедрение в практику хозяйствования методов логистики, с помощью которых представляется возможным оптимизировать пути движения сырья и материалов, а также готовых изделий.

3. Сущность подходов к управлению производственно-логистическими процессами состоит в том, что предприятия и существующие цепочки поставок должны изучаться не как изолированные элементы, самостоятельно планирующие объемы производственных потребностей, а комплексно, в тесной взаимосвязи друг с другом.

4. При внедрении в практическую деятельность субъектов хозяйствования логистических методов необходимо принимать во внимание “человеческий фактор”, то есть сам персонал предприятия, его обучение, переподготовку, мотивацию.

Список использованной литературы

1. Бережливое производство и 6 сигм в логистике: рук. по оптимизации логистических процессов / Т. Голдсби, Р. Мартиченко. – Минск : Гревцов Паблишер, 2009.
2. Логистика : учебное пособие / [под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной]. – М. : Проспект, 2011.
3. Склад и логистика / [под ред. А.В. Черновилова]. – Минск, 2009.
4. Управление запасами в логистике: методы. Модели, информационные технологии : учебное пособие / [М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров]. – СПб. : Бизнес-пресса, 2006.

Статья поступила в редакцию 25.11.2012.

Іванов Е.А. Використання логістичних методів для підвищення конкурентної стійкості підприємства

Розглядаються питання підвищення конкурентної стійкості підприємства за рахунок використання методів логістики.

Ключові слова: промислове підприємство, конкурентоспроможність, конкурентна стійкість, методи логістики, витрати виробництва.

Ivanov E. Use of logistic methods for increase of competitive stability of the enterprise

Questions of increase of competitive stability of the enterprise at the expense of use methods of logistics are considerate.

Key words: enterprise, competitiveness, competitive stability, methods of logistics, costs of productions.

УДК 338(4/9)

Ю.В. Иванова

аспирант
Институт экономики НАН Беларуси,
доцент УО ФПБ «Международный университет "МИТСО"», г. Минск

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена анализу развития государственно-частного партнерства в зарубежных странах и Республике Беларусь.

В статье рассматриваются понятие государственно-частного партнерства и его роль в современной экономике; опыт использования государственно-частного партнерства в зарубежных странах на примере ряда государств Европейского Союза, США, стран СНГ, прежде всего в контексте изучения опыта и инструментов реализации партнерских отношений государства и частного сектора; вопросы, связанные с развитием государственно-частного партнерства в Республике Беларусь: потенциал, имеющийся в стране, проблемы и задачи, которые необходимо решать.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, законодательство, зарубежный опыт, институты государственно-частного партнерства, концессии, партнерство государства и бизнеса, особенности государственно-частного партнерства в Республике Беларусь.*

I. Вступление

Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) является эффективным инструментом объединения усилий государства и частного сектора для решения проблем экономики.

Анализ публикаций по теме исследования [1; 2; 4; 5; 15] позволяет сделать вывод, что в настоящее время отсутствует единое понимание значения термина “государственно-частное партнерство”.

Государственно-частное партнерство [4] можно определить как объединение средств, усилий государства и частных компаний на взаимовыгодной основе в средне- и долгосрочном периоде. Это предполагает две основные формы взаимодействия: передачу в частное (доверительное) управление государственного имущества с распределением доходов; совместное инвестирование средств в осуществление проектов с договорным распределением получаемых доходов.

При объединении усилий государства и частного сектора в рамках ГЧП каждая из сторон реализует свои интересы. Для государства использование механизмов ГЧП необходимо для преодоления ограниченности бюджетных ресурсов в финансировании крупных инвестиционных проектов, а также для использования передового опыта частных компаний в управлении проектами, смещения ответственности за исполнение услуг на частного партнера, обеспечения доходности проектов, их экономической

эффективности. Для частного сектора в ГЧП важен доступ к ресурсам, объектам, которые ранее были в государственной собственности, возможность получить гарантированный источник долгосрочного дохода.

II. Постановка задачи

Цель статьи – рассмотреть зарубежный опыт формирования и развития партнерских взаимоотношений между государством и частным сектором, определить проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь.

III. Результаты

Возрастающий интерес к проектам ГЧП характерен для большинства стран мира. Сферы применения ГЧП в зарубежных странах разнообразны. Партнерство государства и частного сектора активно осуществляются в различных отраслях экономики: образование, медицина, транспорт, финансовый сектор, недвижимость, жилищно-коммунальное хозяйство природоохранная деятельность, развитие инфраструктуры туризма, муниципальные услуги, телекоммуникации, транспорт.

Как отмечает Г. Каликова [2], все страны, использующие ГЧП, можно разделить на три группы: в первую группу входят страны, создавшие политическую и правовую среду, необходимую для реализации проектов ГЧП, но пока не имеющие устойчивую и упорядоченную практику ведения проектов (например, Китай, Россия, Венгрия, Словакия, и др.); вторая группа объединяет страны, создавшие, помимо благоприятной по-

литической и правовой среды, систему государственного управления проектами ГЧП, установившие стандартные и единообразные процессы и процедуры, нарабатывшие и постоянно наращивающие практику в области ГЧП (например, Япония, Германия, Испания, Италия, Португалия, Франция, и др.); и третья группа состоит из стран, имеющих солидный портфель успешных завершённых и осуществляемых ГЧП проектов, широкий доступ к финансированию проектов и хорошо обученных специалистов в области ГЧП (например, Великобритания и Австралия).

Мировыми лидерами в области государственно-частного партнерства признаны Великобритания и США, Франция и Германия.

В Великобритании концепция государственно-частного партнерства реализуется на практике преимущественно в форме "Частной финансовой инициативы" (далее – ЧФИ). Она возникла в результате многолетнего поиска британским правительством путей улучшения качества предоставления государственных услуг при снижении бюджетных расходов страны на эти цели. Частная финансовая инициатива была запущена Правительством Великобритании в 1992 г. Суть такого партнерства состояла в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, т.е. когда фактически частный бизнес сам осуществлял строительство государственного объекта за счет собственных средств. В рамках типичного контракта ЧФИ подрядчики финансируют все расходы по строительству из своих средств. Государственные органы производят расчёты с подрядчиками только после завершения строительства объектов инфраструктуры и полного их оснащения. Доход подрядчиков составляет 10–14% от затраченной суммы. В их обязанности входит также поддержание построенных сооружений в рабочем состоянии в течение всего времени их эксплуатации (обычно 25 лет) [13]. Таким образом, государство получило возможность обеспечивать строительство большого количества объектов (госпитали, школы, тюрьмы и др.), не увеличивая налоги. В рамках Британской модели ГЧП в период с 1992 г. по настоящее время реализовано более 700 проектов с общим объемом капитальных вложений более 50 млн фунтов стерлингов. На ЧФИ отводится 10–15% всех капиталовложений в государственные услуги. Реализация таких проектов, по данным Британского правительства, позволяет экономить 17% для бюджета страны [12].

В США, например, государственно-частное партнерство используется вот уже около 200 лет. Во многом последствия Ве-

ликой депрессии в сфере инфраструктуры были преодолены благодаря подобному взаимодействию государства с частным сектором [15]. Сейчас на территории страны успешно действуют тысячи примеров ГЧП между федеральными, муниципальными органами власти и деловым сообществом. Национальный совет по государственно-частному партнерству выполняет функции выработки общей стратегии и координации в сфере ГЧП [12]. Наиболее распространенными сферами сотрудничества являются модернизация инфраструктуры, развитие транспортной системы, экономичное использование водных ресурсов, утилизация бытовых отходов и т.д. Сегодня, по данным Национального совета государственно-частного партнерства, из 65 среднестатистических муниципальных сервисных служб 23 функционируют в формате ГЧП (более 30%). Его участие в подобных проектах позволяет местным властям экономить от 20 до 50% бюджетных средств [10].

Во Франции для создания правовой основы взаимоотношений государства и частного сектора Постановлением Правительства № 2004-559 от 17 июня 2004 г. во французскую юридическую и коммерческую практику был введен Контракт государственно-частного партнерства (ГЧП). Контракт партнерства стал новым инструментом и формой государственного заказа и подряда, позволив при этом продолжить модернизацию системы государственной экономики, предусмотренную Планом генеральной реформы государственной политики. Основная задача Контракта партнерства заключается в развитии частной инициативы и системы внебюджетного финансирования для получения доступа к новому оборудованию или услугам, призванным содействовать государственным службам в выполнении их функций. Наибольшее распространение указанная форма партнерства получила в сфере здравоохранения. В настоящее время в стадии подготовки и реализации находится порядка семи контрактов на национальном и 20 на региональном уровне [7].

М. Матявина [5] основными формами применения ГЧП в Германии называет сферу информационно-коммуникационных технологий, коммунальное хозяйство и социальную сферу. В настоящее время в Германии привлекается 2–4% публичных инвестиций в форме ГЧП. Для усиления институциональной системы в 2002 г. при Министерстве Финансов был создан "Центр компетенции" по ГЧП [12].

В мировой практике интересен и опыт взаимодействия государства и частного сектора в СНГ.

В качестве механизма ГЧП в Казахстане реализуется и законодательно оформлена

лишь форма концессии. Для поддержки в реализации государственной политики по ГЧП в Казахстане в августе 2008 г. по постановлению правительства был создан АО “Казахстанский центр государственно-частного партнерства”. Центр ГЧП создан при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан, что позволяет обеспечить интересы государства в части оптимального распределения рисков (политических, валютных, инфляционных и т.д.) при использовании государственной собственности. Основными задачами Центра ГЧП являются: обеспечение высокого качества оценки и экономической экспертизы концессионных и бюджетных инвестиционных проектов; разработка рекомендаций для уполномоченного органа заинтересованных государственных органов по совершенствованию институциональной системы в области ГЧП [9].

В Республике Молдова в 2008 г. был принят Закон “О частно-государственном партнерстве”. В развитие этого документа Правительства Республики Молдова был подготовлен проект постановления о создании Национального совета по ГЧП. Главные цели его деятельности – координация усилий по эффективной организации и реализации проектов, оценка государственной политики в сфере ГЧП, выработка приоритетных направлений, содействие формированию благоприятного инвестиционного климата и т. д. [6]. Также продвижением ГЧП занимаются следующие органы: Министерство экономики и торговли, Агентство публичной собственности, Министерство финансов, соответствующие министерства и агентства, местные публичные органы управления [12].

В Киргизстане принят Закон “О государственно-частном партнерстве”. В Киргизстане первые упоминания о ГЧП появились в Стратегии развития страны на 2008–2011 гг. весной 2009 г. Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) представило правительству проект закона о ГЧП, отвечающий международно-признанным стандартам и практикам [2].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) регулируется на Украине принятым в июле 2010 г. Законом “О государственно-частном партнерстве”, кроме того, приняты и действуют Законы “О концессиях”, “О концессиях на строительство и эксплуатацию автомобильных дорог” и др. [8].

В отличие от большинства стран Европы и СНГ, где государственно-частное партнерство уже существует, в Республике Беларусь такое партнерство еще находится на стадии становления. Поэтому одной из первоочередных задач, стоящих перед правительством Республики Беларусь, является создание и внедрение эффективных ме-

ханизмов государственно-частного партнерства.

В настоящее время Беларусь находится в поиске эффективных форм взаимодействия государства и частного сектора. В стране для развития бизнеса создаются условия путем совершенствования национального законодательства. В частности, в настоящее время реализуется Директива Президента Республики Беларусь “О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь” от 31 декабря 2010 г. № 4. К приоритетным направлениям социально-экономического развития страны относится привлечение прямых иностранных инвестиций и развитие государственно-частного партнерства. Такие нормативные правовые акты и решения, как постановление Совета Министров “Об утверждении программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы” от 18 февраля 2011 г. № 216, постановление Совета Министров “О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы” от 26 мая 2011 г. № 669, постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь “Об утверждении стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года” от 18 января 2012 г. № 51/2 и другие акты подтверждают необходимость развития государственно-частного партнерства [16, с. 5].

Для создания наиболее благоприятных и прозрачных условий взаимодействия государства и частного сектора в 2010 г. сотрудниками Научно-исследовательского экономического института по поручению Министерства экономики во исполнение постановления Правительства была осуществлена разработка проекта Закона “О государственно-частном партнерстве”. При разработке проекта Закона использован опыт правового регулирования ГЧП в зарубежных странах, в частности оригиналы законов Латвии, Молдовы, Украины, Польши, Киргизстана, Модельный региональный закон России, региональные Законы субъектов Российской Федерации, научные труды и публикации ученых, согласования органов государственного управления и общественных объединений предпринимателей [1, с. 85].

Проект закона о ГЧП, разработанный Минэкономки, был направлен на экспертизу в ЕЭК ООН. Эксперты ЕЭК ООН провели оценку готовности Беларуси к внедрению механизмов ГЧП. Эксперты отметили, что Республика Беларусь, нуждается в привлечении инвестиций в инфраструктуру для усиления своих конкурентных преимуществ, вместе с тем выявлен ряд недоработок, которые препятствуют развитию ГЧП в стране. ЕЭК ООН рекомендует Беларуси создать

агентство и ассоциацию по внедрению и развитию механизмов ГЧП. Кроме того, предлагается сформировать инфраструктурную ассоциацию с участием представителей государственных и частных органов, в т.ч. представителей профсоюзов и местных органов власти, а также межминистерский совет по вопросам развития ГЧП, развивать систему обучения и подготовки специалистов [3].

Следует отметить, что действующее законодательство Республики Беларусь в настоящее время уже прописывает некоторые формы государственно-частного партнерства. Так, концессии рассматриваются в Инвестиционном кодексе, в Гражданском – договоры подряда, аренды, поставки для государственных нужд, доверительное управление и др. Однако ни одна из форм ГЧП не прописана в действующем законодательстве в том объеме, чтобы открыть возможность ее широкого применения в практике хозяйственных отношений с участием как государства, так и частного сектора.

Как показывает мировой опыт, концессии являются эффективным способом организации партнерства государственного и частного секторов в целях привлечения частных инвестиций в государственный сектор экономики.

Необходимо отметить, что действующее концессионное законодательство и сама институциональная система имеют ряд недостатков, что негативно сказывается на реализации проектов ГЧП. По мнению Е.П. Борушко [1], наиболее существенными из них являются: отсутствие или недостаточно прописанный порядок участия в проектах ГЧП многочисленных государственных и частных партнеров; отсутствие возможности замены концессионера при несоблюдении им обязательств по соглашению; слабая коммерческая привлекательность объектов концессии; ограниченность инструментов государственной поддержки концессионеров и др.

В связи с тем, что действующие нормы не позволяют комплексно регулировать отношения в области концессий и не создают условий для привлечения инвесторов, которые готовы работать в рамках концессионных договоров, возникла необходимость подготовки проекта Закона Республики Беларусь “О концессиях” [11]. С целью подготовки проекта Закона приказом Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь была создана рабочая группа, в которую вошли представители органов государственного управления.

Предполагается, что принятие Закона Республики Беларусь “О концессиях” позволит дополнительно привлечь инвестиции в страну, а также обеспечить интересы государства, и не потребует дополнитель-

ных расходов средств республиканского и местных бюджетов.

На наш взгляд, можно определить основные проблемы, препятствующие развитию государственно-частного партнерства в Республике Беларусь: 1) отсутствие концепции и стратегии государственно-частного партнерства; 2) отсутствие нормативно-правовой базы по регулированию ГЧП; 3) отсутствие соответствующей институциональной среды; 4) отсутствие действенного механизма концессий; 5) невысокий уровень доверия к государственной власти со стороны частного сектора; 6) отсутствие высококвалифицированных кадров.

Таким образом, в Беларуси необходимо адаптировать зарубежный опыт, следует учесть все недостатки и попытаться избежать их. Кроме того, должна быть сформирована надлежащая институциональная среда; организована подготовка квалифицированных управленческих кадров для работы в проектах государственно-частного партнерства и сферы управления государственной собственностью; подготовлена соответствующая нормативная база; разработаны механизмы предоставления льгот и гарантий со стороны государства. Партнерство бизнеса и государства может стать важным инструментом развития экономики страны и повышения качества жизни населения.

IV. Выводы

1. Государственно-частное партнерство широко используется в ряде государств Европейского Союза, США, странах СНГ. Конструктивное взаимодействие государства и частного сектора обеспечивает условия для реализации предпринимательских инициатив, сохраняя контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики.

2. Для Республики Беларусь внедрение эффективных механизмов государственно-частного партнерства является одним из приоритетных направлений развития. Однако в Беларуси существует ряд проблем в этой сфере, которые отрицательно влияют на становление ГЧП в Беларуси.

Список использованной литературы

1. Борушко Е.П. Проблемы становления государственно-частного партнерства в Беларуси и пути их решения / Е.П. Борушко // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 2 (53). – С. 79–89.
2. Каликова Г. Государственно-частное партнерство: новые возможности для Кыргызстана [Электронный ресурс] / Г. Каликова, А. Рахмидинова. – 2011. – Режим доступа: http://www.atamekenkg.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6111:2010-07-26-07-34-38. – Дата доступа: 26.09.2012.

3. Лебедев В. Партнерство со всеми удобствами [Электронный ресурс] / В. Лебедев // Экономическая газета. – 2012. – № 51 (1570). – Режим доступа: http://neg.by/publication/2012_07_13_16205.html. – Дата доступа: 18.11.2012.
4. Лученок А.И. Жить дружно или эффективно взаимодействовать [Электронный ресурс] / А.И. Лученок // Экономическая газета. – 2011. – № 78 (1496). – Режим доступа: http://neg.by/publication/2011_10_11_15224.html. – Дата доступа: 11.11.2012.
5. Матявина М.В. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и возможности его использования в России : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.14 / М.В. Матявина. – М., 2008. – 184 с.
6. О государственно-частном партнерстве в Молдавии // Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP_in_Moldavia.doc. – Дата доступа: 15.11.2012.
7. О государственно-частном партнерстве во Франции // Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/France_PPP.pdf. – Дата доступа: 15.11.2012.
8. О государственно-частном партнерстве на Украине // Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP_in_Ukraine.pdf. – Дата доступа: 15.11.2012.
9. О развитии государственно-частного партнерства в Казахстане // Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP_in_Kazakhstan.pdf. – Дата доступа: 15.11.2012.
10. Об опыте государственно-частного партнерства в США // Государственно-частное партнерство в России. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_USA.pdf. – Дата доступа: 15.11.2012.
11. Обоснование необходимости принятия Закона Республики Беларусь “О концессиях” // Государственный комитет по имуществу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gki.gov.by/projects/>. – Дата доступа: 26.02.2012.
12. Обоснование необходимости принятия Концепции проекта Закона Республики Беларусь “О проектах государственно-частного партнерства в Республике Беларусь” // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/nfiles/001708_595913_Obosn.doc. – Дата доступа: 26.02.2012.
13. Опыт ГЧП в Великобритании // Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/GB_PPP.pdf. – Дата доступа: 15.11.2012.
14. Опыт реализации проектов в Германии // Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_Germany.pdf. – Дата доступа: 15.11.2012.
15. Хаирова С.М. Проблемы формирования государственно-частного партнерства в России [Электронный ресурс] / С.М. Хаирова, Е.С. Стадникова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2719>. – Дата доступа: 12.11.2012.
16. Червяков А.В. Создание условий для развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь в контексте оценки зарубежных экспертов / А.В. Червяков, Д.С. Березовский // Экономический бюллетень. – 2012. – № 6 (180). – С. 4–8.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Іванова Ю.В. Державно-приватне партнерство: досвід зарубіжних країн та перспективи для республіки Білорусь

Стаття присвячена аналізу розвитку державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах та Республіці Білорусь.

У статті розглянуто поняття державно-приватного партнерства та його роль у сучасній економіці; досвід використання державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах на прикладі деяких держав Європейського Союзу, США, країн СНД, перш за все у контексті вивчення досвіду та інструментів реалізації партнерських відносин держави та приватного сектора; питання, пов'язані з розвитком державно-приватного партнерства в Республіці Білорусь: потенціал, що наявний у країні, проблеми й завдання, що потребують вирішення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, законодавство, зарубіжний досвід, інститути державно-приватного партнерства, концесії, партнерство держави та бізнесу, особливості державно-приватного партнерства в Республіці Білорусь.

Ivanova J. State-private partnership: experience of foreign countries and prospect for republic of Belarus

Article is devoted to the analysis of development of state-private partnership in foreign countries and in Republic of Belarus.

In article we consider the concept of state-private partnership and its role of modern economy ; experience of use of GChP in foreign countries, on an example of a number of the states of the European Union, the USA, CIS countries, first of all in a context of studying of experience and instruments of realization of partnership of the state and a private sector; the questions connected with development of state-private partnership in Republic of Belarus: the potential which is available in the country, problems and tasks which are necessary to settle.

Key words: *state-private partnership, the legislation, foreign experience, GChP institutes, concessions, partnership of the state and business, feature of state-private partnership in Republic of Belarus.*

Составление математической модели.

Пусть $x_i, i = \overline{1, n}$ – количество денежных единиц, израсходованных на рекламу i -м способом. Тогда математической моделью поставленной задачи является следующая задача линейного программирования в нормальной форме:

$$\begin{aligned} c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n &\rightarrow \max \\ a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + \dots + a_{1n} x_n &\leq C; \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots & \\ a_{m1} x_1 + a_{m2} x_2 + \dots + a_{mn} x_n &\leq C. \end{aligned} \quad (2)$$

Рассмотрим применение в решении экономических задач основного математического “закона красоты” – “золотого” сечения.

“Золотое” сечение – правило связи целого и его частей, когда большая часть так относится к целому, как меньшая часть – к большей, то есть $\frac{b}{a+b} = \frac{a}{b}$, где b – большая часть целого, a – меньшая часть.

Коэффициент “золотого” сечения $\phi = 0,618033989\dots$. Число, обратное числу ϕ , также называют коэффициентом золотого сечения, то есть $\Phi = \frac{1}{\phi} = 1,618033989\dots$

Разберем один из примеров методики применения коэффициента “золотого” сечения в пищевой промышленности для расчета модели матрицы при формовании макаронных изделий, предложенный белорусским ученым В.Я. Грудановым [6, с. 47–55].

Наиболее приемлемыми для производства макаронных изделий являются шнековые прессы, недостаток которых в неравномерности выпрессовывания теста по площади матрицы. Это в свою очередь приводит к снижению производительности прессы, увеличению в готовых изделиях процент брака, и как следствие этого – продаже продукции по более низкой цене, а значит, уменьшению планируемой прибыли [6, с. 47].

Поэтому является актуальной задача поиска оптимальной конструкции матрицы прессы по производству макаронных изделий. Разработанная В.Я. Грудановым и его коллегами оригинальная методика расчета параметров макаронных матриц основана на свойствах ряда элементов последовательности Фибоначчи и “золотой” пропорции.

Макаронная матрица представляет собой металлический диск с отверстиями. В них помещаются вставки, которые определяют форму изделия. В соответствии с разработанной учеными методикой, колодцы в корпусе матрицы должны быть расположены на центральных радиусах концентрических условных колец. Центральный радиус n -го условного кольца определяется по формуле:

$$R_n = \left(\frac{1}{\sqrt{\Phi}} \right)^n \cdot R_k, \quad (3)$$

где $\Phi \approx 1,618\dots$ – значение коэффициента “золотого” сечения;

R_k – радиус корпуса матрицы.

Количество колодцев на каждом условном кольце определяется по формуле:

$$Z_{n+1} = \left[\frac{Z_n}{1,618} \right], \quad (4)$$

где Z_n – количество колодцев на n -м условном кольце; Z_{n+1} – количество колодцев на $(n+1)$ -м условном кольце, квадратные скобки обозначают целую часть числа [6, с. 49].

Авторы рассмотренной методики утверждают, что соблюдение указанных расчетных зависимостей при конструировании матрицы, основанных на “золотой” пропорции, стабилизирует движение теста через матрицу и повышает качество формования и производительность матрицы, а следовательно, эффективность работы прессы в целом.

Интересным для рассматриваемого вопроса является исследование белорусских ученых Д.И. Дадеркиной и Г.И. Таранухо, направленное на построение модели сорта узколистого люпина на основе метода “золотого” сечения [7]. Ученые исследовали два сорта люпина: желтый люпин БСХА-382 и узколистый люпин Резерв-884. За несколько лет наблюдений было установлено, что показатели параметров вегетативной и генеративной сферы сорта Резерв 884 с обычным типом ветвления по расчетам с использованием принципа “золотой пропорции” позволяет выйти на урожайность около 30 ц/га. Применение принципа “золотой пропорции” позволяет проектировать модели и создавать сорта нового типа с такой урожайностью семян, которая обеспечивает выход белка на уровне 1,5-2,0 т/га.

IV. Выводы

В данной статье нами рассмотрены некоторые аспекты применения экономико-математического моделирования, а также его эстетический аспект – применение в решении экономических задач математического “закона красоты” – “золотого” сечения. Создание экономико-математических моделей позволяет прогнозировать результат запланированных мероприятий на производстве и скорректировать процесс на начальном этапе, повышает производительность оборудования и качество готовой продукции на предприятии, находит оптимальные решения экономических задач.

Список использованной литературы

1. Борботова Ю. Развитие логистики на предприятии: эффективность математики

- ческих методов [Электронный ресурс] / Ю. Борботова, В. Васько // Формирование логистической системы Республики Беларусь: состояние и направления развития : материалы Респ. Науч.-практ. конф., 15 апреля 2012 г. – Минск : Международный университет “МИТСО”.
2. Логистика : учебная программа для специальности “Логистика”. – Минск : УО ФГБ “Международный университет “МИТСО”. – 2011. – 30 с.
 3. Кожухарь Л. Моделирование расходов на рекламу как элемент взаимодействия маркетинга и логистики на предприятии [Электронный ресурс] / Л. Кожухарь, Л. Кулеш // Формирование логистической системы Республики Беларусь: состояние и направления развития : материалы Респ. науч.-практ. конф., 15 апреля 2012 г. – Минск : Международный университет “МИТСО”.
 4. Марков А.В. Математическое моделирование некоторых экономических задач : науч.-практ. пособ. : в 2 ч. / А.В. Марков, С.А. Самаль, В.И. Яшкин. – Минск : БГЭУ, 2002. – Ч. 1. – 51 с.
 5. Занимательная логистика в примерах и задачах : науч.-популярн. издание / [отв. ред. Е.А. Иванов]. – Минск : МИТСО, 2011. – 80 с.
 6. Груданов В.Я. “Золотая” пропорция в инженерных задачах / В.Я. Груданов. – Могилев : МГУ им. А. А. Кулешова, 2006. – 284 с.
 7. Дадеркина Д.И. Построение модели сорта по принципу “Золотой пропорции” / Д.И. Дадеркина, Г.И. Тарануха. – Горки : БГСХА, 2008. – 22 с.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Кунцевич О.Ю. Оптимізація логістичних процесів у вигляді економіко-математичного моделювання

У статті розглянуто різні аспекти застосування математичних методів в економіці і, зокрема, в логістиці. Наведено приклади економіко-математичних задач, розв'язуваних шкільними методами, у рамках вузівської програми і розробки білоруських вчених впроваджені на виробництво.

Ключові слова: логістика, економіко-математичні методи і моделі, вища освіта.

Kuncevich O. Optimization of logistic processes through mathematical modeling of economic

The article deals with various aspects of the application of mathematical methods in economics and in particular, in logistics. There are the examples of mathematical economic problems solved school methods in article, within university programs and the development of the Belarusian scientists are embedded in production.

Key words: logistics, economic and mathematical methods and models, higher education.

УДК 658.78+510(022)

А.Л. Маковский

кандидат технических наук, доцент
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»», г. Минск

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ РЕШЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

В статье рассматриваются примеры постановки задачи для решения логистических задач методами теории массового обслуживания и линейного программирования.

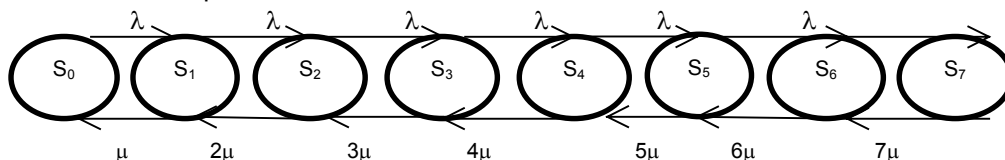
Ключевые слова: логистика, системы массового обслуживания, методы линейного программирования.

I. Вступление

Современное состояние логистики много в чем определяется бурным развитием и внедрением во все сферы информационно-компьютерных технологий. Реализация большинства логистических концепций и систем была бы невозможной без использования быстродействующих компьютеров, локальных вычислительных сетей, телекоммуникационных систем и информационно-программного обеспечения. Значение информационного обеспечения логистического процесса настолько велико, что многие специалисты выделяют особую логистику, которая имеет самостоятельное значение в бизнесе и управлении информационными потоками и ресурсами. Эту функциональную область логистики часто называют компьютерной.

II. Постановка задачи

Цель статьи – рассмотреть примеры постановки задачи для решения логистических



Из условий, приведенных выше, мы имеем:

$n = 6$ – число каналов обслуживания;

λ = четыре грузовика в час – интенсивность потока;

$\mu = \frac{3}{4} = 0,75$ – интенсивность потока обслуживания;

служивания;

$T_{об} = \frac{4}{3}$ минуты – среднее время обслуживания;

живания;

1. $P = \frac{\lambda}{\mu} \approx 5,3$ – нагрузка системы.

2. $\Psi = \frac{P}{n} < 1 \rightarrow 0,88$ – нормальная работа.

ских задач методами теории массового обслуживания и линейного программирования.

III. Результаты

1.1 Постановка задачи с элементами систем массового обслуживания в логистических системах

Имеется склад с шестью терминалами для погрузки машин материалом.

Интенсивность потока машин для погрузки составляет четыре грузовика в час, среднее время обслуживания одной машины – 1 час 20 минут. Все потоки событий простейшие.

Найти финальную вероятность и характеристики эффективности для СМО с очередью (финальная вероятность с точностью до p_7).

Составим схему гибели и размножения многоканальной СМО с очередью:

$$p_0 = \left(1 + \frac{6^1}{1!} \times 0,88^1 + \frac{6^2}{2!} \times 0,88^2 + \frac{6^3}{3!} \times 0,88^3 + \frac{6^4}{4!} \times 0,88^4 + \frac{6^5}{5!} \times 0,88^5 + \frac{6^6}{6!} \times 0,88^6 + \frac{6^6}{6!} \times \frac{0,88^7}{1 - 0,88}\right)^{-1}$$

= 0,005 или 0,5% вероятность того, что канал свободен.

$$4. p_1 = \frac{6^1}{1!} \times 0,88^1 \times 0,005 = 0,026 \text{ или } 2,6\%$$

того, что один канал занят;

$$p_2 = \frac{6^2}{2!} \times 0,88^2 \times 0,005 = 0,069 \text{ или } 6,9\%$$

того, что два канала заняты;

$$p_3 = \frac{6^3}{3!} \times 0,88^3 \times 0,005 = 0,073 \text{ или } 7,3\%$$

того, что три канала заняты;

$$p_4 = \frac{6^4}{4!} \times 0,88^4 \times 0,005 = 0,162 \text{ или } 16,2\%$$

того, что четыре канала заняты;

$$p_5 = \frac{6^5}{5!} \times 0,88^5 \times 0,005 = 0,171 \text{ или } 17,1\%$$

того, что пять каналов заняты;

$$p_6 = \frac{6^6}{6!} \times 0,88^6 \times 0,005 = 0,15 \text{ или } 15\% \text{ того,}$$

что шесть каналов заняты;

$$p_7 = \frac{6^7}{7!} \times 0,88^7 \times 0,005 = 0,13 \text{ или } 13\% \text{ того,}$$

что семь каналов заняты.

5. Вероятность отказа заявке равно нулю.

6. Вероятность того, что поступившая заявка будет принята к обслуживанию и будет принята в систему равна единице.

7. $P_{зан} = 1 - p_0 = 1 - 0,005 = 0,995$ или 99,5% вероятность того, что один канал будет занят.

8. $Q = 1$ – относительная пропускная способность.

9. $A = \lambda \times Q = \lambda \rightarrow 4$ – абсолютная пропускная способность.

10. $v = A = \lambda \rightarrow 4$ – интенсивность входящего потока.

11. $K_{ср} = N_{ср.об} = \rho \rightarrow 5,3$ среднее число заявок под обслуживанием/

$$12. N_{ср.оч} = \frac{6^6}{6!} \times \frac{0,88^7}{(1-0,88)^2} \times 0,005 = 9,225$$

среднее число заявок в очереди.

13. $N_{ср.сис} = 9,225 + 5,3 = 14,525$ среднее число заявок в системе.

14. $T_{ср.оч} = \frac{9,225}{4} = 2,3$ минуты – среднее время пребывания заявки в очереди

15. $T_{ср.сис} = \frac{14,525}{4} = 3,6$ минуты – среднее число пребывания заявки в системе.

Задача практически решена и причем оптимальным образом.

1.2. Постановка задачи оптимизации работы предприятия методами линейного программирования

Предприятие выпускает три вида изделия, используя три вида ресурсов.

Ресурсы	Ед.изм.	Виды изделий			Суточный объем ресурса
		П1	П2	П3	
1. Материалы	д.е.	0,1	0,2	0,4	1 100
2. Трудовые	чел.-дней	0,05	0,02	0,02	120
3. Оборудование	ст.-час	3	1	2	8 000
Цена ед. изделия	д.е.	3	5	4	–
Себестоимость ед. изделия	д.е.	1	4	2	–

1. Определить входные и выходные потоки и построить логистическую систему производства.

2. Составить математическую модель процессов производства и найти оптимальные потоки, максимизирующий объем производства в стоимостном выражении (целевая функция F).

3. Составить математические модели процессов производства и найти оптимальные потоки, минимизирующие издержки производства (целевая функция Z).

4. Составить математические модели процессов производства и найти оптимальные потоки, минимизирующие прибыль предприятия (P).

5. Найти, как изменится план:

а) если запас сырья № 1 увеличится на четыре единицы, а запасы сырья № 3 уменьшатся на 10 единиц;

б) себестоимость продукции № 2 увеличится на три единицы, а продукции № 3 уменьшится на две единицы;

в) прибыль от продажи продукции № 1 уменьшится на две единицы, а продукции № 2 увеличится на четыре единицы.

6. Предприятие использует три вида ресурсов: материалы, трудовые ресурсы и оборудование (**входные потоки**) и может производить три вида изделий (**выходящие потоки**) (рис. 1).

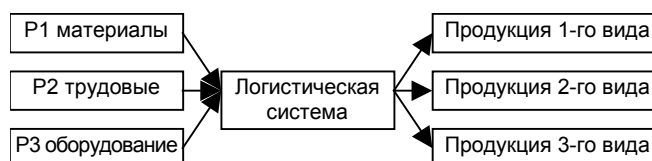


Рис. 1. Структура производственной логистической системы

2. Математическая модель процесса производства для данного условия выглядит следующим образом:

Цель: максимизация прибыли.

Переменные: X1, X2, X3 – количество соответствующего вида продукции П1, П2, П3.

Целевая функция:

$$F(X) \max = 3x_1 + 5x_2 + 4x_3.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 1100, \\ 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 \leq 120, \\ 3x_1 + x_2 + 2x_3 \leq 8000 \\ x_1, x_2, x_3 > 0. \end{cases}$$

Так как целевая функция и ограничения линейны, то задача может быть решена симплекс-методом.

	x1	x2	x3				
Переменные	250	5375	0				
Целевая функция	3	5	4				
	0,1	0,2	0,4	1100 <=	1100	мак	27625
	0,05	0,02	0,02	120 <=	120		
	3	1	2	6125 <=	8000		

При данной производственной программе предприятие получит следующую выручку от реализации своей продукции 27 625 д.е.

3. Математическая модель процесса производства для данного условия выглядит следующим образом:

Цель: минимизация издержек.

Переменные: X1, X2, X3 – количество соответствующего вида продукции П1, П2, П3.

Целевая функция:

$$Z(X) \min = x_1 + 4x_2 + 2x_3.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 1100, \\ 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 \leq 120, \\ 3x_1 + x_2 + 2x_3 \leq 8000 \\ x_1, x_2, x_3 > 0. \end{cases}$$

Так как целевая функция и ограничения линейны, то задача может быть решена симплекс-методом.

	x1	x2	x3				
Переменные	1000	2000	1500				
целевая функция	1	4	2				
	0,1	0,2	0,4	1100 =	1100	мин	12000
	0,05	0,02	0,02	120 =	120		
	3	1	2	8000 =	8000		

При данной производственной программе предприятие получит издержки в размере 12 000 д.е.

4. Математическая модель процесса производства для данного условия выглядит следующим образом:

Цель: максимизация прибыли.

Переменные: X1, X2, X3 – количество соответствующего вида продукции П1, П2, П3.

Целевая функция:

$$P(X) \max = 2x_1 + x_2 + 2x_3.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 1100, \\ 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 \leq 120, \\ 3x_1 + x_2 + 2x_3 \leq 8000 \\ x_1, x_2, x_3 > 0. \end{cases}$$

Так как целевая функция и ограничения линейны, то задача может быть решена симплекс-методом.

	x1	x2	x3				
Переменные	1000	2000	1500				
Целевая функция	2	1	2				
	0,1	0,2	0,4	1100 <=	1100	мак	7000
	0,05	0,02	0,02	120 <=	120		
	3	1	2	8000 <=	8000		

При данной производственной программе предприятие получит следующую прибыль 7000 д.е.

5) а) **Целевая функция:**

$$P(X) \max = 2x_1 + x_2 + 2x_3.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 1104, \\ 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 \leq 120, \\ 3x_1 + x_2 + 2x_3 \leq 7990 \\ x_1, x_2, x_3 > 0. \end{cases}$$

Так как целевая функция и ограничения линейны, то задача может быть решена симплекс-методом.

	x1	x2	x3				
Переменные	988	2034	1496				
Целевая функция	2	1	2				
	0,1	0,2	0,4	1104 <=	1104	мак	7002
	0,05	0,02	0,02	120 <=	120		
	3	1	2	7990 <=	7990		

При данной производственной программе предприятие получит следующую выручку от реализации своей продукции 7002 д.е.

б) **Целевая функция:**

$$P(X) \max = 2x_1 - 2x_2 + 4x_3.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 1100, \\ 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 \leq 120, \\ 3x_1 + x_2 + 2x_3 \leq 8000 \\ x_1, x_2, x_3 > 0. \end{cases}$$

Так как целевая функция и ограничения линейны, то задача может быть решена симплекс-методом.

	x1	x2	x3				
Переменные	1000	0	2500				
Целевая функция	2	-2	4				
	0,1	0,2	0,4	1100 <=	1100	мак	12000
	0,05	0,02	0,02	100 <=	120		
	3	1	2	8000 <=	8000		

При данной производственной программе предприятие получит издержки в размере 12 000 д.е.

в) **Целевая функция:**

$$P(X) \max = 5x_2 + 2x_3.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 1100, \\ 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 \leq 120, \\ 3x_1 + x_2 + 2x_3 \leq 8000 \\ x_1, x_2, x_3 > 0. \end{cases}$$

Решение: Так как целевая функция и ограничения линейны, то задача может быть решена симплекс-методом.

	x1	x2	x3				
Переменные	0	5500	0				
целевая функция	0	5	2				
	0,1	0,2	0,4	1100 <=	1100	мак	27500
	0,05	0,02	0,02	110 <=	120		
	3	1	2	5500 <=	8000		

При данной производственной программе предприятие получит следующую прибыль 27 500 д.е.

IV. Выводы

Современное состояние логистики много в чем определяется бурным развитием и внедрением информационно-коммуникационных технологий. Реализация большинства логистических концепций и систем была бы невозможной без использования быстродействующих компьютеров, локальных вычислительных сетей, телекоммуникационных систем и информационно-программного обеспечения. Значение информационного обеспечения логистического процесса настолько велико, что многие специалисты выделяют особую логистику, которая

имеет самостоятельное значение в бизнесе и управлении информационными потоками и ресурсами. Эту функциональную область логистики зачастую называют компьютерной.

Математическое моделирование позволяет нам в достаточно полной мере отразить работу логистических систем. Так, с помощью систем массового обслуживания, без проблем можно выяснить и рассчитать работу, связанную с погрузкой и отправкой материала в пункт назначения; применяя задачи линейного программирования и прибегая к помощи ЭВМ, без труда можно рассчитать минимальные издержки производства, прибыль.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Маковський А.Л. Деякі аспекти застосування математичних методів під час розв'язання логістичних задач

У статті розглянуто приклади постановки завдання для розв'язання логістичних задач методами теорії масового обслуговування та лінійного програмування.

Ключові слова: логістика, системи масового обслуговування, методи лінійного програмування.

Makovs'kiy A. Some aspects of mathematical methods in logistics tasks

This paper discusses examples of formulation of the problem to solve logistic problems by queuing theory and linear programming.

Key words: logistics, queuing systems, linear programming techniques.

УДК 399.9(076.5)

Э.И. Никитинааспирант, Институт экономики НАН Беларуси,
старший преподаватель кафедры логистики УО ФПБ «Международный университет "МИТСО"», г. Минск**РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ:
ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ**

Статья направлена на исследование основных проблем экспортной деятельности белорусских предприятий и выявление направлений стимулирования развития экспортного потенциала. Экспорт играет важную роль в экономике любой страны, в том числе Республики Беларусь, где он представляет собой крупную сферу экономики и обеспечивает стабильные валютные поступления в бюджет, способствует росту занятости, увеличению объемов национального производства и стимулирует экономический рост.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспортный потенциал, стимулирование экспорта, государственная поддержка экспортеров.

I. Вступление

В условиях глобализации и расширения мирохозяйственных связей значительную роль для обеспечения устойчивого развития национальной экономики играет экспортный потенциал, формирование которого происходит на предприятиях, являющихся самостоятельными участниками внешне-экономической деятельности. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем рынке и поступление валютной выручки за проданную продукцию.

Экспортный потенциал промышленного предприятия является многогранным понятием, включающим множество производственных, экономических, организационных и других характеристик, отражающих в совокупности способность организации реализовывать свою продукцию на мировом рынке.

Необходимость увеличения объема белорусского экспорта и улучшения его структуры с целью укрепления экспортной базы Беларуси, повышения конкурентоспособности белорусской продукции на мировых рынках и создания благоприятных торгово-политических условий, обеспечивающих доступ отечественной продукции на международные рынки, является актуальной задачей, стоящей перед отечественной экономикой.

II. Постановка задачи

Цель статьи – выявление основных проблем белорусских организаций на внешних рынках, а также направлений стимулирования развития экспортного потенциала промышленного предприятия в современных условиях хозяйствования.

III. Результаты

Республика Беларусь входит в первую десятку европейских стран по показателю

внешнеторговой квоты (соотношения объема внешней торговли и валового внутреннего продукта) – почти 143%. Экспортная квота нашей страны составляет около 69%, тогда как в Германии – 38%, Польше – 39%, Литве – 53% [1].

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира. Динамика объемов внешней торговли Республики Беларусь представлена в табл. 1.

В целом белорусский экспорт товаров за 2011 г. составил около 33 млрд дол. США и увеличился по сравнению с 2010 г. более чем в 1,5 раза. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар. Основу импорта составляют энергоресурсы (нефть, природный газ) и сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

По классическим показателям – соотношению «цена-качество» – значительная часть белорусской экспортной продукции, в том числе сложнотехнической, конкурентоспособна. Так, объем экспорта сложнотехнической продукции Беларуси за последние два года увеличился на 30%.

**Динамика объемов внешней торговли товарами
Республики Беларусь (млн дол. США)***

Показатели	2010	2011	январь – август 2012 г.	январь – август 2012 г. в % к январю – августу 2011 г.
Оборот	60 168	86 041	64 088	113,1
Экспорт	25 284	40 294	32 858	123,4
Импорт	34 884	45 747	31 230	104,0
Сальдо	-9600	-5453	1628	–

*Источник: [5].

Стимулирование экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости – одна из главных задач развития внешней торговли Беларуси на среднесрочную перспективу. В концепции Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 гг. предусмотрен комплексный подход по развитию производства и увеличению экспорта такой продукции. Однако следует учесть, что в Республике Беларусь структурообразующую основу экономики составляют крупные предприятия. Являясь по сути монополистами в национальной экономике, большинство из них в финансовом, экономическом и организационном отношении пока слабы на мировых рынках.

Большинство белорусских предприятий используют в конкурентной борьбе такой метод, как более низкая цена по сравнению с конкурентами. Тем не менее, неценные факторы конкурентной борьбы (отлаженные сети сбыта продукции, уникальность продукции, быстрое реагирование на изменение запросов потребителей) активно используются на внешних рынках наиболее успешными экспортерами из других стран.

Проанализировав доступные источники [1; 4; 6–8; 10], нами был выделен ряд проблем, которые не позволяют белорусским предприятиям активно использовать свой экспортный потенциал и успешно действовать на внешних рынках:

1. Невысокое качество многих белорусских товаров, ввиду чего они оказываются неконкурентоспособными на мировых рынках.

2. Низкий уровень логистики и отсутствие продуманной маркетинговой линии. К сожалению, большинство белорусских предприятий не умеют превращать информацию в ресурс, зачастую представители маркетинговой службы не могут с помощью компьютерных программ проследить ценовые тренды и даже элементарно заполнить инвестиционный проект.

3. Незрелость систем маркетинга (в т.ч. электронного). Сегодня руководители отечественных предприятий – как правило, высококвалифицированные инженеры, однако с весьма ограниченными представлениями и опытом в области маркетинговых стратегий. Практика показывает, что приме-

нение e-маркетинговых систем сокращает число посреднических звеньев и увеличивает прямые продажи в среднем на 15%.

4. Отсутствие информации об экономических особенностях и условиях хозяйствования в стране-партнере. Очень часто белорусские экспортеры, не зная законодательных норм конкретной страны, принятых изменений и дополнений к ним, не владея полной информацией о правилах внешней торговли, устанавливают контакты с зарубежными партнерами, но при дальнейшей работе с ними терпят убытки и вскоре отказываются от проведения экспортно-импортных операций.

5. Невысокий международный рейтинг Республики Беларусь в области кредитования и инвестиций, сдерживающий получение и использование иностранных кредитов для развития экспорта товаров и услуг.

6. Небольшая доля изделий имеет сертификаты качества, признанные за рубежом.

7. Отсутствие филиалов и представительств крупных предприятий по сборке, ремонту и обслуживанию белорусской техники в странах-партнерах, что при прочих равных условиях дает преимущества конкурентам.

8. Ограниченность финансовых средств предприятий, выделяемых на рекламную деятельность. Согласно законодательству, предприятие может потратить на маркетинг и рекламу не более 2,5% от оборота. На большинстве даже крупных производственных структур Беларуси весь бюджет информационных ресурсов формируется по сути лишь из зарплаты отдела маркетинга. Сложно в пределах этих сумм вести организованную деятельность.

Республика Беларусь активно использует только часть от потенциальных возможностей белорусского экспорта. Из экспортируемых республикой товаров по 1 тысяче товарных групп только 35 видов продукции (нефтепродукты, удобрения, тракторы, автомобили, холодильники, телевизоры) обеспечивают более 60% экспортных поступлений. Это означает, что имеется значительный потенциал по увеличению экспорта остальных товаров.

Выход на новые зарубежные рынки – это сложный и ответственный процесс, в рам-

ках которого промышленные предприятия проводят следующие мероприятия:

- проведение маркетинговых исследований в целях выявления соответствия основных показателей деятельности предприятия мировому уровню (уровень платёжеспособного спроса: объём, цена, уровень качества, номенклатура и ассортимент);
- оценка экспортного потенциала предприятия;
- формулировка конкретных целей выхода на внешние рынки (текущий, краткосрочный, долгосрочный план);
- выбор экспортной стратегии предприятия;
- систематический анализ деятельности предприятия на внешнем рынке;
- контроль выполнения поставленных целей внешнеэкономической деятельности предприятия.

Нужно отметить, что обязательным процессом, необходимым для оценки целесообразности выхода предприятия на внешние рынки, является оценка экспортного потенциала промышленного предприятия.

Исследование экспортных возможностей предприятия предполагает комплексный анализ показателей деятельности предприятия, который включает в себя следующие элементы:

- 1) определение доли экспортируемой продукции в товарной структуре предприятия и динамики экспортных поставок;
- 2) оценка способов стимулирования экспорта на мировых рынках;
- 3) оценка организации предприятием послепродажного обслуживания;
- 4) оценка существующей логистической системы распределения.

Оценка экспортных возможностей позволяет выявить резервы развития предприятия, использование которых позволит нарастить объёмы внешнеторговых поставок и укрепить конкурентные позиции среди иностранных организаций.

В условиях ужесточающейся конкуренции на мировом рынке успешная стратегия внешнеэкономической деятельности может быть сформирована лишь на основе определения перспективных направлений специализации страны. Учитывая относительно ограниченный объём внутренних сырьевых ресурсов Республики Беларусь, система экспортного стимулирования должна в первую очередь быть нацелена на развитие и расширение производства и реализации продукции.

Главной проблемой эффективного экспорта белорусских предприятий является отсутствие действенных экономических механизмов стимулирования экспортных процессов в стране в виде целостной системы его государственной поддержки.

Система стимулов экспортной деятельности предприятий применяется практически во всех странах в зависимости от характера и структуры экспорта. В экономической теории стимулирование экспорта – это поощрение деятельности национальных предприятий-экспортеров.

К основным средствам стимулирования экспорта относятся:

- государственное субсидирование;
- льготное кредитование и страхование экспорта;
- валютная политика;
- регулирование ввоза и вывоза капитала;
- налоговые льготы экспортерам, транспортное обеспечение;
- информирование и консультирование руководства предприятий;
- дипломатическая поддержка экспортеров;
- государственная политика развития экспортной базы;
- подготовка кадров для внешней торговли.

Стимулирование экспорта является важной частью торговой политики многих стран в современных условиях, что заключается, прежде всего, в проведении активной внешнеторговой политики.

Слабая диверсификация отечественного экспорта обуславливает опасность его снижения из-за возможного падения цен на нефть, поэтому Республика Беларусь вынуждена учитывать международный опыт экспортных операций, и эффективно применять мероприятия по организационно-экономическому и политико-правовому стимулированию экспорта, изменению структуры импорта, а также возможность открытия новых совместных предприятий и увеличения их значимости в экономике.

Направления, по которым следует осуществлять реализацию мероприятий по содействию экспорту, могут быть следующими [9, с. 34]:

- предоставление Правительством гарантийных обязательств по привлекаемым банками кредитным ресурсам для обеспечения оборотными средствами производств, ориентированных на экспорт;
- усиление контроля над закупками оборудования для развития экспортного производства и введение жесткого спроса с предприятий за эффективность использования получаемого оборудования;
- предоставление государственных гарантий банкам, финансирующим экспортные поставки на основе коммерческого кредитования, на срок свыше 180 дней;
- страхование экспортных операций.

Стимулирование экспорта будет неэффективно без радикальной перестройки самих предприятий, занимающихся экспортом. Но вместе с тем необходимо устранять или минимизировать внутренние проблемы

предприятий, возникающие при осуществлении экспортных сделок.

IV. Выводы

Эффективное использование экспортного потенциала заключается в способности экспортоориентированных предприятий производить конкурентоспособную продукцию и реализовывать её на международных рынках при одновременном соблюдении условий устойчивого роста, эффективности использования природных ресурсов, развития научно-технического потенциала, а также обеспечения экономической безопасности страны в целом. Ключевая роль экспортного потенциала выражается в том, что он представляет собой инструмент активизации наличных и потенциальных преимуществ отечественных предприятий в мировом хозяйстве.

Экономический эффект от реализации экспортного потенциала белорусских предприятий может быть достигнут при ориентации предприятий на выпуск тех видов конкурентоспособной продукции и услуг, которые пользуются спросом на внешних рынках. В современных условиях необходимо формировать целостную систему мероприятий, способствующих наиболее полной реализации экспортного потенциала.

Формирование эффективного механизма развития и реализации экспортного потенциала страны нуждается в выполнении ряда мер:

1) обеспечение функционирования механизмов кредитования и страхования экспорта, предоставление государственных гарантийных обязательств относительно экспортных кредитов;

2) согласование мероприятий в сфере экспортной деятельности с целями и задачами Национальной программы развития экспорта Беларуси на 2011–2015 гг.;

3) создание системы информационно-консультативных служб в области внешне-торговой деятельности, которые имели бы региональные и заграничные представительства;

4) организация активного продвижения белорусской продукции на внешние рынки и защиты интересов отечественных экспортеров за рубежом со стороны государственных органов.

Решение указанных мер государственно-регулирующего экспортной деятельности позволит преодолеть имеющиеся кризис-

ные явления в сфере торговой политики, повысит конкурентоспособность отечественных товаров на внешних рынках, будет способствовать укреплению внешнеэкономических связей Республики Беларусь со странами-партнёрами.

Список использованной литературы

1. Данильченко А.В. Проблемы выхода белорусских предприятий на внешний рынок / А.В. Данильченко, Д.С. Калинин // Белорусская Экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2005. – № 2. – С. 5.
2. Национальная экономика Беларуси / под. ред. В.Н. Шимова. – Мн.: БГЭУ, 2005.
3. Статистические материалы. Товарная структура экспорта // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 1.
4. Панышин Б.А. Наука побеждать или что нужно белорусским предприятиям, чтобы завоевывать внешние рынки [Электронный ресурс] / Б.А. Панышин. – Режим доступа <http://www.Belarus.by>.
5. Внешняя торговля Республики Беларусь / Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/export/>.
6. Байгот М.С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере: вопросы теории, методологии, практики / М.С. Байгот; под ред. В.Г. Гусакова; нац. акад. Наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. ВАПК. – Минск: Беларус. Навука, 2010. – 367 с.
7. Петровская Л.М. Стимулирование экспорта и экспортные барьеры: теоретические и практические аспекты / Л.М. Петровская. – Минск, 2007. – 360 с.
8. Давыденко Е. Экспортный потенциал Республики Беларусь в условиях роста международной конкуренции / Е. Давыденко // Банкаўскі веснік. – 2008. – № 5. – С. 48.
9. Шулековский В. Стимулирование экспорта как мера экономической политики / В. Шулековский // Банкаўскі веснік. – 2007. – № 10. – С. 32.
10. Гранкина Н.А. Разработка внешнеэкономической стратегии сбыта продукции / Н.А. Гранкина, Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 5. – С. 10.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Нікітіна Е.І. Розвиток експортного потенціалу підприємства: просування продукції на зарубіжні ринки

Статтю спрямовано на дослідження основних проблем експортної діяльності білоруських підприємств та виявлення напрямів стимулювання розвитку експортного потенціалу. Експорт відіграє важливу роль в економіці кожної країни, у тому числі Республіки Білорусь, він становить велику сферу економіки і забезпечує стабільні валютні надходження до бюджету,

сприяє зростанню зайнятості, збільшенню обсягів національного виробництва та стимулює економічне зростання

Ключові слова: зовнішня торгівля, експортний потенціал, стимулювання експорту, державна підтримка експортерів.

Nikitina E. The development of the export potential of the enterprise: the promotion of products to the foreign markets

The purpose of the article is the investigation of the main problems of export of the Belarusian enterprises and the identifying the trends for stimulation of the development of export potential. Export plays an important role in the economy of any country and it's the special important for the Republic of Belarus since native export is the great economic sphere. Export yields steady currency flows into the budget of the Republic of Belarus, contributes employment, increases national output and stimulates economical growth.

Key words: the foreign trade, export potential, export promotion, the government support for exporters.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ В КУРСЕ МАТЕМАТИКИ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕГО КОМПОНЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕСУРСА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В статье рассматриваются методические подходы для включения логистических задач в курс математики средней школы.

Ключевые слова: экономика, логистика, математика, методы обучения.

I. Вступление

Актуальность проблемы подготовки высококвалифицированных специалистов по логистике определяется потребностью общественного и частного процессов в экономике. Согласно исследованиям экономистов [5], формирование и функционирование рыночных систем происходит под влиянием таких факторов, как глобализация, взаимосвязь экономического и социального развития, более того человеческого компонента и усиление гуманитарного подхода в анализе экономической практики, а также особая роль принадлежит психологическому фактору. В 2002 г. Нобелевская премия Дэниела Канемана и Верона Смита показала, что в основе экономического анализа лежит человеческое поведение.

Становление личности и развитие ее творческого потенциала – вот что должно являться основной целью современного образования; эта цель является приоритетной и при обучении математике.

Роль математики в современном обществе изменилась в сторону ее значимости по всем аспектам: экономическому, технологическому, военному и пр. Анализ состояния современной системы образования показывает, что плохое математическое образование гражданина – не только прямая угроза национальной безопасности государства, но и угроза целостному разностороннему развитию личности, так как ограничивает свободу личности, ущемляет права человека, в частности, право на свободный выбор профессии. Само математическое знание можно рассматривать как стратегический ресурс современного общества [4, с. 52].

Возможности математики, а также экономико-математические методы и модели, используемые для анализа экономических процессов, наиболее подходят для решения вышеуказанной проблемы в процессе обучения математике начиная со школы.

Значительное внимание изучению теоретических и практических аспектов проблемы логистики уделялось со стороны таких ученых-экономистов, как: А.М. Гаджинский, Т. Голдсби, М. Джиллингем, Г.Г. Левкин, И.В. Новикова и др., внесших значительный вклад в дальнейшее развитие и практическое использование методов логистики.

Прикладная актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена необходимостью проведения дальнейших исследований, направленных на подготовку и профориентацию школьников, проявляющих склонности к логистике с целью дальнейшего продолжения образования.

II. Постановка задачи

Цель статьи заключается в разработке методических подходов к изложению базовых понятий логистики для адаптации их к обучению математике в средней школе.

III. Результаты

Специфическая особенность включения задач логистики в курс математики средней школы состоит в том, что в чистом виде логистическую задачу для школьников трудно сформулировать. Логистическая задача представляет собой цепочку задач с содержанием из различных разделов не только математики, но и физики, экономики, технологии, математической логики. Логистическая задача принадлежит к ряду проблемных задач, которые требуют организации соответствующей опытной и учебной проектной деятельности.

Основным содержанием науки логистики является установление причинно-следственных связей и закономерностей, присущих процессу движения товаров от поставщиков до потребителей, в целях выбора на практике оптимальных форм и методов управления потоками в двух направлениях: в одном – товары и продукция, а в противоположном – денежные потоки и инвестиции в экономику.

Теоретически логистическую задачу можно представить в виде некоторой экономико-математической модели, состоящей из

подмоделей различного вида. Тогда каждую подмодель можно сформулировать в виде конкретной математической задачи с логистическим содержанием.

Примером взаимосвязи логистических систем является бизнес-логистика торговой компании, которая представлена в табл. 1:

Таблица 1

Бизнес-логистика		
Логистическая цепь торговой компании		
Логистика складирования		
Поставщики	Склад	Потребители
Транспортная логистика		Транспортная логистика
Снабженческая логистика		Сбытовая логистика

В логистической цепи товар или продукт начинает свое движение от поставщика к потребителю, но решающее слово в этой цепочке принадлежит потребителю, который потребляет этот товар и делает заказ поставщику и производителю. Рассмотрим начало построения логистического процесса, идущего от потребителя. Наиболее простым и понятным примером для школьников будет решение задачи рациональной организации логистической деятельности торговой фирмы по формированию запасов продукции.

Сюжетной линией для представления такого вида логистической деятельности может быть следующая ситуация.

Жители некоторого города ежедневно совершают покупки, посещая магазины, рынок или супермаркет. Однако жители города не задумываются о проблемах поставок необходимого количества товаров и путях их осуществления, которые каждый день решает торгующая организация. Одна из ключевых задач, стоящих перед торгующей организацией, – это запас необходимых товаров в торговом зале и на складе. В логистике разработаны научные подходы к анализу товарных запасов, которые основаны на опытных, статистических исследованиях ученых-экономистов.

В 1906 г. итальянский экономист В. Парето (Vilfredo Pareto, 1848–1923) открыл такую статистическую закономерность: 80% благосостояния итальянского общества контролируется 20% общественного капитала. Это правило означает, что в любом процессе малое число причин (20 %) жизненно важны, а 80% причин не оказывают существенного влияния на результат. Однако некоторые экономисты считают, что основателем идеи является доктор Джозеф Джуран, обнаруживший универсальный принцип, который он назвал “vital few and trivial many” (“важного – мало, обычного – много”).

Мнение В. Парето изучали многие экономисты. Практика показала, что полученная статистическим путем закономерность проявляется в самых разных сферах экономики. Например:

- приблизительно 20% населения владеют 80% общего богатства страны;

- 80% людей довольствуются 1/5 частью материальных богатств, имеющихся у человечества;
- приблизительно на 20% работников предприятия приходится 80% всех проблем, создаваемых персоналом;
- за 20% рабочего времени делается 80% работы;
- 20% клиентов приносят компании 80% дохода;
- около 20% покупаемых товаров требуют 80% всех расходов фирмы;
- однако около 80% товара на складе торгующей организации требуют постоянного обновления и приносят лишь 20% прибыли;
- 20% товарных запасов занимают 80% площади склада и т.п.

Американцы назвали образно правило Парето *правилом большого пальца*. Действительно, если пять пальцев на одной руке принять за 100%, то один палец на руке будет составлять одну пятую часть, или 20%, тогда поднятый вверх большой палец правой руки символизирует эти самые 20% значимых, ударных объектов, которые приносят 80% дохода, а сжатые в кулак четыре пальца означают 80% объектов, подчиненных большому пальцу, которые приносят лишь 20% дохода.

Термины “анализ Парето”, правило “80/20” или “ABC-анализ” применяются как взаимозаменяемые понятия. Исторически происхождение метода ABC-анализа связано с решением проблемы снабжения товарами – с необходимостью концентрации усилий торгующей организации на тех видах товаров, продуктов, которые имеют наибольший вес в общей стоимости сырья и материалов. Расчеты ABC-анализом применяется в логистике с целью сокращения запасов (сбытовая логистика), сокращения количества перемещений на складе (складская логистика), для общего увеличения прибыли предприятия, а также при классификации потребителей.

Применение правила “80/20” на практике показало, что товары следует делить не на два, а на три класса: А, В, С. С 1948 года появилось первое упоминание о необходи-

мости разделения товарных запасов на три категории или класса:

- *класс А* – наиболее ценные товары, которые дают наибольшую прибыль; учитывая важность товаров этого класса для бюджета, необходимо отслеживать наличие таких товаров *ежедневно*;
- *класс В* – промежуточные по ценности товары, занимающие промежуточное место между классом А и классом С; их следует *регулярно* анализировать, но они отслеживаются не так внимательно, как товары класса А;
- *класс С* – наименее ценные товары, на товары этого класса приходится незна-

чительная доля в общих расходах фирмы, поэтому им уделяют внимание *периодически*.

ABC-анализ – это ранжирование (упорядочение) ассортимента по разным параметрам. Ранжировать таким образом можно не только ассортимент товаров, но и поставщиков, и складские запасы, и покупателей, и длительность продаж – все, что имеет достаточное количество статистических данных.

Английские ученые-экономисты К. Лайсонс и М. Джиллингом наглядно представили ABC-анализ товаров или продуктов в виде таблицы (табл 2):

Таблица 2

Табличная форма ABC-анализа

Вид продукта	Процентная доля продукта в общем количестве	Процентная доля годового использования продукта	Деятельность с продуктом
Продукт класса А	Приблизительно 20%	Приблизительно 80%	Строгий повседневный контроль
Продукт класса В	Приблизительно 30%	Приблизительно 15%	Регулярный анализ
Продукт класса С	Приблизительно 50%	Приблизительно 5%	Периодический анализ

Логист Г.Г. Левкин предложил простую математическую модель выделения групп классификации ABC-анализа на основе правила Парето в виде расчетов, представленных в табл. 3.

Процесс представления относительной важности продуктов можно также изобразить в виде графика, который называется диаграмма Парето (рис. 1).

Таблица 3

Математическая модель ABC-анализа

№ п/п	Критерий (признак) классификации	Доля каждой позиции в общей сумме критериев	Упорядоченный список по возрастанию	Нарастающий итог	Группы
1	2	$2/\sum x \cdot 100 = (x_1)$	(x_3)	(x_3)	А-20%
2	10	$10/\sum x \cdot 100 = (x_2)$	(x_4)	$(x_3) + (x_4)$	
3	60	$60/\sum x \cdot 100 = (x_3)$	(x_2)	$(x_3) + (x_4) + (x_2)$	В-30%
4	40	$40/\sum x \cdot 100 = (x_4)$	(x_1)	$(x_3) + (x_4) + (x_2) + (x_1)$	
...	С-50%
...	
п	п	$p/\sum x \cdot 100 = (x_n)$...	100	
Итого	\sum	$\sum = 100$	$\sum = 100$		

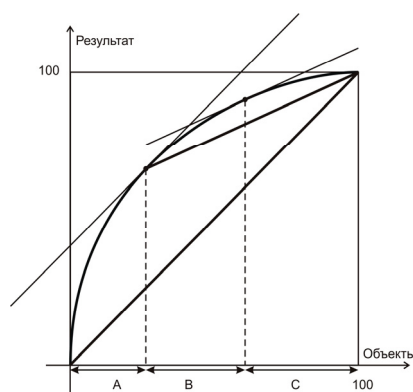


Рис. 1. Диаграмма Парето

Алгоритм проведения ABC-анализа состоит из выполнения действий в соответствии со следующими этапами:

1. Определение цели ABC-анализа.
2. Определение номенклатуры (перечня) анализируемого товара (более научное

название этого действия – идентификация анализируемых объектов).

3. Выделение признака, по которому проводится ABC-анализ.

4. Заполнение расчетной таблицы (расчет долей или процентов отдельных това-

ров в общей численности анализируемых товаров).

5. Перегруппировка товаров в порядке убывания значения признака (от наибольшего значения признака к наименьшему значению), что соответствует заполнению соответствующей графы в таблице, и суммирование долей с нарастающим итогом (или нахождение накопленных сумм значений анализируемых показателей).

6. Разделение товаров на три группы: А, В, С.

Если ABC-анализ проводится только на основании заполненной таблицы, то следует иметь в виду, что к группе А относятся

наименования в полученном в таблице списке, начиная с первого (наибольшего) и до номера, сумма накопленных показателей которых составляет 70–80% от общей суммы. Опыт показывает, что обычно в эту группу попадает 10–20% всего списка товаров.

В следующую группу В попадает примерно 1/3 наименований товаров, накопленная сумма, определяющая границу этой группы 15–20% от всего списка.

К группе С относятся оставшиеся в списке товары, накопленная сумма показателей в этой группе 5–10%.

Распределение по группам может выглядеть следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

Таблица распределения групп товаров ABC-анализа

Группа	Вклад по анализируемому параметру, %	Вклад по количеству, %
А	60–90	15–20
В	10–30	20–40
С	до 10	40–65

Продemonстрируем ABC-анализ на практическом примере решения задачи.

Задача 1: Провести ABC-анализ на основании данных об объеме спроса на товар, который представлен в табл. 5.

Таблица 5

Товар	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Спрос ден.ед.	125	3	4	25	5	6	150	10	15	30	225	2	3	4	5	8	15	25	40	300

В соответствии с алгоритмом ABC-анализа заполним расчетную таблицу 6.

Таблица 6

Расчетная таблица

№ товара в списке	От высокого объема к низкому	Объем с нарастающей суммой	% от общего объема с нарастающей суммой	% товара от общего количества	Группа
1	300	300	30	5	А
10	225	525	52,5	10	
14	150	675	67,5	15	
20	125	800	80	20	
2	40	840	84	25	В
11	30	870	87	30	
3	25	895	89,5	35	
17	25	920	92	40	
4	15	935	93,5	45	С
12	15	950	95	50	
13	10	960	96	55	
5	8	968	96,5	60	
15	6	974	97,4	65	
6	5	979	97,9	70	
16	5	984	98,4	75	
7	4	988	98,8	80	
18	4	992	99,2	85	
8	3	995	99,5	90	
19	3	998	99,8	95	
9	2	1000	100	100	

Метод ABC-анализа широко используется в логистике при планировании размещения запасов, при управлении запасами, при организации размещения товаров на складах, а также при решении множества других задач.

IV. Выводы

1. В условиях развития рыночных отношений одним из определяющих факторов является уровень развития человеческого

капитала, где математическое знание рассматривается как стратегический ресурс современного общества.

2. Сущность методических подходов к подготовке будущих логистов в процессе обучения математике в школе заключается в адаптации экономических логистических понятий на доступном для понимания учащимися материале с использованием занимательного материала, а также показ при-

менения научных математических знаний на практике.

3. При проведении дальнейших исследований, направленных на подготовку и профориентацию школьников, проявляющих склонности к логистике, необходимо организовать соответствующую опытную и учебную проектную деятельность учащихся.

Список использованной литературы

1. Гаджинский А.М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – М. : Маркетинг, 1999. – 228 с.
2. Гаджинский А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский. – М. : Дашков и К°, 2006. – 260 с.
3. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок : пер. с 6-го англ. изд. / К. Лайсонс, М. Джиллингем. – М. : ИНФРА-М, 2010. – Т. XVIII. – 798 с.
4. Современные проблемы и перспективы теории и методики обучения математике : материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященный 60-летию юбилею доктора педагогических наук, профессора В.А. Далингера. – Омск : Полиграфический центр КАН, 2010. – 180 с.
5. Новикова И.В. Экономическое развитие: модели рыночной экономики : учеб. пособие. / И.В. Новикова, А.Ю. Семенов, Т.В. Максименко-Новохрост. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 224 с.
6. Просветов Г.И. Математические методы в логистике: задачи и решения / Г.И. Просветов. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 302 с.
7. Рыжова И.О. Практикум по логистике : учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / И.О. Рыжова, А.М. Турков. – М. : Академия, 2009. – 64 с.
8. Трусов А.Ф. Excel 2007 для менеджеров и экономистов: логические производственные и оптимизационные расчёты / А.Ф. Трусов. – СПб. : Питер, 2009. – 256 с.
9. Шатт Дж.Г. Управление товарным потоком: Руководство по оптимизации логистических цепочек / Джеффри Г. Шатт ; пер. с англ. С.В. Кривошеин ; науч. ред. А.Н. Тарашкевич. – Минск : Гревцов Паблицер, 2008. – 352 с.
10. Эмметт С. Искусство управления складом: Как уменьшить издержки и повысить эффективность / Стюарт Эмметт ; перевела с англ. В.А. Калюта. – Минск : Гревцов Паблицер, 2007. – 320 с.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Фалько Л.П. Логістичні завдання в курсі математики середньої школи як складового компонента стратегічного ресурсу сучасного суспільства

У статті розглянуто методичні підходи для включення логістичних завдань до курсу математики середньої школи.

Ключові слова: економіка, логістика, математика, методи навчання.

Falko L. Logistical problems in a rate of mathematics of higs school as a component of a strategic resource of a modern society

In article methodical approaches of inclusion of logistical problems in a rate of mathematics of high school are considered.

Key words: economy, logistics, mathematics, training.

УДК 339.138

Л.П. Хлюст

преподаватель
УО ФПБ «Международный университет "Митсо"», г. Минск

РОЛЬ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

В статье рассмотрены особенности управления маркетингом персонала при переходе к рынку, указаны факторы, влияющие на возрастание значимости личности работника в рыночной экономике, приведена оценка роли маркетинга персонала в системе управления рынком труда.

Ключевые слова: рынок труда, маркетинг персонала, человеческие ресурсы, управление, конкурентные преимущества, конъюнктура рынка.

I. Вступление

Кардинальные преобразования в экономике постсоветских государств, связанные с переходом на рыночные отношения, затронули все сферы общественной жизни. Высокие технологии становятся базовым фактором развития современного постиндустриального общества, усиливаются социальная направленность нововведений, глобальный характер использования знаний и создания продуктов и услуг, существенно возрастает роль интеллекта, поэтому главным достоянием всех стран становится потенциал персонала.

Становление рыночной экономики, изменение социально-экономических условий, структуры производства, расширение сферы услуг и негосударственного сектора хозяйства, развитие новых организаций, поощрение предпринимательской деятельности существенно изменили требования к персоналу.

II. Постановка задачи

Цель статьи – определить роль маркетинга персонала в системе управления рынком труда на разных уровнях.

III. Результаты

Современный этап развития характеризуется возросшей потребностью в профессиональном, мобильном персонале, способном успешно реализовать себя в быстро изменяющихся условиях. В связи с этим рынок труда как система отношений вынуждает разрабатывать стратегию и тактику в зависимости от общеэкономической ситуации, количественных и качественных показателей спроса и предложения в системе маркетинга. Для эффективной профессиональной деятельности, успешного регулирования конъюнктуры спроса и предложения на рынке труда требуется гибкая комплексная система регулирования, осуществляющая в первую очередь маркетинговые функции.

Современный глобальный рынок несет как большие возможности, так и серьезные угрозы для каждой личности, устойчивости ее существования, вносит значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого человека. Управление персоналом в такой ситуации приобретает особую значимость: оно позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации человека к внешним условиям, учитывать личностный фактор в построении системы управления персоналом организации.

Поэтому особенностью управления маркетингом персонала при переходе к рынку является возрастающая роль личности работника. Следовательно, необходимо разработать новый маркетинговый подход к управлению персоналом. Этот подход заключается в создании философии маркетинга персонала, создании совершенных служб управления маркетингом персонала, применении новых технологий в управлении персоналом, создании и выработке совместных ценностей, социальных норм, установок поведения, которые регламентируют поведение отдельной личности [2].

Маркетинг персонала является относительно новым понятием. В мировой практике управления человеческими ресурсами он нашел свое применение лишь в начале 90-х гг. прошлого века, и в практике управления персоналом эта разновидность маркетинга до настоящего момента не получила должного распространения. Лишь немногие отечественные предприятия включают маркетинг персонала в состав задач, решаемых службами по работе с кадрами. Следует отметить, что даже в этих немногих случаях функции маркетинга часто подменяются функциями планирования потребности в персонале и организации рекламной кампании. При этом определение и покрытие потребности в персонале носит, как правило, так называемый "реактивный" характер на возникновение вакансии, но не работает на достаточно длительную перспективу. Такое

положение характерно не только для белорусских, но и для многих зарубежных компаний.

Для организации, действующей на рынке, основополагающей задачей маркетинга персонала является создание ее привлекательного образа как работодателя. Это должно помочь организации обеспечить конкурентные преимущества на рынке труда и привлечь кадровые ресурсы с оптимальными количественными и качественными параметрами.

Маркетинг персонала подразумевает акцент на долговременно ориентированное регулирование привлекательности предприятия в глазах целевых групп потенциальных сотрудников. Позиционирование и создание имиджа организации на рынке труда должно осуществляться постепенно, но неуклонно и целенаправленно.

Современные условия, в которых происходит любой производственный или управленческий процесс, предъявляют повышенные требования к профессиональной роли, выполняемой каждым сотрудником вне зависимости от той должности, которую он занимает. Сотрудник организации находится в условиях достаточно жесткой производственной социализации, при которой значительное влияние на общую эффективность трудового процесса оказывают взаимосвязи любого звена организационной структуры. В силу этого работодатель предъявляет повышенные требования к профессиональному поведению сотрудников.

Рынок труда рассматривается как система отношений, складывающихся между работодателем и наемным работником по поводу спроса и предложения рабочей силы и ее воспроизводства, обеспечивающих процесс непрерывного общественного развития. Маркетинг персонала трактует рабочее место как продукт, который продается на рынке труда.

Для успешного регулирования конъюнктуры спроса и предложения на рынке труда необходимо помнить, что главный тезис маркетинга – это ориентация на потребителя, производство того, что пользуется спросом, что можно выгодно реализовать. Маркетинг персонала предполагает создание и функционирование комплексной эффективной системы регулирования занятости населения, осуществляющей, в частности, и маркетинговые функции, такие как стратегическое планирование, маркетинговые исследования спроса на рабочую силу и ее предложение, продвижение, реклама и стимулирование трудоустройства, определение цены рабочей силы.

В настоящее время уже оформляются условия для маркетинговой деятельности

на рынке труда: формируется рынок покупателя трудовых услуг; появилась конкуренция как между работниками так и между работодателями; у работника и работодателя утверждается долговременная мотивация в сфере занятости; работник и работодатель свободны в выборе принятия решения о найме; появилась относительная свобода в перемещении рабочей силы; сформировались условия для свободного помещения капитала.

Роль маркетинга персонала на рынке труда можно подчеркнуть следующими моментами:

- большинство людей работает и/или нанимают рабочую силу, поэтому маркетинг позволил бы им стать более информированными, избирательными и результативными в трудовых отношениях;
- маркетинг способствует улучшению регулирования процессов формирования и распределения (перераспределения) трудовых ресурсов через сбор и анализ информации, изучение конъюнктуры рынка труда, получение данных о возможных объемах и структуре необходимых профессий и специальностей, стимулирование распределения трудовых ресурсов, проведение соответствующей рекламы;
- маркетинг может значительно повлиять на воззрения людей и их образ жизни, так как уже сейчас повышаются требования работодателей к нанимаемому работнику (высокая профессиональная компетентность, деловитость, предприимчивость, инициативность, организованность и пунктуальность, здоровый образ жизни, знание иностранного языка, уровень культуры и т.д.), а у работников формируются свои соответствующие требования к рабочему месту (соответствующая затратам труда заработная плата, хорошие условия труда, устраивающий работника распорядок рабочего дня, перспективность профессии, корпоративная культура и т.п.);
- маркетинг на рынке труда может содействовать улучшению качества жизни, так как все три перечисленные выше моменты в совокупности создают работнику, фирме и обществу условия для эффективного использования рабочей силы, а следовательно, для удовлетворения потребности всех субъектов трудовых отношений.

Роль маркетинга в системе управления рынком труда на различных уровнях определяется целями и задачами экономических субъектов рынка.

На общегосударственном уровне роль маркетинга персонала заключается в ранней диагностике предотвращения будущих

структурных дисбалансов в сфере занятости, поэтому исходной позицией в управлении рынком труда должны стать маркетинговые исследования, то есть сбор и анализ информации о проблемах, связанных с согласованием спроса и предложения рабочей силы, выявление тенденций формирования и распределения рабочей силы между регионами страны, отраслями производства, изменения отраслевой и профессионально-квалификационной структуры рабочей силы в соответствии с динамикой развития различных отраслей, определение тенденций в формировании стоимости рабочей силы.

На региональном уровне роль маркетинга персонала на рынке труда заключается в поддержании соответствия спроса и предложения рабочей силы в конкретных условиях территории, в решении следующих задач:

- формирование трудового потенциала, соответствующего по своим количественным и качественным характеристикам требованиям общественного хозяйства региона, города с учетом менталитета населения;
- обеспечение предприятий необходимыми кадрами из различных источников, в том числе за счет межрегионального перераспределения;
- обеспечение эффективной и динамичной занятости населения (обучение, переобучение, трудоустройство высвобождаемых работников и не занятых граждан, нуждающихся в трудоустройстве);
- поддержание региональной, отраслевой и профессионально-квалификационной сбалансированности между структурой предложения рабочей силы и структурой рабочих мест.

На локальном уровне роль маркетинга персонала заключается в стремлении эффективного, с точки зрения работодателя, использования рабочей силы.

Поэтому любой фирме, прежде чем выбрать оптимальный способ организации управления человеческими ресурсами, целесообразно провести комплексное маркетинговое исследование, включающее в себя

как изучение конкурентоспособности персонала, кадровой ситуации, сложившейся конъюнктуры на рынке труда, так и оценку возможностей самой фирмы способствовать эффективной занятости работников.

IV. Выводы

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы:

- маркетинг персонала – это вид деятельности, направленный на достижение оптимального соответствия между спросом и предложением рабочей силы с целью удовлетворения потребности в труде всех субъектов трудовых отношений. Маркетинг персонала затрагивает все стадии воспроизводства рабочей силы: формирования, распределения (перераспределения), обмена и использования;
- возрастание роли маркетинга персонала в рыночных условиях обусловлено необходимостью взаимодействия между рынками рабочих мест, покупателей рабочей силы и самой рабочей силы; а также потребностью внутрифирменного регулирования и рационального использования кадрового потенциала;
- в условиях рынка перед любой организацией встает задача оптимального использования человеческих ресурсов в объеме сбалансированных потребностей и интересов как государства, организации, так и каждого работника. Достижение этой сбалансированности в современных условиях может быть обеспечено путем внедрения маркетинга персонала в систему управления рынком труда.

Список использованной литературы

1. Беляцкий Н.П. Управление персоналом : учеб. пособ. / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. – Мн. : Интерпресервис, Экоперспектива, 2002. – 352 с.
2. Савенкова Т.И. Маркетинг персонала в инновационно-инвестиционной среде / Т.И. Савенкова, Т.П. Савенкова. – М. : Экономика, 2006. – 428 с.

Статья поступила в редакцию 28.11.2012.

Хлюст Л.П. Роль маркетингу персоналу в системі управління на ринку праці

У статті розглянуто особливості управління маркетингом персоналу при переході до ринку, вказані фактори, що впливають на зростання значущості особистості працівника в ринковій економіці, наведено оцінку ролі маркетингу персоналу в системі управління ринком праці.

Ключові слова: ринок праці, маркетинг персоналу, людські ресурси, управління, конкурентні переваги, кон'юнктура ринку праці.

Khliust L. The role of marketing personnel in the management of the labor market

The article describes the features of marketing management personnel during the transition to the market, are the factors that influence the growth of the importance of the individual worker in a market economy, provides estimates of the role of marketing personnel in the labor market governance.

Key word: labor market, marketing personnel, human resources, management, competitive advantage, labor market conditions.

РЕЦЕНЗІЯ

**МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ : МОНОГРАФІЯ /
[КОЛ. АВТ. ; ПІД РЕД. Д.Е.Н., ПРОФ. Ф.В. ЗІНОВ'ЄВА]. –
СІМФЕРОПОЛЬ : ФЕНІКС, 2010. – 288 С.**

На сьогодні не тільки сам процес відкриттів, але й процес їх доведення до практично реалізованої форми, процес передачі й освоєння результатів НТП вимагають участі науки. Та й багато інших проблем життя суспільства, які раніше вирішувалися на базі інтуїції або здорового ґлузду, на досвіді поколінь, зараз потребують активного й цілеспрямованого її втручання. Суспільство не може сприяти НТП, не створивши наукову теорію, наукові основи управління. На шляху вирішення цієї проблеми стоять не тільки технічні, але й психологічні труднощі. Ще не кожний учасник НТП усвідомив закономірність переходу до управління творчою працею дослідників.

Пропонована монографія має класичну для наукових праць найвищого рівня структуру: кожний відокремлений блок інформації являє собою самостійний розділ, а всі розділи у своїй сукупності становлять цілісну, логічно узгоджену картину досліджуваного процесу.

Монографія підготовлена авторським колективом з різних ВНЗ країни (д.е.н., проф. Реутов В.Є., д.е.н., проф. Зінов'єв І.Ф., д.е.н., проф. Іванов М.М., д.е.н., проф. Сергєєва Л.Н. та ін.). У праці доступно, змістовно й методологічно грамотно розкрито сутність методів дослідження економічних процесів, а

також методичні основи їх використання на практиці. Монографія складається із шістнадцяти розділів, які містять теоретичний, методичний і практичний матеріал. Найбільший інтерес для дослідження становлять нетрадиційні, однак, на жаль, маловикористовані методи (рейтингове оцінювання основних показників ведення бізнесу, методика оцінювання економічної безпеки держави, оцінювання стратегічного становища підприємства на основі SPACE-матриці, оцінювання інноваційності промислових регіонів, сценарний аналіз ефективності використання потенціалу економічних кадрів, методика оцінювання репутації компанії, методика оцінювання рівня корпоративної культури).

Зміст роботи, її обсяг, методична раціональність у розміщенні тем роблять роботу незамінною для докторантів, аспірантів, магістрантів і студентів.

Монографія допомагає освоїти методологічні підходи до наукових досліджень, що сприяє розвитку раціонального творчого мислення, організації оптимальної розумової діяльності. Необхідно відзначити, що праця пройшла апробацію в науковому й навчальному процесах та здобула високу оцінку дослідників.

А.К. Джалал
завідувач кафедри фінансів та кредиту

В.В. Жура
доктор економічних наук, професор,
начальник відділу кадрів
ЮФ НУБіП України "КАТУ"

ДО УВАГИ АВТОРІВ

В опублікованій у журналі “Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво” № 6 за 2011 р. на с. 39–43 статті С.Ф. Світлоокої “Стан сформованості інституту економічної експертизи в Україні” друге речення висновків ніяк не пов’язане з її змістом та не обґрунтоване посиланням на якесь джерело інформації й тому в контексті статті є безпідставним. Редакція журналу його спростовує.

Вимоги до авторських оригіналів статей, поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):
УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською, російською та англійською мовами (до 100 слів).

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат .doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім’я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора